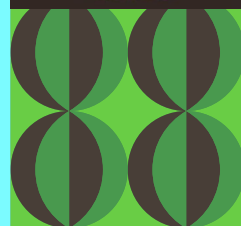


Mótun:



Verkefnabók kennarans



DECOY
Developing Entrepreneurial
Capabilities Of Young Women

Project nr.: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076



Co-funded by
the European Union

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





EFNISYFIRIT

01

Kynning

02

Verkefni

120

Um okkur



KYNNING

Mótun: Trainers' Toolkit" er stafræn verkfærakista sem er unnin til að veita beinar leiðbeiningar fyrir ungmennastarfsmenn sem taka þátt í frumkvöðlastyrktaráætlunum, með sérstakri áherslu á kvenkyns ungmenna innflytjendur sem eru hugsanlegir frumkvöðlar. Reyndar inniheldur þessi verkfærakista æfingar sem eru sérstaklega hönnuð til að takast á við að draga úr fordómum og bæta stjórnun fjölmenningarlegra teyma, sem hjálpar ungmennastarfsmönnum að þróa þá færni sem þarf til að leiða fjölbreytt teymi. Með öðrum orðum, það hjálpar þeim að þróa nauðsynlega færni til að stjórna menningarmun á áhrifaríkan hátt, draga úr hlutdrægni og skapa meira innifalið umhverfi.

Nánar tiltekið, "Forming: Trainers' Toolkit" samanstendur af alls 25 æfingum; eitt sett af æfingum beinist að því að skilja og miðla menningarpáttum upprunalands þátttakenda. Þessar aðgerðir hvetja þátttakendur til að kanna menningarlegan bakgrunn sinn og draga úr menningarlegum hlutdrægni. Annað mikilvægt þema er að skapa samkennd með viðskiptavinum, þar sem æfingar eru hannaðar til að auka getu þátttakenda til að skilja og tengjast þörfum og upplifun viðskiptavina sinna, sem skiptir sköpum til að byggja upp sterk viðskiptatengsl. Ómunnleg samskipti eru einnig mikilvæg áhersla, með æfingum sem miða að því að kenna þátttakendum hvernig á að túlka og nýta líkamstjáningu og önnur ómálleg vísbendingar á áhrifaríkan hátt í samskiptum sínum. Að auki er stjórnun fjölmenningarlegra teyma mikilvægt svið sem fjallað er um, sem veitir aðferðir og færni til að leiða fjölbreytt teymi á áhrifaríkan hátt. Ennfremur býður verkfærakistan upp á æfingar um að skapa samlegðaráhrif og tengsl við staðbundin fyrirtæki, sem hjálpar þátttakendum að byggja upp verðmæt tengsl innan staðbundinnar viðskiptasamfélaga.

Verkfærakistan fjallar einnig um sköpunargáfu og nýsköpun í vöruþróun, samningafærni, félagslegt frumkvöðlastarf og skilning á menningu gistilandsins. Það veitir leiðbeiningar um innflutning á vörum frá upprunalöndum þátttakenda, sjálfbærnaðferðir og fjáröflunarhæfni, þar á meðal um lagalega og fjárhagslega þætti. Þar að auki nær verkfærakistan yfir markaðssambættingaraðferðir, SVÓT greiningu fyrir viðskiptaáætlanagerð og leiðbeinanda og þjálfunartækni.

Þó að verkfærakistan sé fyrst og fremst hugsuð fyrir ungmennastarfsmenn, er hann hannaður til að aðlagast og mætir einnig þörfum þjálfara og kennara í ýmsum geirum, þar á meðal menntun, starfsmenntun og þjálfun (VET) og viðskipti.

Þar að auki inniheldur það blandað námsefni til að styðja við stöðuga faglega þróun (CPD) og stöðuga faglega starfsemi (CPA) fyrir unglingastarfsmenn.



VERKEFNI 1

GRUNNUR AÐ VIÐSKIPTAMÓDELI



KYNNING

Frumkvöðlastarfsemi er ekki ein námsgrein heldur þverfagleg nálgun sem ætti að vera innrituð í allar námsgreinar á öllum skólastigum fyrir hvern einstaklingsvöxt. Með því að búa alla nemendur með frumkvöðlahæfileika og verkfæri, það eykur þekkingu þeirra og sjálfstraust og er líklegra til að leiða til atvinnusköpunar fyrir þá einstaklinga. Þegar þú breytir viðskiptahugmynd í viðskiptatækifæri fyrir sjálfan þig þarftu:

HUGMYND – HEIMILDIR:

Sjálfbær þróunarmarkmið Sameinuðu þjóðanna

Umhverfi þitt, t.d. heimili, heimabær, land

Fólk sem þú þekkir, t.d. vinum og fjölskyldumeðlimum með sérþekkingu

VIÐSKIPTAHUGMYND – EIN SETNING SEM INNFARI:

Hvað ætlarðu að gera?

Hvernig ætlarðu að gera það?

Hverjum ætlarðu að selja?

Skrifaðu niður viðskiptahugmynd þína í einni setningu, byggð á einu eða fleiri markmiðum SP um sjálfbæra þróun:

*Dæmi um viðskiptahugmynd, byggð á markmiði Sameinuðu þjóðanna númer 4: „Fyrirtækið okkar býður upp á fjarnám í gegnum netið fyrir fólk á landsbyggðinni sem hefur áhuga á að læra hótél- og þjónustustjórnun“



Heimild: <https://en.unesco.org/sustainabledevelopmentgoals>

LEIÐBEINGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu muntu styðja nemendur þína við að búa til viðskiptaáætlun sína fyrir stofnun/fyrirtæki, leiða þá í áfanganum að móta eigin viðskiptahugmyndir með því að nota Business Model Canvas (BMC), sem inniheldur níu hluta sem frumkvöðullinn þarf að kortleggja. Lykilaðilar fyrirtækis eða vöru, starfsemi og úrræði, virðisaukatilboð fyrir markviðskiptavinum, viðskiptatengsl, rásir sem taka þátt og fjárhagsleg atriði. Það gefur yfirsýn til að hjálpa til við að bera kennsl á kröfur til að veita þjónustuna og fleira. Hlutarnir níu eru allir nauðsynlegir til að byggja blokk, svo frumkvöðullinn geti fundið út hvort hægt sé að ná viðskiptaáætluninni, með góðri stefnu inn í framtíðina.

Æfingin þarf:

Business Model Canvas sniðmát (prentað út í stórum stíl)

Viðskiptahugmynd sem á að kortleggja

Postaíð miðar (mismunandi litir)

Pennar (mismunandi litir)

Tölva og 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?		

© 2016 Strategyzer. All rights reserved. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY BUSINESS MODEL FOUNDRY AG

Strategyzer
strategyzer.com

*Viðskiptalíkanið – 9 skref til að búa til farsælt viðskiptalíkan – ráðleggingar um gangsetningu (myndband)
<https://www.youtube.com/watch?v=IPOcUBWTgpY>

LEIÐBEINGAR FYRIR KENNARA

Fjórir til sex nemendur ættu að vinna saman í hópum að því að byggja upp blokkina níu, sem leiðir til stofnunar fyrirtækisins. Gefa skal tíma (30 mín) til umræðu innan hópsins um viðkomandi viðskiptahugmynd til að vinna sameiginlega hugmynd, eftir raunverulega kortlagningu hugmyndarinnar, með því að nota BMC. Í kortlagningarfasanum ættu nemendur að geta svarað eftirfarandi spurningum, um hvern hinna níu hluta:

VIÐSKIPTASKIPTI

(Hverjir eru lykilviðskiptavinir þínir? Viðskiptavinur er sá sem borgar fyrir vöruna þína)
Listaðu yfir þrjá efstu hlutana
Leitaðu að þeim hlutum sem veita mestar tekjur

2. GILDISTILLA

(Hver er verðmætin sem þú skilar viðskiptavininum þínum? Einstök gildistillaga: Einn, skýr og sannfærandi skilaboð sem segja hvers vegna þú ert öðruvísi og þess virði að sjá)
Hverjar eru vörur þínar og þjónusta?
Hvert er starfið sem þú færð fyrir viðskiptavinum þínum?

3. TEKJURÆMUR

(Hvernig umbuna viðskiptavinir þér fyrir verðmæti sem þú gefur þeim?)
Skráðu þrjá efstu tekjur þínar
Ef þú gerir hluti ókeypis skaltu bæta þeim við hér líka

4. RÁSAR

(Hvernig vilja viðskiptavinir þínir ná til þín?)
Hvernig átt þú samskipti við viðskiptavinum þínum?
Hvernig skilar þú gildistillögunni?

5. VIÐSKIPTASAMSKIPTI

(Hvaða tengsl ætlast hver viðskiptavinur við að þú komir á og viðhaldi?)
Hvernig kemur þetta fram og hvernig heldurðu sambandi?

6. LYKILATRÍÐI

(Hverjar eru þær aðgerðir sem þú framkvæmir á hverjum degi til að skila verðmætatillögunni þinni?)
Hvað gerir þú á hverjum degi til að keyra viðskiptamódelið þitt?)

7. LYKILAUÐIND

(Hverjar eru úrræðin sem þú þarft til að skila verðmætatillögunni þinni?)
Hvað er fólkíð, þekkingin, leiðirnar og peningarnir sem þú þarft til að reka fyrirtæki þitt

8. LYKILAMENNAR

(Hverjir eru lykilfélagar þínir?)
Skráðu þá samstarfsaðila sem þú getur ekki átt viðskipti án (ekki birgja)

9. KOSTNAÐARBYGGING

(Hver er mikilvægi kostnaðurinn sem þú gerir til að skila gildistillögunni?)
Skráðu efstu kostnaðinn þinn með því að skoða starfsemi og úrræði

TÍMAMÖRK

4:30 mínútur samtals

1. Þrjátíu mínútna undirbúningstími
2. Tveir tímar, kortlagning viðskiptamódelstriga, finna viðskiptahugmynd
3. Tveir tímar, gera kynningu um gangsetningu og kynna hana fyrir framan áhorfendur (annar hópur nemenda og kennara).

Kynningin og kynningin ætti að miða að fjárfestum sem geta mögulega fjárfest í sprotafyrirtækinu

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta viðskiptahæfni þátttakenda og auka skilning þeirra á nauðsynlegum skrefum til að byggja upp eigið sprotafyrirtæki/fyrirtæki. Þátttakendur munu læra að þróa markvisst viðeigandi viðskiptaáætlun, sniðin að þörfum þeirra og draumum við staðbundnar aðstæður ungra frumkvöðlakvenna, og tryggja að farið sé að viðeigandi löggjöf. Þú sem þjálfari ættir að vera leiðbeinandi meðan á hópvinunni stendur og gefa þeim jákvæð viðbrögð við hugmyndum sínum af og til.

Í raunveruleika 21. aldarinnar heldur samkeppnin á vinnumarkaði áfram að vaxa hratt og gerir margt ungt fólk atvinnulaust. Þess vegna er frumkvöðlastarf bæði einstaklinga og stofnana orðið að alþjóðlegu fyrirbæri sem vísindamenn, stefnumótendur og kennarar líta á sem einn helsta efnahagslega drifkraftinn í hagkerfi nútímans. Eftir því sem efnahagsumhverfið verður sífellt kraftmeira og óvissara líta einstaklingar, stofnanir og jafnvel þjóðir á frumkvöðlanálgunina sem lykilatriði í velgengni þeirra og velmegun. Frumkvöðlastarf er svo sannarlega litið á sem mikilvægan þátt með tilliti til hagvaxtar í þjóðarþúskap. Atvinnurekendur vilja að starfsmenn þeirra búi yfir frumkvöðlæiginleikum. Í mörgum þróuðum löndum og þróunarlöndum þar sem innlend og alþjóðleg verkefni hafa verið skipulögð ætti að hvetja nemendur til að æfa viðskiptaskýrslur og mæta á hagnýta viðskiptafundi þannig að þeir kynnist hugmyndinni um frumkvöðlastarf. Tengsl menntunar og frumkvöðlastarfs hafa orðið mjög mikilvæg á undanförunum árum.

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

.....

Sérstaklega í raunveruleika fólksflutninga, atvinnuleysis og loftslagsbreytinga og ákalli um sjálfbæra þróun, er augljóst að jarðarbúar þurfa að endurskoða daglegar venjur sínar til að tileinka sér sjálfbæran lífsstíl sem gæti hjálpað til við að varðveita umhverfið og vellíðan. mannkynsins.

Tvö lykilatriði eru mikilvæg hér:

Hvernig getur ungt fólk í skólum tileinkað sér loftslagsvænan lífsstíl?

Hvaða daglegu venjur ættu að hvetja til til að innleiða sjálfbæran lífsstíl?

Þetta eru mikilvægar spurningar sem ungt fólk gæti spurt sjálft sig og það væri líka góð leið til að hvetja til sjálfbærra lífsstílsvenja. Hvert okkar getur hugleitt daglega nálgun okkar á heimilisskipulagi, svo við getum byrjað á hversdagslegustu athöfnum.

Lífsstílsskipulag gæti innihaldið eftirfarandi þætti:

Máltíðir og matreiðsluferlið

Innkaup á fatnaði og búsáhöldum

Ferðamáti

Umhverfisvænt tómstundastarf

Notkun tækni

En hver er kjarni frumkvöðlastarfs, sem er þverfagleg grein, sem á að renna inn í allar greinar skólans. Fræðimenn hafa lagt til margar skilgreiningar á frumkvöðlastarfi, til dæmis:

Frumkvöðlastarf er ferli óvissu. Það má því segja að frumkvöðullinn reyni að ná jafnvægi á mörkuðum

Nýsköpun er aðalferli frumkvöðlastarfs. Þetta þýðir að auka framleiðni og endurstilla auðlindir til að framleiða nýjar vörur eða nýjar aðferðir

Frumkvöðlastarfsemi er starfsemi sem felur í sér uppgötvun, mat og nýtingu tækifæra til að kynna nýjar vörur og þjónustu, skipulagsaðferðir, markaði, vinnslu og hráefni með skipulagningu átaks sem áður hafði ekki verið til.

Líta má á frumkvöðlastarf sem leið til að rökræða, skilja og fara fram

Frumkvöðlastarf sem félagslegur og efnahagslegur viðburður sem er að finna á einstaklings-, skipulags-, stofnana- og samfélagsstigi. Þetta fyrirbæri er knúið áfram af frumkvöðli sem með því skapar og vex aukið efnahagslegt og félagslegt gildi

Frumkvöðlastarf er hæfni einstaklingsins til að finna viðskiptahugmynd og umbreyta henni í framkvæmd

Frumkvöðlastarf er skilgreint sem rannsókn á tækifærisuppsprettum sem samanstanda af ferlum þar sem tækifæri eru uppgötvað, metin og notuð

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

.....

Þrátt fyrir allar þessar notaðu skýringar er almennt viðunandi skilgreining á frumkvöðlastarfi ekki til. Það eru þó nokkrir þættir í flestum þessara skilgreininga:

Tækifæri – uppgötvun þeirra, mat og nýting

Framkvæmd – skipuleggja og stjórna viðleitni til að grípa tækifæri með því að búa til nýjar stofnanir eða ný verkefni innan núverandi stofnana

Nýsköpun – nota sköpunargáfu til að þróa nýjar vörur og þjónustu

Skortur – að ná ofangreindu þrátt fyrir skort á fjármagni

Áhætta – viljinn til að taka áhættuna og getan til að takast á við hana

Frumkvöðlar og frumkvöðlastarfsemi gegna mikilvægu hlutverki þegar frammistaða hagkerfa og fyrirtækja er greind. Þetta er mikilvægt að því er varðar sköpun atvinnutækifæra og atvinnuuppbyggingu. Fyrir bæði einstaklinga og stofnanir er mikið lagt upp úr því að efla nýsköpunardrifið frumkvöðlastarf. Mismunandi skilgreiningar á nýsköpun deila tveimur meginþáttum:

Nýnæmi, nýjungar eða skapandi hugmyndir

Innleiðing þessara nýju, skapandi hugmynda í vörur, þjónustu eða ferla

Þannig eru sköpunargleði sem sköpun nýrra hugmynda og nýsköpun við framkvæmd þeirra afgerandi þættir í nýsköpunardrífnu frumkvöðlastarfi.

Líkanið um velgengni frumkvöðla sem hefur verið þróað hér heldur því fram að það séu að minnsta kosti þrjú lykilferli sem geta leyft sér að ná árangri í viðskiptalífinu:

Forvitni

Sköpun

Skuldbinding

Þegar nauðsynlegar ákvarðanir hafa verið teknar getur ferlið við gerð viðskiptaáætlunar hafist. Litið er á viðskiptaáætlanir sem mjög mikilvægan þátt í öllum leiðbeiningum um frumkvöðlastarfsemi. Þau eru „verk í vinnslu“ gerð skjala og flestir sérfræðingar í frumkvöðlastarfi telja að gerð góðrar viðskiptaáætlunar sé nauðsynleg. Viðskiptaáætlun er nauðsynleg vegna þess að:

Það gefur tækifæri til að kanna og orða nákvæmlega hvers vegna nýtt fyrirtæki hefur verið stofnað, hverju stofnandinn eða stofnendurnir vonast til að ná og þeim tekjum sem búast mætti við.

Það neyðir stofnandann(ana) til að skoða rökfræðina sem notuð er hingað til

Það gerir ráðgjöfum kleift að meta tillögurnar og veita leiðbeiningar

Það virkar sem grunnur fyrir lánsúmsóknir

Áætlunin er grunnur til að mæla framfarir og grípa til úrbóta (ef nauðsyn krefur)

Áætlunin getur útskýrt fyrir utanaðkomandi stöðu fyrirtækisins, fyrirætlanir og fjárhagslegar kröfur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Frumkvöðlamenntun er í auknum mæli litið á sem mikilvæga fyrir alla nemendur, óháð aga nemenda eða framtíðarstarfsmarkmiðum. Jafnvel þótt nemendur ætli ekki að stofna fyrirtæki í náginni framtíð, hafa bókmenntir sýnt fram á að frumkvöðlastarfsemi og frumkvöðlahegðun geta stutt við starfshæfni nemandans, sem er ofarlega á dagskrá margra menntastofnana. Frumkvöðlamenntun byggir á tveimur mismunandi aðferðum:

Fyrsta aðferðin snýst um að búa til fyrirtæki eða starf. Menntunin sem veitt er með þessari nálgun nær yfir stjórnunargreinar sem og námsgreinar sem tengjast stofnun nýs fyrirtækis eða fyrirtækis

Önnur aðferðin beinist að einstaklingnum og miðar að því að bæta frumkvöðlaviðhorf og hegðun nemenda

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Mat á niðurstöðum þessarar æfingar byggist á eftirfarandi tíu viðmiðum, eftir að hópurinn hefur kynnt og sett áætlunina fyrir framan þig og áhorfendur:

SKUPPUN: Að vera skapandi þýðir að vera djörf og hugmyndaríkur og takmarka ekki hugsun þína við það sem þegar er gert

TEAMWORK: Það er sjaldgæft að einhver nái hlutum einn. Leitaðu að teymum með fjölbreytt sjónarmið, færni og hæfileika

RÁÐA: Þegar þú hefur tækifæri til að tjá þig um hugmynd þína, vilt þú gera eins áhrifaríkan og mögulegt er (þetta krefst æfingu!)

HUGMYNDIN: Lykillinn að nýsköpun er að láta hugann breiða út vængi sína og fljúga. Því fleiri hugmyndir því betri, villtar og kjánalegar hugmyndir eru vel þegnar!

TÆKIFÆRI GREINING: Frumkvöðlar leita að mismunandi mynstrum og stefnum til að sjá hvort hugmynd muni ná árangri og hvort það sé rétti tíminn til að byrja

MARKAÐSRANNSÓKNIR: Það er mikilvægt að safna upplýsingum um mögulega notendur þína svo þú getir breytt hugmyndum þínum í eitthvað sem þeir vilja

Hönnunarhugsun: Til að þróa árangursríkar lausnir þurfa frumkvöðlar að setja notandann í fyrsta sæti og leita eftir endurgjöf til að hanna með notendur í huga

Frumgerð: Frumkvöðlar búa til frumgerðir - einföld líkön til að útskýra hugmynd sína, fá endurgjöf og læra hvernig hægt er að bæta vöru þeirra

VIÐSKIPTAMÓÐ: Viðskiptalíkön hjálpa til við að svara spurningum eins og: Hvað mun það kosta að búa til vöruna þína? Hverju ættir þú að breyta?

- **PITCHING:** Það er mikilvægt að safna fólki í kringum hugmyndina þína! Árangursríkar „pitches“ fyrir hugsanlega notendur og fjárfesta eru skýrar, stuttar og sannfærandi

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Þessari æfingu hefur verið beitt í mörgum löndum fyrir hönd íslenskra umsjónarmanna.

Við höfum notað þessa æfingu í tveimur mismunandi Erasmus verkefnum, en tíu frumkvöðlabúðir hafa verið haldnar fyrir aldurinn 13 til 20 ára nemendur (Noregur, Holland, Þýskaland, Finnland, Ítalía, Spánn, Grikkland, Portúgal, Króatía og tvisvar á Íslandi).

Alls staðar hefur þessi æfing verið vel heppnuð, þar sem nemendur sýndu mikinn áhuga á að taka þátt í slíkri „learning-by-doing“ nálgun á sama tíma og þeir þróuðu hugarfar um hugsanlegt atvinnutækifæri, eigin frumkvæði og feril fyrir sig. Í öllum þessum tilraunum skiptum við nemendum upp í nokkra alþjóðlega hópa og létum þá keppa um „The Best Business Plan Award“.

Þessi námsaðferð var frá upphafi mjög áhugaverð fyrir alla nemendur, sem urðu mjög uppteknir fljótlega til að vinna keppnisverðlaunin.

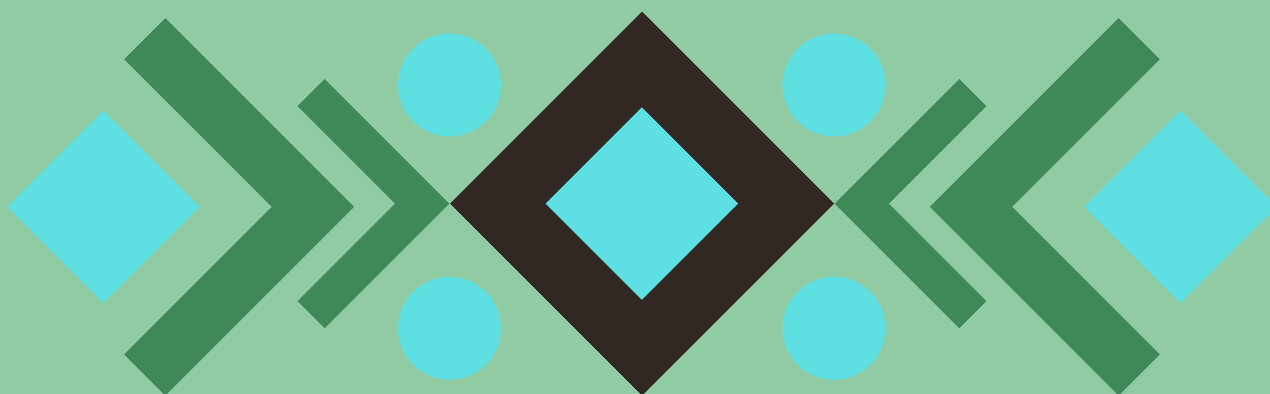
Það kom líka kennaranum, sem tóku þátt í verkefninu, mjög á óvart hversu fljótt nemendur skildu heildarhugmyndina sem skilaði sér í mjög skapandi og faglegum viðskiptaáætlunum, byggðar á staðbundnum úrræðum á staðnum, starfsemin fór fram hverju sinni, þar sem við notuðum fyrstu tvo dagana í hverri heimsókn til að sýna þeim og heimsækja bæi og fyrirtæki. (Dæmi: staðbundinn matur, matargerð, hátíðir, menning, sveitaferðamennska, vínekrur, ólífutré, eplatré, sítrónutré, endurnýjanleg orka, hundasleðaferðir, ísveiðar, skógrækt, endurvinnsla osfrv.).

Þessar áskoranir urðu til þess að nemendur, flestir búsettir í dreifbýli, hugsaðu út fyrir kassann og gerðu sér grein fyrir því að tækifæri þeirra gætu legið í þeirra eigin bakgarði, í stað þess að sjá það nauðsynlegt fyrir þá að leita til stórborga til að fá „raunverulega“ tækifæri. Þessi veruleiki kom flestum þátttakendum í raun „á óvart“ og hugarfar þeirra gjörbreyttist varðandi hugsanlegan starfsferil þeirra í framtíðinni.



VERKEFNI 2

MENNINGARLEGIR ÞÆTTIR - ÆFINGAR UM UPPRUNALANDIÐ



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu muntu styðja nemendur þína til að vinna að menningarlegum þáttum upprunals síns og flytja þá á vinnumarkaðinn og í þætti skipulagsmenningarinnar.

Æfingin miðar að því að bjóða einstökum þátttakendum að tjá þætti sem gera þá stolta af menningu sinni fyrir framan áhorfendur á 5 mínútum. Þátttakendum verður útvegað eitt A4 blað og penna með 4 aðalatriðum í opinberri ræðu. Þú ættir að leiðbeina þátttakanda þínum um að vera stuttur og stjórna þeim stutta tíma sem hann hefur yfir að ráða.

Að undirbúningi loknum flytur þátttakandi ræðu fyrir framan aðra þátttakendur út frá efninu sem útbúið er á A4. Aheyrendur fá leiðbeiningar um að klappa fyrir öllum ræðum en hóflega ákafa á grundvelli samkomulagsins. Þessi stefna mun gera þér kleift að veita öllum þátttakendum jákvæðan ramma.

A4 blaðið mun einfaldlega greina frá þessum fjórum meginatriðum sem munu tákna uppbyggingu ræðunnar:

- a) hvað gerir mig stolta af upprunalandi mínu: skráðu jákvæð lýsingarorð frá upprunalandi þínu og settu þau inn í ræðu þína
- b) Hvað jákvætt ég mun koma með hér á landi frá menningu minni: talið upp 3 þætti
- c) Hvað gerir mig stolta af því að vera kona: skráðu 3 þætti
- d) Það sem fáir vita um menningu mína: skráðu 3 þætti
- e) Hvernig mun ég flytja þátt menningar minnar í núverandi/framtíðarstarfi mínu

TÍMAMÖRK

Tíminn sem þarf fyrir þessa æfingu fer eftir fjölda þátttakenda. Gefa skal öllum þátttakendum sameiginlegar 15 mínútur til undirbúnings. Eftir 15 mínútur ætti þjálfarinn að fara í gegnum sæti þátttakenda og athuga stöðu undirbúnings.

Ef undirbúningi er ekki lokið ætti þjálfarinn að styðja þátttakendur, koma með nokkrar tillögur og leyfa aukatíma upp á 10 mínútur. Þjálfarinn ætti þó ekki að blanda sér of mikið í málfrælsi þátttakenda.

Eftir undirbúningsstigið fá þátttakanda 5 chronometer mínútur til að flytja ræðuna.

Ég legg til að þú notir þessa æfingu með hámarki 12 þátttakendum, til að hafa ekki of langar lotur. Ef um breiðari áheyrendur er að ræða legg ég til að þú flokkir þátttakandann eftir þjóðerni sem mun koma sér saman um ræðumann fyrir hönd landsins með sameiginlegri ræðu sem er skilgreindur af öllum þátttakendum.

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að styðja þátttakendur við að skapa jákvæða umgjörð um upprunamenningu sína.

Þrátt fyrir að starfa á ramma þess að „minnka fordóma“, styður þessi æfing ungar farandkonur til að leggja til „jákvæðan ramma“ menningar sinnar og flytja þær inn á vinnumarkaðinn.

Notkun á aðeins jákvæðri endurgjöf frá áhorfendum mun styrkja sjálfsvirkni þeirra.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Sem þjálfari ættir þú að stilla æfinguna í hóf og koma í veg fyrir að neikvæð viðbrögð séu gefin.

Á sama tíma ættir þú að fylgjast með því hvernig fólk framkvæmir æfingarnar til að styrkja sjálfsálit sitt.

Hér eru nokkrar tillögur:

1. Ef þátttakandi er hindraður í að minna á jákvæða þætti í upprunamenningu sinni skaltu samþykkja spurningar eins og:

„Hver er ein besta minningin sem þú átt frá árunum þar sem þú bjóst í [sveitinni]?“

2. Ef þátttakandinn getur ekki fundið jákvæð lýsingarorð skaltu spyrja: „Hvað er besta hrósið sem þú fékkst frá annarri manneskju?“

Ef þú sérð að það gætu birst neikvæðar athugasemdir við menningarlega þætti, notaðu þessa setningu áður til að framkvæma æfinguna: „Í þessari æfingu ættu allir þættir að vera frjálsir til að tjá sig, af þessum sökum munum við ekki tjá okkur munnlega um ræðu þátttakenda, til að trufla ekki frjálsa framleiðslu ræðunnar“.

Þú getur haldið æfingunni án mats, með því að nota aðeins lófaklapp sem almennt jákvætt svar fyrir alla.

Að öðrum kosti er hægt að taka upp lófaklappið og mæla þau sterkari miðað við hljóðstyrk.

Ég mæli með að þú gefur táknrænt verð fyrir þann sem tók upp „hæsta hljóðstyrkinn“.

Þetta gæti til dæmis verið leiðtogi næstu æfinga, eða ókeypis þjálfunarlotu eða önnur táknræn verðlaun sem myndu styrkja sjálfsálit þátttakandans enn frekar.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í þessum hluta greinum við frá dæmi um svar frá þátttakanda og grunnþætti ræðunnar. Á þennan hátt geturðu lært hvers má búast við af þátttakendum á þessari æfingu.

Ég heiti Michela og kem frá Foggia á Suður-Ítalíu. Þrjú jákvæð lýsingarorð upprunaborgar minnar eru: hamingjusamur, félagslegur og greinandi.

Ég mun koma með 3 meginþætti frá landinu mínu hingað: stuðla að jákvæðu skapi, styðja við félagslega samheldni í hópum og framkvæma gagnrýna greiningu á erfiðum atburðarásum í vinnuhópnum. Ég er stolt af því að vera kona vegna vinnumenningar upprunaborgar minnar og þess hvernig við endurmótum einnig mikilvægar aðstæður í jákvæðan ramma eða með því að nota húmor.

Fáir vita að menning mín, þrátt fyrir að vera í Puglia, á meira tungumálalíkindi við napólíska frekar en aðrar mállyskur á mínu svæði. Það eru margir þættir af stolti sem við eigum sameiginlegt með menningu á Suður-Ítalíu sem gerði okkur stolt af því að vera suður, sérstaklega í fortíðinni þar sem fordómar í garð íbúa á Suður-Ítalíu voru meira áberandi. Ég trúi því að hægt sé að yfirfæra menningarþætti okkar í alvöru vinnumhverfi. Í samskiptum við viðskiptavini getum við notað húmor okkar til að endurskipuleggja hugsanlegar neikvæðar aðstæður, eða einnig til að taka þátt í samkennd og hamingju með viðskiptavini sem hafa mismunandi sjónarhorn.

Þetta gerir okkur mjög fjölbæf í viðskiptasamböndum og mjög miðuð við að mynda og styrkja teymi.



VERKEFNI 3

SELJA VÖRUR HEIMALANDSINS



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu muntu leiðbeina ungum konum í gegnum nýsköpunaráskorun þar sem þær munu bera kennsl á kvennamál í heimalandi sínu eða nýja landi og þróa skapandi lausn. Markmiðið er að efla færni til að leysa vandamál, teymisvinnu, frumkvöðlahugsun og draga úr fordómum. Þessi æfing hvetur þátttakendur til að hugsa á gagnrýninn hátt um raunveruleg vandamál og koma með tillögur að raunhæfum lausnum.

Þegar allir hafa skilið markmiðin skaltu skipta þátttakendum í litla hópa, helst með 3-4 meðlimum hver (hver af mismunandi þjóðerni til að koma með fjölbreytt sjónarmið). Gefðu hverjum hópi stór blöð, merkimiða og límmiða til að hugleiða og kortleggja hugmyndir sínar. Byrjaðu æfinguna á því að biðja hvern hóp um að hugleiða og bera kennsl á brýnt mál í heimalandi sínu eða nýja landi sem þeir hafa brennandi áhuga á að leysa. Hvetja þá til að huga að margvíslegum málum, svo sem kynjamisrétti eða skorti á menntunarúrræðum.

Þeir ættu að skrifa niður hugmyndir sínar á límmiða og setja þær á stórt blað.

Þegar viðfangsefnið hefur verið valið ættu hóparnir að byrja að hugleiða hugsanlegar lausnir.

Þeir geta notað merkimiða og pappír til að kortleggja hugmyndir sínar.

Þegar lausnirnar hafa verið þróaðar þurfa hóparnir að undirbúa sjónræna kynningu. Gefðu þeim plakatspjöld og merki til að búa til þessar kynningar. Þeir geta notað teikningar, skýringarmyndir og lykilatriði til að sýna hugmyndir sínar.

Nú er komið að kynningaráfangi þar sem hver hópur mun kynna sína lausn fyrir hinum þátttakendum.

Til að ljúka æfingunni skaltu hafa ígrundunarfasa þar sem þátttakendur geta deilt því sem þeir lærðu um nýsköpun og vandamálalausn. Fyrir einstaka kosningaaðferð, gefðu hverjum þátttakanda þrjá litaða límmiða. Biddu þá um að setja límmiðana sína við hlið lausnanna sem þeim finnst nýstárlegar, framkvæmanlegar og áhrifamestar á töflu. Talaðu við límmiðana til að ákvarða hvaða lausn hópsins var mest aðhyllt af þátttakendum. Tilkynntu að lokum hópinn með flest atkvæði og færðu honum smá verðlaun eða viðurkenningu, svo sem að leiða næstu æfingu.

Mælt er með því að framkvæma þessa æfingu með að hámarki 18 þátttakendum (til dæmis 5 hópum af 3) til að forðast langar lotur.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Gefðu upp handritið. Þátttakendur geta notað það eða farið frjáltslega í aðrar áttir eða orðalag ef þeir vilja.

Hæ, ég heiti [nafnið þitt] og í dag mun ég kynna þér [nafn vörunnar/þjónustunnar]. [Vöran/þjónustan] er [skilgreindu vöruna, taktu inn skynjunarþætti - hvernig lítur hún út, líður eða bragðast ef við á, hvert er hlutverk hennar].

Þessi vara kemur frá [þitt landi/svæði/borg] og sagan hennar er eftirfarandi [láta fylgja með sögu vörunnar, taka með mikilvægu hlutverki kvenna við undirbúning vörunnar ef við á].

Ég notaði þessa vöru persónulega [láta fylgja með sögu um vöruna, eða persónulega upplifun eða hvaða tengsl eru á milli vörunnar“].

Mig langar að kynna þetta verkefni í [hýsingarlandi] og af þessum sökum segi ég þér 3 ástæður fyrir því að þú ættir að kaupa [vöru].

Helstu þrjár ástæðurnar fyrir því að þú ættir að kaupa [vöruna] eru [lista og lýsið að lágmarki 3 ástæðum]. Ég mæli með því að þú notir á þennan hátt [taldu upp 3 leiðir til að nota vöruna/þjónustuna og viðbótarfríðindi].

Ég held að við getum stuðlað að notkun og samþættingu [vörunnar] í [hýsingarlandi] sem hér segir [skilgreint samsetningar vörunnar, hugsanlega menningarþætti sem þarf að íhuga og viðbótarhvatningu til að „flytja“ vöruna/þjónustuna í hýsingarlandinu .]

Eftir að hver þátttakandi hefur flutt ræðu sína og vörur eru kynntar. Þátttakendur þurfa að dreifa seðlunum til fólksins sem sannfærði þá meira við kaup á þjónustunni/vörunni. Þátttakendur geta ekki eignað seðla við vöru sína. Eftir að öllum seðlum hefur verið dreift deilir hver þátttakandi hvers vegna á bak við kaupin, til dæmis með setningu eins og „Ég dreifði meirihluta seðlanna minna á vöru X vegna þess að...“

TÍMAMÖRK

Æfingin mun taka um það bil 1 klukkustund og 40 mínútur, skipt niður sem hér segir:

Inngangur og leiðbeiningar: 10 mínútur

Undirbúningstími og útfylling handrits: 20 mínútur

Kynningar: 5 mínútur á þátttakanda (60 mínútur fyrir 12 þátttakendur)

Dreifing seðla og endurgjöf: 15 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta ræðumennsku, markaðssetningu og sannfærandi samskiptahæfileika þátttakenda.

Það er mikilvægt fyrir ungar innflytjendur að geta kynnt sjálfar sig og menningarafurðir sínar á öruggan hátt.

Þessi kunnátta er nauðsynleg í ýmsum atvinnugreinum, þar á meðal sölu, markaðssetningu, þjónustu við viðskiptavini og frumkvöðlastarf.

Með því að taka þátt í þessari æfingu munu þátttakendur læra að orða hugsanir sínar skýrt, sannfæra aðra og byggja upp traust á einstökum menningararfi sínum.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

Sem þjálfari skaltu fylgjast með eftirfarandi á meðan á æfingunni stendur:

- Hvetjið þátttakandann til að gera kynningu sína gagnvirkari eða tengdari. Dæmi: "Þú hefur frábærar upplýsingar. Kannski næst gætirðu spurt áhorfendur spurninga eða deilt persónulegri sögu til að gera hana meira aðlaðandi."
- Gefðu ráð um að stjórna taugum, eins og djúp öndun eða að æfa sig fyrir framan spegil. Dæmi: "Ég tók eftir því að þú varst svolítið kvíðin, en þú gerðir frábærlega í að útskýra menningarlega mikilvægi vörunnar þinnar. Með aðeins meiri æfingu muntu verða enn öruggari."
- Ef þátttakendur festast skaltu spyrja leiðbeinandi spurninga til að hjálpa þeim að útskýra atriði sín nánar. Ef þátttakendur festast eða þurfa meiri dýpt í kynningum sínum skaltu spyrja þá leiðbeinandi spurninga til að hjálpa þeim að hugsa.
- "Geturðu lýst eftirminnilegri upplifun sem þú hafðir af þessari vöru?", "Hvaða menningarhefðir eða sögur eru tengdar þessari vöru?", "Hvaða eiginleikar gera þessa vöru frábregðna svipuðum vörum?", "Hver heldurðu að myndi vera mest áhuga á þessari vöru og hvers vegna?"

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Hæ, ég heiti Fatima og í dag mun ég kynna fyrir þér marokkósku arganolíuna. Argan olían er fjölbæf olía sem er notuð bæði í matreiðslu og snyrtivörur. Það hefur gullna lit og ríkan, hnetukenndan ilm þegar það er notað í matreiðslu, og það er þekkt fyrir rakagefandi og öldrunareiginleika þegar það er notað á húð og hár. Þessi vara kemur frá arganskógum í suðvesturhluta Marokkó, þar sem hún er hefðbundin uppskera og unnin af staðbundnum berberkonum.

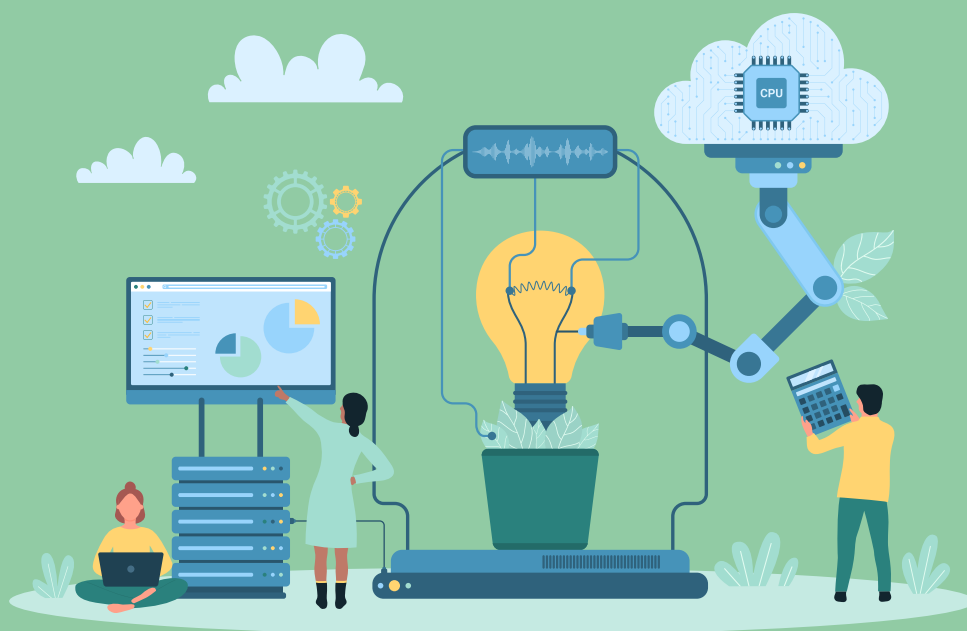
Ég persónulega notaði þessa vöru fyrir umhirðurútínuna mína og hún hefur gert hárið mitt mýkra og glansandi. Ég elska líka að nota það í matargerðinni til að bæta einstöku bragði við réttina mína. Mig langar að kynna þessa vöru einnig hér á landi, vegna þess að þetta er náttúruleg og lífræn vara sem veitir margvíslega heilsu- og fegurðarávinning, allt frá því að efla matargerð þína til að bæta húð- og hárumhirðu þína.

Hugsaðu um það: þetta getur líka nært og endurnýjað húðina!



VERKEFNI 4

MENNINGARNÝSKÖPUN: AÐ SKAPA TENGINGAR Í GEGNUM MENNINGU



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu muntu styðja nemendur þína við að bera kennsl á dæmigerða vöru eða þjónustu frá upprunalandi sínu og sameina hana við vöru eða þjónustu frá núverandi búsetulandi til að búa til samrunavöru.

Markmiðið er að hvetja þátttakendur til að nýta menningararf sinn á nýstárlegan hátt og kanna frumkvöðlatækifæri. Hver þátttakandi mun kynna samrunaafurð sína í 5 mínútna ræðu.

Þátttakendur fá eitt A4 blað og penna til að skipuleggja ræðu sína með því að nota aðalatriðin hér að neðan. Þú ættir að leiðbeina þátttakendum þínum um að vera stuttur og stjórna tíma sínum á áhrifaríkan hátt.

Ennfremur, gefðu hverjum þátttakanda þrjú tákn.

Að undirbúningi loknum flytur þátttakandi ræðu fyrir framan aðra þátttakendur út frá því efni sem útbúið er á A4 blaðinu.

Uppbygging ræðunnar á A4 pappír:

a) Lýsing á upprunalegum vörum: auðkenndu og lýstu einni dæmigerðri vöru frá upprunalandi þínu og einni frá núverandi búsetulandi þínu.

b) Hugmyndin um samrunavöruna: útskýrðu hugmyndina á bak við að sameina þessar tvær vörur.

c) Menningarleg þýðing: Ræddu hvernig þessi samrunavara endurspeglar þætti beggja menningarheima.

d) Góðir eiginleikar: undirstrika hvað gerir þessa samrunavöru einstaka og verðmæta.

e) Markaðsmöguleikar: ræða hugsanlega aðdráttarafl þessarar samrunavöru á nýjum markaði.

f) Markaðsstefna: þróa stutta markaðsstefnu til að kynna þessa samrunavöru í núverandi samfélagi þínu eða markaði.

Eftir að allar ræður hafa verið fluttar geta þátttakendur dreift táknunum sínum á samrunavörur sem þeim finnst áhrifamestar. Þetta er hægt að gera með því að setja tákn í krukkur eða ílát merkt með nafni hvers þátttakanda. Í lok lotunnar skaltu telja saman táknin til að ákvarða hvaða samrunavara var mest metin af hópnum.

TÍMAMÖRK

Tíminn sem þarf fyrir þessa æfingu fer eftir fjölda þátttakenda. Gefa skal öllum þátttakendum sameiginlegar 15 mínútur til undirbúnings.

Eftir 15 mínútur ætti þjálfarinn að fara í gegnum sæti þátttakenda og athuga stöðu undirbúnings. Ef undirbúningi er ekki lokið ætti þjálfarinn að styðja þátttakendur, koma með tillögur og leyfa 10 mínútna aukatíma.

Þjálfarinn ætti ekki að blanda sér of mikið í málfrelsi þátttakenda. Eftir undirbúningsstigið fá þátttakandinn 5 chronometer mínútur til að flytja ræðuna. 5 mínútur verða gefnar til að setja tákni í krukkur eða ílát.

Mælt er með því að framkvæma þessa æfingu með að hámarki 8 þátttakendum til að forðast langar lotur.

Ef um breiðari markhóp er að ræða er hægt að flokka þátttakendur eftir þjóðerni eða svipuðum menningarbakgrunni, með sameiginlegum ræðumanni sem kynnir fyrir hönd hópsins.

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að styðja þátttakendur við að viðurkenna og koma á framfæri verðmæti menningararfs síns á sama tíma og þeir þróa skapandi og frumkvöðlahæfileika. Það ýtir undir menningarlegt stolt, nýsköpun og getu til að markaðssetja vörur innblásnar af menningu. Notkun á aðeins jákvæðri endurgjöf frá áhorfendum mun styrkja sjálfsvirkni þeirra.

Ennfremur þjónar samrunavaran sem brú á milli menningarheima og sýnir næmni fyrir menningarlegum bakgrunni mismunandi viðskiptavinahópa. Þessi næmni getur ýtt undir tilfinningu um tengsl og virðingu, þannig að viðskiptavinum finnst þeir metnir og skilja. Að auki getur samrunavaran kallað fram sameiginlega reynslu og minningar sem tengjast báðum menningarheimum.

Þegar viðskiptavinir sjá þætti úr eigin menningu í vörunni getur það skapað tilfinningu um samkennd, kunnugleika og þægindi, sem leiðir til sterkari tilfinningatengsla.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Sem þjálfari ættir þú að stjórna æfingunni til að tryggja að engin neikvæð viðbrögð séu gefin.

Fylgstu með hvernig þátttakendur framkvæma æfinguna til að styrkja sjálfsálit sitt. Hér eru nokkrar tillögur:

Ef þátttakandi á í erfiðleikum með að bera kennsl á þætti fyrir samrunavöru sína skaltu spyrja spurninga eins og:

- „Hvaða einstaka þætti frá báðum menningarheimum gætirðu sameinað til að búa til eitthvað nýtt?
- Ef þátttakandi getur ekki fundið einstaka eiginleika skaltu spyrja: „Hvað gerir hverja vöru sérstaka og hvernig geta þessir eiginleikar bætt hver annan upp?
- Ef þú átt von á neikvæðum athugasemdum skaltu nota þessa setningu fyrir æfinguna: „Í þessari æfingu ættu allir þættir að vera frjálssir til að tjá sig, svo við munum ekki tjá okkur munnlega um ræðurnar til að forðast að trufla frjálsa framleiðslu ræðunnar.

Gefðu hverjum þátttakanda þrjú tákni.

Eftir að allar ræður hafa verið fluttar geta þátttakendur dreift táknum sínum á samrunavörur sem þeim finnast áhrifamestar. Þetta er hægt að gera með því að setja tákni í krukkur eða ílát merkt með nafni hvers þátttakanda.

Í lok lotunnar skaltu telja saman tákni til að ákvarða hvaða samrunavara var mest metin af hópnum.

Þátttakandinn með flestar táknmyndir getur fengið táknræn verðlaun, eins og að leiða næstu æfingu eða fá ókeypis þjálfunartíma.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Þátttakandi: Aisha frá Marokkó, nú búsett í Frakklandi.

Dæmi um tal:

„Sæl öll, ég heiti Aisha og er frá Marokkó, en ég bý í Frakklandi eins og er. Í dag langar mig að kynna fyrir þér einstaka vöru sem sameinar það besta frá báðum mínum heimum. Í fyrsta lagi, leyfðu mér að segja þér frá tveimur vörum sem voru innblástur fyrir samrunasköpun mína. Frá Marokkó hef ég valið marokkóskt myntu te, sem er fastur liður í menningu okkar. Frá Frakklandi hef ég valið hina frægu frönsku makrónu, viðkvæmt og glæsilegt sætabrauð sem þykir mörgum vænt um. Með því að sameina þetta tvennt hef ég búið til Marokkó Mint Te Macaron.

Hugmyndin á bak við þessa samrunavöru er að blanda hressandi og ilmandi bragði af marokkósku myntutei með létttri, sætri og stökkri áferð franskra makkaróna. Þessi vara endurspeglar menningarlegan kjarna bæði Marokkó og Frakklands og sameinar hlýju marokkóskrar gestrisni og fágun franskarr bakkelsi.

Það sem gerir þessa vöru einstaka er samsetning hennar af bragði og áferð sem þú finnur hvergi annars staðar. Ég tel að Marokkó Mint Tea Macaron hafi mikla markaðsmöguleika. Það gæti höfðað til mataráhugafólks, menningarhátíða og sérvöruverslana bæði í Marokkó og Frakklandi, sem og á alþjóðlegum mörkuðum. Fólk er alltaf að leita að nýrri og einstakri matreiðsluupplifun og þessi vara býður upp á það.

Til að kynna þessa samrunavöru myndi markaðsstefna mín einbeita sér að því að leggja áherslu á einstaka blöndu hennar af menningarþáttum. Við gætum notað orðasambönd eins og „Upplifðu það besta úr báðum heimum“ og „Frábær samruni marokkóskrar hefðar og franskarr glæsileika“ í auglýsingum okkar.“



VERKEFNI 5

VALDEFLANDI KENNSLA -AÐ NOTA MUNNLEG OG LÍKALMEG SAMSKIPTI



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

.....

Í þessari æfingu munt þú hvetja ungar konur til að bera kennsl á eigin styrkleika og reynslu sem getur verið dýrmæt fyrir aðra og kanna hlutverk þess að verða leiðbeinandi eða fulltrúi annarra í samfélaginu.

Markmiðið er að efla sjálfstraust, leiðtogahæfileika og ábyrgðartilfinningu til að styðja og hvetja framtíðarleiðtoga.

Markmiðið er að hjálpa þátttakendum að viðurkenna möguleika sína til að styðja og hvetja framtíðarleiðtoga með bæði munnlegum og ómunnlegum samskiptum.

Byrjaðu fundinn á því að útskýra markmiðin. Leggðu áherslu á hversu mikilvæg leiðsögn og framsetning eru og hvernig miðlun þekkingar þeirra og reynslu getur haft jákvæð áhrif á aðra. Leggðu áherslu á hlutverk ómunnlegra samskipta í skilvirkri leiðsögn, svo sem líkamstjáningu, svipbrigði og augnsamband. Látið einnig í té nauðsynleg efni: stór pappírblöð eða veggspjaldspjöld, merki, penna, hápunktara og prentuð kort eða skýringarmyndir þar sem þátttakendur geta sett inn styrkleika sína og reynslu.

Næst skaltu halda áfram íhugunar-/hugaflugsfasa: biðja þátttakendur að ígrunda eigin færni, reynslu og styrkleika.

Spurningar eins og „Hvaða áskoranir hefur þú sigrast á sem aðrir gætu staðið frammi fyrir? eða "Hvaða færni eða þekkingu hefur þú sem gæti gagnast öðrum?" getur hjálpað þeim að hefja þetta ígrundunarferli.

Þegar þeir hafa skýrari hugmynd um styrkleika sína og reynslu skaltu halda áfram að búa til leiðbeinendakortið. Dreifið stóru pappírörkunum eða veggspjöldum með áprentuðum kortum eða skýringarmyndum. Kortið ætti að hafa mismunandi hluta fyrir persónulegan styrkleika, lykilreynslu, sérfræðisvið, mögulega leiðbeinandaprófila og aðferðir við leiðsögn. Hvetjið þátttakendur til að fylla út þessa hluta á skapandi hátt, nota teikningar, líti og skýringarmyndir til að gera kortin þeirra sjónrænt aðlaðandi.

Síðan skaltu bjóða hverjum þátttakanda að kynna leiðbeinendakortið sitt fyrir hópnum. Hver þátttakandi ætti að flytja stutta 5 mínútna ræðu þar sem þeir útskýra styrkleika sína, reynslu og hvernig þeir ætla að leiðbeina eða koma fram fyrir hönd annarra. Að lokum skaltu halda atkvæðagreiðslu þar sem hver þátttakandi kys leiðbeinanda eða fulltrúa sem hann myndi velja. Leggðu fram atkvæðaseðla eða stafræna kosningaaðferð og safnaðu atkvæðum nafnlaust. Teldu atkvæði og tilkynntu þann þátttakanda sem fékk flest atkvæði sem valinn leiðbeinandi eða fulltrúi.

Mælt er með því að framkvæma þessa æfingu með að hámarki 5 þátttakendum til að forðast langar lotur. Ef um breiðari markhóp er að ræða er hægt að flokka þátttakendur eftir þjóðerni eða svipuðum menningarbakgrunni, með sameiginlegum ræðumanni sem kynnir fyrir hönd hópsins.

TÍMAMÖRK

Byrjaðu á inngangi þar sem þú útskýrir mikilvægi leiðsagnar. Ræddu hvernig leiðbeinendur geta veitt leiðsögn, stuðning og tækifæri og hvernig leiðbeinandi getur einnig hjálpað þeim að vaxa persónulega og faglega. Þessi kynning ætti að taka um 5 mínútur.

Leyfðu um 10 mínútum fyrir ígrundunar- og hugarflugsfasa og 20 mínútur til að búa til leiðbeinendakortið.

Síðasti atkvæðagreiðslan og umræðuþátturinn ætti að taka um 25 mínútur, allt eftir fjölda þátttakenda.

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að hjálpa ungum konum að viðurkenna möguleika sína sem leiðbeinendur og leiðtogar og að þróa þá færni sem nauðsynleg er til að styðja og hvetja aðra.

Það eykur sjálfsvitund, leiðtogahæfni og samskiptahæfileika, bæði í orði og ómáli.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Sem þjálfari skaltu fylgjast með þátttöku og sköpunargáfu þátttakenda meðan á æfingunni stendur.

Hér eru nokkrar tillögur um mat:

Metið hversu skýrt þátttakendur hafa greint styrkleika sína og reynslu.

Íhugaðu að gefa táknræn verðlaun til þátttakanda sem „vinnur“ lokaatkvæðagreiðsluna, eins og að leiða næstu æfingu.

Eftir hverja kynningu, gefðu uppbyggilega endurgjöf með áherslu á ómunnleg samskipti. Til dæmis: "Staðning þín var frábær; þú stóðst hátt og virtist sjálfsörugg. Haltu því áfram!", "Reyndu að forðast að sveiflast eða færa þyngd þína of mikið. Að standa kyrr af ásetningi mun láta þig virðast öruggari.", "Mundu að ná augnsambandi við mismunandi fólk í áhorfendum, ekki bara einn einstaklingur. Þetta hjálpar til við að halda öllum þátttakendum.", „Handbendingar þínar voru mjög áhrifaríkar til að leggja áherslu á atriðin þín þeir passa ekki alveg við það sem þú varst að segja að æfa sig fyrir framan spegil getur hjálpað.“

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Þátttakandi: Sofia frá Spáni

"Sæl öll, ég heiti Sofia, og ég vonast til að verða leiðbeinandi annarra. Ég er sterkur í samskiptum og hef þróað frábæra skipulagshæfileika í gegnum vinnu mína við skipulagningu viðburða. Ég er líka mjög samúðarfull og góður hlustandi, sem hjálpar mér skilja og styðja aðra á áhrifaríkan hátt. Ein mikilvæg áskorun sem ég sigraði var að horfast í augu við kynjahlutdrægni á vinnustaðnum, sem gerði mig ástríðufullan um að styðja aðrar konur sem standa frammi fyrir svipuðum áskorunum.

Sérfræðisvið mín eru viðburðaskipulagning, samskiptafærni og menningaraðlögun. Ég hef einnig sterkan bakgrunn í faglegri þróun og get boðið leiðsögn um starfsvöxt. Ég trúir því að ég geti hjálpað ungum konum sem eru nýjar í atvinnuumhverfi, þeim sem eru að aðlagast nýrri menningu eða öllum sem vilja bæta samskipta- og skipulagshæfileika sína.

Mín nálgun við leiðsögn mun fela í sér einstaklingslotur þar sem við getum rætt áskoranir og sett okkur markmið, skipulagt vinnustofur um samskipti og starfsþróun og búið til stuðningshóp á netinu þar sem við getum deilt reynslu og ráðleggingum."

Í kynningu sinni notar Sofia öruggt líkamstjáningu, heldur augnsambandi við áhorfendur sína og notar bendingar til að leggja áherslu á lykilatriði, sem sýnir fram á mikilvægi ómunnlegra samskipta í skilvirkri leiðsögn.



VERKEFNI 6

ÞRÓUN LAUSNA FYRIR KONUR Í GEGNUM ALÞJÓLEGT SAMSTARF



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu muntu leiðbeina ungum konum í gegnum nýsköpunaráskorun þar sem þær munu bera kennsl á kvenmál í heimalandi sínu eða nýja landi og þróa skapandi lausn. Markmiðið er að efla færni til að leysa vandamál, teymisvinnu, frumkvöðlahugsun og draga úr fordómum. Þessi æfing hvetur þátttakendur til að hugsa á gagnrýninn hátt um raunveruleg vandamál og koma með tillögur að raunhæfum lausnum.

Þegar allir hafa skilið markmiðin skaltu skipta þátttakendum í litla hópa, helst með 3-4 meðlimum hver (hver af mismunandi þjóðerni til að koma með fjölbreytt sjónarmið). Gefðu hverjum hóp stór blöð, merkimiða og límmiða til að hugleiða og kortleggja hugmyndir sínar. Byrjaðu æfinguna á því að biðja hvern hóp um að hugleiða og bera kennsl á brýnt mál í heimalandi sínu eða nýja landi sem þeir hafa brennandi áhuga á að leysa. Hvetja þá til að huga að margvíslegum málum, svo sem kynjamisrétti eða skorti á menntunarúrræðum. Þeir ættu að skrifa niður hugmyndir sínar á límmiða og setja þær á stórt blað.

Þegar viðfangsefnið hefur verið valið ættu hóparnir að byrja að hugleiða hugsanlegar lausnir. Þeir geta notað merkimiða og pappír til að kortleggja hugmyndir sínar. Þegar lausnirnar hafa verið þróaðar þurfa hóparnir að undirbúa sjónræna kynningu. Gefðu þeim plakatspjöld og merki til að búa til þessar kynningar. Þeir geta notað teikningar, skýringarmyndir og lykilatriði til að sýna hugmyndir sínar.

Nú er komið að kynningaráfangi þar sem hver hópur mun kynna sína lausn fyrir hinum þátttakendum. Til að ljúka æfingunni skaltu hafa ígrundunarfasa þar sem þátttakendur geta deilt því sem þeir lærðu um nýsköpun og vandamálalausn. Fyrir einstaka kosningaaðferð, gefðu hverjum þátttakanda þrjá lítaða límmiða. Biddu þá um að setja límmiðana sína við hlið lausnanna sem þeim finnst nýstárlegar, framkvæmanlegar og áhrifamestar á töflu. Talaðu við límmiðana til að ákvarða hvaða lausn hópsins var mest aðhyllt af þátttakendum.

Tilkynntu að lokum hópinn með flest atkvæði og færðu honum smá verðlaun eða viðurkenningu, svo sem að leiða næstu æfingu.

Mælt er með því að framkvæma þessa æfingu með að hámarki 18 þátttakendum (til dæmis 5 hópum af 3) til að forðast langar lotur.

TÍMAMÖRK

Inngangur: 10 mínútur

Val á vandamáli og hugarflugslausnir: 20 mínútur

Að búa til kynningu: 20 mínútur

Kynningarlausnir: 30 mínútur, fer eftir fjölda þátttakenda

Hugleiðing og atkvæðagreiðsla: 10 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að styðja þátttakendur við að viðurkenna og orða gildi hæfileika sinna til að leysa vandamál á sama tíma og stuðla að fjölmenningslegri teymisvinnu, frumkvöðlahugsun og draga úr fordómum.

Það hvetur þátttakendur til að hugsa á gagnrýnninn hátt um raunveruleg vandamál og þróa raunhæfar lausnir. Einnig mun það vera gagnlegt til að byggja upp traust á getu þeirra til nýsköpunar og hafa jákvæð áhrif á samfélög sín.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Sem þjálfari er hlutverk þitt að stjórna æfingunni, tryggja jákvæða og uppbyggilega endurgjöf og hjálpa þátttakendum að hugsa um námsreynslu sína.

Hér eru nokkrar tillögur til að meta niðurstöðurnar:

- Íhugaðu hagkvæmni og hugsanleg áhrif lausnanna. Dæmi: "Þetta er mjög nýstárleg hugmynd! Til að auka hagkvæmni, hefurðu íhugað hvernig þú munt tryggja netaðgang á svæðum með lélega tengingu? Kannski gæti samstarf við staðbundna fjarskiptaveitur hjálpað".
- Metið hversu vel þátttakendur vinna saman og styðja hver annan á meðan á æfingunni stendur: "Fyrir teymi sem höfðu áskoranir í samskiptum, reyndu að setja skýr hlutverk og tíma fyrir hvern meðlim til að tala án truflana. Þetta getur hjálpað til við að stjórna mismunandi skoðunum og tryggja að allir leggi sitt af mörkum."

Fyrir einstaka kosningaaðferð, gefðu hverjum þátttakanda þrjá lítaða límmiða. Biddu þá um að setja límmiðana sína við hlið lausnanna sem þeim finnst nýstárlegar, framkvæmanlegar og áhrifamestar á töflu. Talaðu við límmiðana til að ákvarða hvaða lausn hópsins var mest aðhyllt af þátttakendum. Tilkynntu að lokum hópin með flest atkvæði og færðu honum smá verðlaun eða viðurkenningu, svo sem að leiða næstu æfingu.

DÆMI UM SVÖR ÚR HÓPAVINNU

Mál: skortur á aðgangi að menntunarúrræðum fyrir konur á landsbyggðinni

"Sæl öll, í dag viljum við taka á vandamálinu um skort á aðgengi að menntunarúrræðum fyrir konur á landsbyggðinni. Þetta vandamál snertir margar konur sem eru fúsar til að læra en hafa ekki burði eða tækifæri til að fá aðgang að vandaðri menntun. Reyndar, í mörgum dreifbýli standa konur frammi fyrir hindrunum fyrir menntun, þar á meðal takmarkaðan aðgang að skólum, skort á nettengingu og félags-menningarlegar takmarkanir.

Lausnin okkar er að búa til „Mobile Education Units“ (MEUs) sem koma fræðsluúrræðum beint til kvenna á landsbyggðinni. Þessar einingar verða búnar bókum, stafrænum námstækjum og internetaðgangi, sem gerir konum kleift að stunda menntun sína án þess að þurfa að yfirgefa samfélög sín.

Við viljum hanna og útbúa MEUs með nauðsynlegu námsefni og tækni, og við munum búa til áætlun fyrir MEUs til að heimsækja mismunandi dreifbýli reglulega.

Þannig getum við aukið aðgengi kvenna á landsbyggðinni að menntun, styrkt þær með þekkingu og færni og stuðlað að jafnrétti kynjanna.“



VERKEFNI 7

SJÁLFBÆR FRUMKVÖÐLASTARFSEMI 1

Entrepreneurship

Room 20

KYNNING

Sjálfbær frumkvöðlastarfsemi 1 æfingin er vandlega hönnuð til að auðga skilning þátttakenda á sjálfbærum viðskiptaháttum og beitingu þeirra í frumkvöðlasamhengi. Sem leiðbeinendur þessa fundar er mikilvægt að viðurkenna djúpstæða þýðingu sjálfbærs frumkvöðlastarfs við mótun nútíma viðskiptafyrirmýnda.

Með þessari grípandi æfingu stefnum við að því að leiðbeina þátttakendum í könnunarferð, nýta raunveruleikarannsóknir og stefnumótandi greiningu til að afhjúpa ranghala sjálfbærnisampættingar. Með því að hlúa að kraftmiklum umræðum og hugmyndaflugi í samvinnu, leitumst við að því að styrkja þátttakendur með raunhæfri innsýn og aðferðum sem stuðla að því að auka samkeppnishæfni og stuðla að jákvæðum samfélags- og umhverfisáhrifum innan verkefna sinna.

Markmið: Að virkja þátttakendur í skemmtilegri og gagnvirkri námsupplifun á meðan þeir kanna helstu meginreglur sjálfbærrar frumkvöðlastarfsemi og hugleiða hagnýtar aðferðir til að samþætta frumkvöðlaverkefni.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Kynning:

- Byrjaðu á því að útskýra hugtakið sjálfbært frumkvöðlastarf í stuttu máli og undirstrika mikilvægi þess í nútíma viðskiptalandslagi. Leggðu áherslu á hvernig sjálfbært frumkvöðlastarf samþættir umhverfis- og félagsleg sjónarmið inn í viðskiptahætti til að skapa langtímaverðmæti.
- Segðu skýrt frá markmiðum þingsins, með því að leggja áherslu á tvöföld markmið að kanna helstu meginreglur sjálfbærrar frumkvöðlastarfsemi og hugmyndaflug um hagnýtar samþættingaraðferðir.
- Leggðu áherslu á mikilvægi þessarar æfingar til að útbúa þátttakendur með hagnýtri innsýn til að efla frumkvöðlaverkefni þeirra.

Skiptu þátttakendum og dreifðu efni:

- Skiptu þátttakendum í litla hópa, helst með 3-4 einstaklingum hver. Tryggja fjölbreytni innan hópa með því að huga að þáttum eins og sérfræðipækkingu, reynslu og sjónarmiðum til að auðga umræður.
- Gefðu hverjum þátttakanda sett af prentuðum kortum sem innihalda helstu meginreglur sjálfbærrar frumkvöðlastarfsemi. (Athugaðu Viðauki)
- Leggðu áherslu á mikilvægi þessara efna til að leiðbeina hópumræðum og auðvelda könnun á sjálfbærum viðskiptaháttum.

Leikjauppsetning:

Útskýrðu reglur kortaleiksins fyrir þátttakendum og leggðu áherslu á samvinnueðli starfseminnar.

Útskýring á reglum:

- Hver hópur mun skiptast á að draga spil úr stokknum, sem inniheldur lykilreglur um sjálfbært frumkvöðlastarf.
- Þegar kort hefur verið dregið mun hópurinn ræða hvernig hægt er að beita meginreglunni á kortinu á frumkvöðlaverkefni.
- Þátttakendur ættu að einbeita sér að því að hugleiða hagnýtar aðferðir til að samþætta meginregluna í raunverulegum viðskiptaatburðum.
- Það eru engin ströng tímamörk fyrir umræður, en hvetja þátttakendur til að haga tíma sínum á áhrifaríkan hátt til að ná yfir allar meginreglur.
- Þjálfarar verða til taks til að veita leiðbeiningar og stuðning eftir þörfum allan leikinn.

Samstarf:

- Leggðu áherslu á samvinnueðli starfseminnar, hvettu alla hópmeðlimi til að taka virkan þátt í umræðum.
- Hvetja þátttakendur til að hlusta á og íhuga sjónarhorn hvers annars og nýta sameiginlega þekkingu sína og reynslu til að auðga samtalið.
- Minnið þátttakendur á að viðhalda virðingu og umhverfi þar sem allar hugmyndir eru metnar að verðleikum og hvatt er til framlags.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Auðvelda umræður

Virk hlustun:

Hlustaðu af athygli á umræður þátttakenda og fylgdu hugmyndum þeirra og sjónarmiðum vel.

Sýndu samkennd og skilning með því að viðurkenna og staðfesta framlag þátttakenda.

Opnar spurningar:

Notaðu opnar spurningar til að örva dýpri hugsun og hvetja þátttakendur til að kanna mismunandi sjónarhorn efnisins.

Dæmi: "Geturðu útskýrt það atriði nánar?" eða "Hvernig heldurðu að hægt sé að beita þessari meginreglu í öðru samhengi?"

Hvetja til þátttöku:

Hvetjið hljóðlátari þátttakendur til að leggja sitt af mörkum með því að bjóða fram beint eða staðfesta hugmyndir sínar þegar þeim er deilt.

Búðu til stuðningsumhverfi þar sem allar raddir eru metnar og virtar.

Auðvelda samvinnu:

Efla samvinnu innan hópa með því að hvetja þátttakendur til að byggja á hugmyndum og sjónarmiðum hvers annars.

Auðvelda hópumræður með því að stýra samtalsflæðinu og tryggja að allir þátttakendur hafi tækifæri til að leggja sitt af mörkum.

Skýra og draga saman:

Útskýrðu allan misskilning eða óvissu með því að spyrja ígrundaðra spurninga eða veita viðbótarupplýsingar eftir þörfum.

Taktu saman lykilatriði og innsýn sem þátttakendur deila til að styrkja skilning og halda umræðum á réttri braut.

Stjórna tíma á áhrifaríkan hátt:

Fylgstu með tímanum til að tryggja að umræður gangi vel innan tiltekins tímaramma.

Hvetja þátttakendur til að forgangsraða lykilhugmyndum og einbeita sér að því að búa til framkvæmanlegar aðferðir til samþættingar.

Vertu hlutlaus og hlutlaus:

Gættu hlutleysis og hlutleysis í umræðum, forðastu að setja persónulegar skoðanir eða hlutdrægni.

Leiðbeindu þátttakendum að kanna fjölbreytt sjónarhorn og komast að eigin niðurstöðum út frá þeim upplýsingum sem kynntar eru.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Hvetja til gagnrýnninnar hugsunar:

- Hvetja þátttakendur til að hugsa á gagnrýnninn hátt um hvernig hægt er að beita sérhverri meginreglu sjálfbærs frumkvöðlastarfs í raunverulegum frumkvöðlaverkefnum.
- Hvetja þátttakendur til að íhuga bæði tækifærin og áskoranirnar sem fylgja því að samþætta sjálfbærni í verkefnum sínum.

Auðvelda ígrundun og aðgerðaáætlun:

- Leiðbeina þátttakendum við að ígrunda helstu atriði úr kortaleiknum og hugleiða aðgerðaráætlanir til að innleiða sjálfbæra frumkvöðlareglur í verkefnum sínum.
- Hvetja þátttakendur til að setja sér ákveðin markmið og tímalínur fyrir framkvæmd, efla ábyrgð og skuldbindingu um sjálfbærni.

Samantekt og endurgjöf:

- Ljúktu lotunni með því að bjóða þátttakendum að deila hugsunum sínum og endurgjöf um kortaleiksupplifunina.
- Komdu með lokaorð og ítrekaðu mikilvægi sjálfbærs frumkvöðlastarfs og möguleika á jákvæðum áhrifum í viðskiptalífinu.
- Leggðu áherslu á innsýnar athuganir og skapandi hugmyndir sem þátttakendur deila til að styrkja nám og hvetja til frekari þátttöku.

TÍMAMÖRK

60 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Sjálfbær frumkvöðlakort æfingin er hönnuð til að hvetja þátttakendur með því að bjóða upp á kraftmikinn vettvang til að kanna sjálfbæra viðskiptahætti. Með sameiginlegum umræðum og stefnumótandi greiningu auka þátttakendur gagnrýna hugsun, lausn vandamála og samskiptahæfileika.

Með því að hugleiða hagnýtar aðferðir til að samþætta sjálfbærni í frumkvöðlaverkefni þróa þátttakendur raunhæfa innsýn og áætlanir um jákvæð samfélags- og umhverfisáhrif.

Þessi gagnvirka fundur stuðlar ekki aðeins að dýpri skilningi á sjálfbæru frumkvöðlastarfi heldur gerir þátttakendum einnig kleift að verða hvatar að breytingum innan þeirra atvinnugreina, sem knýja áfram í átt að sjálfbærari framtíð.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Til að meta árangur æfingarinnar og þátttöku þátttakenda við efnið á áhrifaríkan hátt geta þjálfarar notað ýmsar matsaðferðir, þar á meðal athugun, spurningar og endurgjöf.

Hér eru nokkrar spurningar til að spyrja:

Þátttaka og samskipti þátttakenda:

- Fannst þú hvattur til að taka virkan þátt í umræðum á æfingunni?
- Varstu fær um að vinna með hópmeðlimum þínum á áhrifaríkan hátt og fengu allir tækifæri til að leggja sitt af mörkum?
- Hvernig myndir þú meta þátttöku og samskipti meðal hópmeðlima meðan á æfingunni stendur?

Skilningur á hugmyndum um sjálfbæra frumkvöðlastarfsemi:

- Finnst þér þú hafa betri skilning á sjálfbærri frumkvöðlastarfsemi eftir að hafa tekið þátt í þessari æfingu?
- Getur þú gefið dæmi um hvernig þú beitti sjálfbærnihugtökum á raunverulegum frumkvöðlasviðsmyndum á meðan á æfingunni stóð?
- Voru einhver hugtök eða meginreglur sem þér fannst sérstaklega krefjandi að skilja, og ef svo er, hvers vegna?

Gagnrýnin hugsun og færni til að leysa vandamál:

- Var æfingin hvött til að hugsa gagnrýnt um samþættingu sjálfbærni í frumkvöðlaverkefni?
- Varstu fær um að búa til nýstárlegar lausnir og hagnýtar aðferðir til að takast á við sjálfbærniáskoranir?
- Hvernig jók æfingin getu þína til að bera kennsl á tækifæri og yfirstíga hindranir tengdar samþættingu sjálfbærni?
- Skilvirkni samskipta og samstarfs:
- Fannst þér þægilegt að koma hugmyndum þínum á framfæri við hópinn og var framlag þitt metið af jafnöldrum þínum?
- Hvernig auðveldaði hópurinn þinn samvinnu og hvaða aðferðir voru árangursríkar til að efla árangursríkar umræður?
- Voru einhverjar samskiptaáskoranir eða hindranir á samstarfi sem þú lentir í á æfingunni?

Aðgerðaáætlun og markmiðasetning:

- Fannst þér aðgerðaáætlunarferlið gagnlegt við að þróa aðferðir til að innleiða sjálfbærniþætti í frumkvöðlafyrirtækjum?
- Finnst þér þú fullviss um getu þína til að framkvæma aðgerðaáætlunina sem þróað var á æfingunni og hvaða stuðning þarftu til að ná árangri?
- Hvernig ætlar þú að gera sjálfan þig og teymi þitt ábyrgt fyrir því að innleiða sjálfbærniþætti á grundvelli aðgerðaáætlunarinnar?

Þessar spurningar geta hjálpað til við að meta sjónarhorn nemandanna á eigin þátttöku, námsárangri og heildarupplifun af æfingunni og veita verðmæta endurgjöf fyrir bæði þjálfarann og þátttakendurnar sjálfa.

DÆMI UM VERKEFNI

Þátttakendur:

- Sarah: Ung frumkvöðull sem hefur brennandi áhuga á sjálfbærni og rekur lítið vistvænt tískufyrirtæki.
- Alex: Reyndur viðskiptaráðgjafi með bakgrunn í sjálfbærni fyrirtækja.
- Kim: Markaðssérfræðingur sem hefur áhuga á að kanna sjálfbærar markaðsaðferðir fyrir sprotafyrirtæki.

Leikjauppsetning:

Þjálfarinn skiptir þátttakendum í litla hóp og Sarah, Alex og Kim mynda teymi. Hver þátttakandi fær sett af prentuðum kortum sem innihalda meginreglur um sjálfbært frumkvöðlastarf.

Teiknikort:

Sarah dregur „Circular Economy“ spilið úr stokknum. Hópurinn byrjar að ræða hvernig þeir geti beitt þessari reglu á tiskuframtak Söru.

Umræða:

Sarah deilir núverandi venjum sínum við að nota lífræn og endurunnin efni í fatalínu sína en viðurkennir að hún hafi ekki íhugað hringrásarpáttinn að fullu. Alex stingur upp á því að innleiða endurtökuáætlun þar sem viðskiptavinir geta skilað gömlum flíkum til endurvinnslu eða endurvinnslu. Kim stingur upp á samstarfi við staðbundnar tiskuverslanir til að kynna hringlaga tísku og draga úr textílúrgangi.

Næsta kort:

Alex dregur „Ethical Sourcing“ kortið. Þau ræða hvernig Sarah getur tryggt að aðfangakeðja hennar samræmist siðferðilegum stöðlum, með hliðsjón af sanngjörnum vinnubrögðum og umhverfisáhrifum.

Hugarflug:

Hópurinn kannar valkosti eins og að útvega efni frá Fair Trade vottuðum birgjum, framkvæma úttektir á birgjum og koma á gagnsæjum samskiptaleiðum við birgja til að tryggja siðferðilega innkaupaaðferðir.

Íhugun og aðgerðaáætlun:

Eftir að hafa rætt hvert spil veltir hópurinn fyrir sér lykilatriði og hugarflugsaðgerðaáætlanir. Þeir ákveða að innleiða tilraunaáætlun um endurtöku og rannsaka hugsanlega siðferðilega birgja fyrir gangsetningu Söru.

Klára:

Þjálfarinn lýkur fundinum og biður um endurgjöf frá þátttakendum. Sarah, Alex og Kim lýsa yfir eldmóði fyrir starfseminni og taka eftir því hvernig það hjálpaði þeim að hugsa um hagnýtar aðferðir til að samþætta sjálfbærni í frumkvöðlaverkefni.

VIÐAUKI

Menningarleg fjölbreytni

Skilgreining: Að faðma og fagna fjölbreyttum menningarlegum bakgrunni, sjónarmiðum og reynslu innan frumkvöðlastarfs. Það felur í sér að nýta menningarverðmæti, hefðir og tengslanet til að skapa nýstárleg viðskiptatækifæri.

Umsókn: Ræddu hvernig menningarlegur bakgrunnur þinn hefur áhrif á frumkvöðlaferð þína og hvernig þú getur notað hann til framdráttar í viðskiptum.

Preföld botnlína

Skilgreining: Viðskiptarammi sem fjallar um þrjár lykilvíddir sjálfbærni: félagslega, umhverfislega og fjárhagslega. Það miðar að því að ná fram langtíma verðmætasköpun með því að koma á jafnvægi milli efnahagslegrar velmegunar og félagslegs jöfnuðar og umhverfisverndar.

Notkun: Ræddu hvernig fyrirtæki þitt getur mælt árangur umfram hagnað, með hliðsjón af áhrifum þess á fólk, plánetu og hagnað.

Tungumálaaðgangur

Skilgreining: Að tryggja aðgang að tungumálastuðningsþjónustu og úrræðum til að yfirstíga tungumálhindranir í frumkvöðlastarfi. Það felur í sér að veita þýðingaraðstoð, tungumálasértækt þjálfunarefni og fjöltyngdar samskiptaleiðir.

Notkun: Hugsaðu um leiðir til að yfirstíga tungumálhindranir í viðskiptasamskiptum og viðskiptasamskiptum til að ná til breiðari markaða.

Hringlaga hagkerfi

Skilgreining: Hagrænt líkan sem miðar að því að lágmarka sóun og hámarka auðlindanýtingu með því að halda vörum, íhlutum og efnum í notkun eins lengi og mögulegt er með endurnotkun, endurvinnslu og endurnýjun.

Notkun: Hugsaðu um leiðir til að hanna vörur og þjónustu með áherslu á endingu, viðgerðarhæfni og endurvinnslu til að stuðla að hringlaga hagkerfi.

VIÐAUKI

Samskipti hagsmunaaðila

Skilgreining: Að taka þátt og hafa samráð við alla hagsmunaaðila, þar á meðal starfsmenn, viðskiptavini, birgja, samfélög og fjárfesta, til að skilja þarfir þeirra, áhyggjur og væntingar og samþætta þær í ákvarðanatökufæri.

Umsókn: Kannaðu aðferðir til að virkja hagsmunaaðila í sjálfbærniverkefnum, svo sem að hýsa samfélagsþing eða innleiða endurgjöf starfsmanna.

Siðferðileg uppspretta

Skilgreining: Að útvega vörur og þjónustu á þann hátt sem uppfyllir siðferðilega staðla, virðir mannréttindi, stuðlar að sanngjörnum vinnubrögðum og lágmarkar umhverfisskaða í allri aðfangakeðjunni.

Umsókn: Ræddu leiðir til að tryggja gagnsæi og rekjanleika í aðfangakeðjum, svo sem úttektir á birgjum eða innkaup frá vottuðum siðferðilegum birgjum.

Kolefnishlutleysi

Skilgreining: Að ná núllkolefnisfótspori með því að jafna magn koltvísýrings sem losað er á móti samsvarandi magni sem er bundið eða jafnað, venjulega með endurnýjanlegri orku, endurbótum á orkunýtingu og kolefnisjöfnunarverkefnum.

Umsókn: Kannaðu tækifæri til að draga úr losun gróðurhúsalofttegunda innan starfsemi fyrirtækis þíns og aðfangakeðu og fjárfestu í kolefnisjöfnunarverkefnum til að ná kolefnishlutleysi.

Seiglu og aðlögunarhæfni

Skilgreining: Þróa seiglu og aðlögunarhæfni til að sigrast á áskorunum, áföllum og óvissu í frumkvöðlastarfi.

Umsókn: Hugleiddu fyrri reynslu af seiglu og greindu aðferðir til að byggja upp seiglu og laga sig að breyttum aðstæðum í fyrirtækinu þínu.



VERKEFNI 8

FJÁRÖFLUNARÁÆTLANIR OG LAGALEGT SAMRÆMI



KYNNING

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta fjáröflunarhæfni þátttakenda og efla skilning þeirra á kröfum um eftirfylgni í lögum við fjármögnun fyrirtækja. Þátttakendur munu þróa stefnumótandi fjáröflunaráætlanir sem eru sérsniðnar að þörfum ungra frumkvöðlakvenna og tryggja að farið sé að viðeigandi löggjöf.

Með þessari æfingu munu þátttakendur læra að bera kennsl á ýmsa fjármögnunarmöguleika, íhuga lagareglur og takast á við einstakar áskoranir sem ungar athafnakonur standa frammi fyrir við að fá fjármögnun. Að lokum verða þátttakendur betur í stakk búnir til að styðja ungar frumkvöðlakonur við að ná frumkvöðlamarkmiðum sínum.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í þessari æfingu munu þjálfarar leiðbeina þátttakendum í gegnum skipulegt ferli sem miðar að því að dýpka skilning þeirra á fjáröflunaraðferðum og lagalegu samræmi í frumkvöðlastarfi. Í fyrsta lagi verður þátttakendum skipt í pör eða litla hópa til að auðvelda árangursríkt samstarf og umræður. Þjálfarar munu kynna þátttakendum vandlega útfærða tilgátu atburðarás sem sýnir unga konu frumkvöðla sem leitar eftir fjármögnun fyrir sprotaverkefni sitt og tryggja að atburðarásin feli í sér raunhæfar áskoranir og tækifæri í frumkvöðlaferðinni. Í kjölfarið munu þjálfarar leggja áherslu á mikilvægi þess að skilja lagareglur sem tengjast fjáröflun og fjármögnun viðleitni. Fjallað verður rækilega um helstu lagaleg sjónarmið eins og skattaáhrif, verðbréfalög og samræmi við staðbundnar reglur, með viðbótarúrræðum til að aðstoða þátttakendur við að skilja og sigla um þessar margbreytileika á áhrifaríkan hátt.

Þátttakendum verður síðan falið að hugleiða og búa til yfirgripsmikla fjáröflunarstefnu sem er sniðin að þörfum og væntingum frumkvöðlakonunnar í atburðarásinni. Þátttakendur eru hvattir til að kanna úrval af fjármögnunarmöguleikum, þar á meðal hefðbundin lán, styrkjamöguleika og nútíma hóp fjármögnunarvettvangi, en þeir munu meta lagalegar afleiðingar sem tengjast hverri fjármögnunarleið. Í öllu þessu ferli munu þjálfarar auðvelda opna samræður og hvetja þátttakendur til að greina hagkvæmni og hugsanleg áhrif ýmissa aðferða í samhengi við tilgátu atburðarásina.

Að auki munu þátttakendur kanna sérstakar áskoranir og kosti sem ungar athafnakonur geta lent í í fjáröflunarlandslaginu. Umræður munu ná yfir hugsanlega kynbundna hlutdrægni og hindranir, ásamt nýstárlegum aðferðum til að nýta einstaka styrkleika og sjónarmið í fjáröflunarviðleitni. Þjálfarar munu stjórna hópumræðum á virkan hátt og tryggja að allir þátttakendur fái tækifæri til að leggja fram innsýn sína og hugmyndir. Leiðbeiningar og skýringar á kröfum um samræmi við lög verða veittar eftir þörfum, sem stuðlar að stuðningsumhverfi sem stuðlar að sameiginlegri lausn vandamála. Þátttakendur verða hvattir til að ögra forsendum, kanna aðrar aðferðir og hugsa skapandi til að takast á við fjáröflunaráskoranir. Tímastjórnun verður lykilatriði, þar sem þjálfarar fylgjast náið með framvindu hvers hóps til að tryggja að þeir haldi sig á réttri braut innan tiltekins tímaramma. Lögð verður áhersla á að forgangsraða lykilþáttum fjáröflunarstefnunnar á meðan viðtækt tillit er tekið til lagalegra skilyrða í æfingunni.

TÍMAMÖRK

45 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta fjáröflunarhæfni þátttakenda og efla skilning þeirra á kröfum um eftirfylgni í lögum við fjármögnun fyrirtækja.

Þátttakendur munu læra að þróa stefnumótandi fjáröflunaráætlanir sem eru sérsniðnar að þörfum og aðstæðum ungra frumkvöðlakvenna og tryggja að farið sé að viðeigandi löggjöf.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Meðan á æfingunni stendur, ættu þjálfarar að fylgjast með þátttöku og samvinnu þátttakenda innan hópa sinna. Til að meta árangur æfingarinnar gætu þjálfarar íhugað að spyrja eftirfarandi spurninga:

- Hversu vel heldurðu að þú hafir sýnt skilning á lagareglum sem tengjast fjáröflun og fjármögnun?
- Varstu fær um að íhuga á áhrifaríkan hátt ýmsa fjármögnunarmöguleika og áhrif þeirra á lagalega farið?
- Hversu rækilega telur þú að þú hafir greint tilgátu atburðarásina og mikilvægi hennar fyrir fjáröflunaráætlanir?
- Varst þú fær um að bera kennsl á og taka á einhverjum menningarlegum eða kynbundnum sjónarmiðum í fjáröflunaraðferðum þínum?
- Hvaða sköpunar- og nýsköpunarstig heldurðu að þú hafir sýnt við að þróa fjáröflunaráætlanir þínar?
- Hversu vel heldurðu að þú hafir unnið saman og haft samskipti innan hópsins þíns til að þróa alhliða fjáröflunaráætlun?
- Sýndir þú meðvitund um hugsanlegar áskoranir og tækifæri sem ungar athafnakonur standa frammi fyrir við að fá fjármagn?
- Hversu áhrifaríkar telur þú að þú hafir lagt til lausnir á öllum lagalegum fylgnivandamálum sem komu fram á æfingunni?
- Sýndir þú vilja til að leita leiðsagnar og úrræða þegar þú stóðst frammi fyrir áskorunum við að sigla lagalegar kröfur?
- Hversu vel heldurðu að þú hafir hugsað um margbreytileika fjáröflunar og lagalegrar fylgni í frumkvöðlastarfi, sérstaklega við að endurskoða neikvæðar niðurstöður sem námstækifæri?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í hópnum okkar fórum við inn í atburðarásina af eldmóði, skoðuðum mismunandi fjáröflunarleiðir á meðan við höfum lagareglur í huga.

Við ræddum um hefðbundin lán, styrki og hóp fjármögnun og veltum fyrir okkur hvernig hver valkostur gæti haft áhrif á frumkvöðulinn og gangsetningu hennar. Við gættum þess líka að huga að öllum menningar- eða kynbundnum þáttum sem gætu haft áhrif á fjáröflunarstefnu okkar, sem miðar að því að vera án aðgreiningar.

Umræður okkar voru líflegar þar sem allir komu með sínar hugmyndir að borðinu. Þegar við lentum á vegatálmum, eins og lagaleg vandamál, hikuðum við ekki við að biðja um hjálp og hugleiða lausnir saman.

Þessi æfing opnaði virkilega augu okkar fyrir margbreytileika fjáröflunar og lagalegrar fylgni í frumkvöðlastarfi. Okkur finnst við vera tilbúinn til að takast á við þessar áskoranir í hinum raunverulega heimi núna.



VERKEFNI 9

KYNNING Á MARKAÐNUM



KYNNING

Í þessari æfingu munum við kanna heillandi svið markaðssambættingar og skilnings. Markmið okkar er að útbúa þig með færni og innsýn sem nauðsynleg er til að kynna vörur eða þjónustu á áhrifaríkan hátt á staðbundnum mörkuðum.

Með því að sökkva okkur niður í ímyndaðar aðstæður og taka þátt í samstarfsumræðum munum við afhjúpa ranghala neytendahegðun, greiningu samkeppnisaðila og menningaraðlögun.

Með praktískum athöfnum og ígrundandi samræðum munum við kafa djúpt í listina að þekkja markaðinn þinn og búa til sambættingaraðferðir sem hljóma vel hjá markhópnum þínum.

Svo skulum við leggja af stað í þessa ferð saman og opna leyndarmálin að farsælli markaðssambættingu!

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Í æfingunni „Kynning á markaðnum og samþætting vörunnar á staðbundinn markað / Hvernig á að þekkja markaðinn þinn“ munu þjálfarar leiðbeina þátttakendum í gegnum alhliða ferli sem miðar að því að efla skilning þeirra á markaðssamþættingaraðferðum. Leiðbeiningar fyrir kennara eru sem hér segir:

Þátttakendum verður skipt í litla hópa eða pör til að efla samvinnu og virka umræðu. Þessi hópamyndun mun auðvelda árangursríka hugarflug og hugmyndaskipti meðal þátttakenda og hvetja til fjölbreyttra sjónarmiða. Þjálfarar munu kynna hvern hóp fyrir tilgátu atburðarás þar sem ung kona frumkvöðull setur á markað nýja vöru eða þjónustu á staðbundnum markaði. Atburðarásin mun veita nákvæmar upplýsingar um vöruna/þjónustuna, lýðfræði markmarkaðarins og samkeppnislandslag, sem setur svið fyrir þátttakendur til að sökkva sér inn í markaðssamhengið.

Þátttakendum verður falið að gera markaðsrannsóknir til að öðlast innsýn í staðbundinn markaðsvirkni, óskir viðskiptavina og aðferðir samkeppnisaðila. Þjálfarar munu hvetja þátttakendur til að beita ýmsum rannsóknaraðferðum eins og könnunum, viðtölum og rannsóknum á netinu til að safna yfirgripsmiklum gögnum. Byggt á niðurstöðum markaðsrannsókna munu þátttakendur þróa samþættingaraðferðir til að kynna vöruna/þjónustuna á staðbundinn markað á áhrifaríkan hátt. Þjálfarar munu leggja áherslu á mikilvægi þess að sníða aðferðir til að samræmast staðbundinni menningu, neytendahegðun og markaðspróun, efla sköpunargáfu og stefnumótandi hugsun meðal þátttakenda.

Hver hópur mun kynna samþættingaráætlanir sínar fyrir hinum þátttakendum, útskýra rök þeirra og helstu innsýn úr markaðsrannsóknum sínum. Þjálfarar munu auðvelda uppbyggjandi endurgjöf og umræður meðal hópa, stuðla að samvinnu og jafningjanámi. Í kjölfar kynninganna munu þjálfarar aðstoða við ígrundunarfund þar sem þátttakendur munu greina líkindi og mun á samþættingaraðferðum sem mismunandi hópar leggja til. Þátttakendur verða hvattir til að bera kennsl á sameiginleg þemu og bestu starfsvenjur til að samþætta vörur/þjónustu á staðbundna markaði. Að lokum munu þjálfarar leiða umræður um hvernig hægt er að beita innsýninni sem fæst með þessari æfingu á raunverulegar aðstæður. Lögð verður áhersla á mikilvægi áframhaldandi markaðsrannsókna og aðlögunar að breyttum markaðsaðstæðum, búa þátttakendur með hagnýta færni til að sigla margbreytileika markaðarins á áhrifaríkan hátt.

TÍMAMÖRK

60 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að auka skilning þátttakenda á markaðssambættingaraðferðum og getu þeirra til að framkvæma markaðsrannsóknir á skilvirkan hátt.

Þátttakendur munu þróa færni í að bera kennsl á markaðspróun, skilja neytendahegðun og sníða markaðsaðferðir að staðbundnum mörkuðum.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

- Meta getu þátttakenda til að stunda markaðsrannsóknir og greina markaðsvirkni á áhrifaríkan hátt.
- Metið sköpunargáfu og hagkvæmni samþættingaráætlana sem hver hópur leggur til.
- Fylgstu með hversu mikilli samvinnu og þátttöku innan hópa meðan á æfingunni stendur.
- Gefðu endurgjöf um skýrleika og skilvirkni kynninga.
- Hvetja þátttakendur til að ígrunda námsárangur þeirra og finna raunhæfa innsýn fyrir framtíðarviðleitni til markaðssamþættingar.

Spurningar til mats:

- Hversu áhrifaríkan hátt telur þú að hópurinn þinn hafi framkvæmt markaðsrannsóknir til að afla innsýn í staðbundin markaðsvirkni, óskir viðskiptavina og aðferðir samkeppnisaðila?
- Telur þú að samþættingaraðferðirnar sem hópurinn þinn lagði til hafi verið skapandi, framkvæmanlegar og í takt við staðbundna markaðspróun?
- Að hve miklu leyti varstu í samstarfi og tengdust hópmeðlimum þínum meðan á æfingunni stóð?
- Hversu skýr og samfelld heldurðu að framsetning hópsins þíns hafi verið við að miðla samþættingaraðferðum þínum?

Hugsaðir þú um námsárangur þinn og bentir á raunhæfa innsýn fyrir framtíðarviðleitni til markaðssamþættingar?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í hópnum okkar dúfum við inn í atburðarásina af spenningi, fús til að takast á við áskorunina. Við rannsökuðum staðbundinn markað vandlega, lærðum um óskir neytenda og aðferðir samkeppnisaðila. Umræður okkar voru líflegar og við komum með skapandi stefnu sem við trúðum að myndi hljóma hjá markhópnum okkar.

Á kynningunni deildum við stefnu okkar og fengum gagnleg viðbrögð frá jafnöldrum okkar. Þegar við lítum til baka áttuðum við okkur á mikilvægi þess að vera sveigjanleg og aðlagð nálgun okkar út frá markaðsinnsýn. Á heildina litið var þetta dýrmæt námsreynsla og við teljum okkur öruggari í getu okkar til að samþætta vörur á staðbundnum mörkuðum á áhrifaríkan hátt.



VERKEFNI 10

AÐ NOTA TÆKNI Í FRUMKVÖÐLASTARFI



KYNNING

Í þessari æfingu munum við kanna hvernig tækni getur styrkt frumkvöðla til nýsköpunar, hagræðingu í ferlum og ýtt undir vöxt fyrirtækja.

Með samvinnumræðum og praktískum athöfnum munum við kafa ofan í ímyndaðar aðstæður þar sem tækni gegnir lykilhlutverki við að leysa áskoranir og grípa tækifæri fyrir ungar frumkvöðlakonur.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

- Hópmyndun: Skiptu þátttakendum í litla hópa eða pör til að hvetja til samvinnu og umræðu. Tryggja fjölbreytni í hópasamsetningu til að auðvelda margvísleg sjónarmið.
- Kynning á tækni í frumkvöðlastarfi: Gefðu yfirsýn yfir hlutverk tækni í nútíma frumkvöðlastarfi, með áherslu á möguleika hennar til að hagræða ferlum, auka framleiðni og búa til nýstárlegar lausnir. Leggðu áherslu á dæmi um árangursríkar tæknidrifnar sprotafyrirtæki og áhrif tækni á ýmsar atvinnugreinar.
- Sviðsmyndakynning: Sýndu hverjum hópi ímyndaða atburðarás sem sýnir unga konu frumkvöðla sem vill nýta tæknina til að auka viðskipti sín. Gerðu grein fyrir sérstökum áskorunum eða tækifærum sem hún gæti staðið frammi fyrir, svo sem að þróa stafræna markaðsstefnu, innleiða rafrænar viðskiptalausnir eða taka upp nýja tækni eins og gervigreind eða blockchain.
- Umræður og hugarflug: Hvetjið þátttakendur til að hugleiða nýstárlegar leiðir til að takast á við áskoranirnar sem fram koma í atburðarásinni og nýta tækifærin sem tilgreind eru. Hvetja þá til að íhuga ýmis tækniverkfæri, vettvang og aðferðir sem samræmast markmiðum frumkvöðuls og markmarkaði.
- Handvirk könnun: Gefðu þátttakendum tíma til að kanna viðeigandi tækniverkfæri og vettvang sem tengjast atburðarásinni. Þetta getur falið í sér að framkvæma rannsóknir, gera tilraunir með hugbúnað eða öpp eða greina dæmisögur um tæknidrifin fyrirtæki.
- Stefnumótun: Stuðla að stefnumótunarfundi þar sem hver hópur mótar tæknidrifna áætlun til að takast á við áskoranirnar eða grípa tækifærin sem bjóðast í atburðarásinni. Hvetja til sköpunar og stefnumótandi hugsunar við að hanna framkvæmanleg skref og tímalínur fyrir innleiðingu.
- Kynning og endurgjöf: Hver hópur mun kynna tæknidrifnar aðferðir sínar fyrir hinum þátttakendum, útskýra rök þeirra, lykilinnsýn og fyrirhugaðar framkvæmdaraðferðir. Hvetja til uppbyggjandi endurgjöf og umræðu meðal hópa til að auka nám og samvinnu.

Ígrundun og beiting: Ljúktu æfingunni með ígrundunarlotu þar sem þátttakendur greina árangur mismunandi tæknidrifna aðferða og ræða hugsanlega notkun á raunverulegum frumkvöðlaviðleitni. Hvetja þátttakendur til að íhuga hvernig þeir geta nýtt sér tækni í eigin verkefnum eða stutt aðra við að nýta tækni til að ná árangri.

TÍMAMÖRK

60 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta skilning þátttakenda á hlutverki tækni í frumkvöðlastarfi og auka getu þeirra til að nýta tækni á áhrifaríkan hátt til að takast á við áskoranir og tækifæri fyrirtækja.

Þátttakendur munu þróa færni í stefnumótandi hugsun, lausn vandamála og nýsköpun, nauðsynleg til að ná árangri í tæknidrifnum heimi nútímans.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

- Metið sköpunargáfu og hagkvæmni þeirra tæknidrifnu aðferða sem hver hópur leggur til.
- Metið þátttöku og samvinnu þátttakenda á æfingunni.
- Gefðu endurgjöf um skýrleika og skilvirkni kynninga.
- Hvetja til umhugsunar um hagnýt beitingu tæknidrifna aðferða við raunverulegar frumkvöðlaáskoranir.

•

Spurningar til mats:

- Hversu öruggur ertu í skilningi þínum á hlutverki tækni í frumkvöðlastarfi eftir að þú hefur lokið æfingunni?
- Fannst þú taka þátt og taka þátt í umræðum og athöfnum hópsins?
- Hver var mest krefjandi þátturinn við að þróa tæknidrifna stefnu fyrir tilgátu atburðarásina?
- Hvernig ætlar þú að beita því sem þú lærðir um að nýta tækni í eigin frumkvöðlaviðleitni?

Á heildina litið, hvernig jók æfingin skilning þinn á möguleikum tækni í frumkvöðlastarfi?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Sophia, ung kona frumkvöðull, stefnir að því að auka handverksbakaríð sitt með því að nýta tæknina til að ná til breiðari markhóps og hagræða í rekstri.

Svar þátttakenda: Hópurinn okkar lagði til að innleiða vettvang fyrir rafræn viðskipti til að gera pöntun og afhendingarþjónustu á netinu kleift að miða á upptekna viðskiptavini í þéttbýli. Að auki mælum við með því að nýta markaðssetningu á samfélagsmiðlum og tölvupóstsherferðum til að eiga samskipti við viðskiptavini og byggja upp vörumerkjahollustu. Með því að taka upp skýjatengdan birgðastjórnunarhugbúnað getur Sophia hagrætt aðfangakeðjunni sinni og fylgst með birgðum í rauntíma, dregið úr sóun og bætt skilvirkni.



VERKEFNI 11

LEIÐBEINENDUR OG ÞJÁLFUN



KYNNING

Í þessari æfingu munum við kafa ofan í það mikilvæga hlutverk sem leiðbeinendur og þjálfarar gegna við að leiðbeina og styðja frumkvöðlakonur á leið sinni til árangurs.

Með gagnvirkri starfsemi stefnum við að því að útbúa þig með hagnýtri færni og innsýn til að skara fram úr í leiðbeinanda- og þjálfunarhlutverkum.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

- Hópmyndun: Skiptu þátttakendum í pör eða litla (2-3) hópa. Gakktu úr skugga um að hver hópur hafi blöndu af reynslustigum og bakgrunni fyrir fjölbreytt sjónarmið.
- Kynning á leiðsögn og markþjálfun: Byrjaðu á því að skilgreina leiðsögn og markþjálfun:

Mentorship er samband þar sem reyndur einstaklingur (leiðbeinandi) veitir minna reyndum einstaklingi (mentee) leiðbeiningar, stuðning og visku. Markþjálfun felur í sér skipulagt ferli þar sem markþjálfari hjálpar einstaklingum að setja sér og ná ákveðin markmið, bjóða upp á stuðning og ábyrgð í leiðinni.

- Sviðsmyndakynning: Sýndu hverjum hópi raunhæfa atburðarás sem sýnir áskorun sem frumkvöðlakona stendur frammi fyrir. Sem dæmi má nefna að tryggja fjármögnun, sigla í samkeppni á markaði eða stjórna jafnvægi milli vinnu og einkalífs.

Atburðarás:

1. Tryggja fjármögnun:

- Sarah er ung kona frumkvöðull með byltingarkennda hugmynd að sjálfbæru tískufyrirtæki. Hún á þó í erfiðleikum með að tryggja fjármagn til að koma fyrirtækinu af stað. Þrátt fyrir trausta viðskiptaáætlun og skýra framtíðarsýn, stendur Sarah frammi fyrir höfnun frá fjárfestum sem eru hikandi við að fjárfesta á tiltölulega nýjum markaði. Hún þarf leiðbeiningar um hvernig á að nálgast fjárfesta á áhrifaríkan hátt, betrubæta tillögu sína og finna aðra fjármögnunarheimildir til að breyta sýn sinni að veruleika.

2. Siglingamarkaðssamkeppni:

- Alexandra á lítið bakarí sem sérhæfir sig í handverksbrauði. Með uppgangi stórra bakaríakeðja á sínu svæði, lendir Alexandra í harðri samkeppni. Þrátt fyrir einstaka uppskriftir og tryggan viðskiptavinahóp hefur hún áhyggjur af því að viðhalda markaðshlutdeild sinni og halda sér við efnið í samkeppnislandinu. Alexandra leitar ráðgjafar um hvernig á að aðgreina vörumerkið sitt, laða að nýja viðskiptavinum og laga viðskiptastefnu sína til að bera fram keppinauta sína.

3. Stjórna jafnvægi milli vinnu og einkalífs:

- María er vinnandi móðir og stofnandi tækni sprotafyrirtækis. Það reynist Maríu yfirþyrmandi að tefla við kröfunum um að reka fyrirtæki sitt með fjölskylduábyrgð. Hún lendir oft á milli þess að eyða tíma með börnunum sínum og helga sig vexti fyrirtækisins. María leitar stuðnings við að finna jafnvægi á milli atvinnulífs og einkalífs, stjórna tíma sínum á áhrifaríkan hátt og koma í veg fyrir kulnun á meðan hún eltir frumkvöðladrauma sína.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

- Umræður og hugarflug: Hvetjið hóp til að ræða hvernig leiðsögn eða markþjálfun gæti hjálpað til við að takast á við áskoranirnar sem fram koma í atburðarásinni. Hvetjandi umræður um sérstakar aðferðir, úrræði og nálganir sem leiðbeinendur eða þjálfarar gætu notað:

Tryggja fjármögnun:

- Stefna: Mentorship on Pitch Refinition
- Útskýrðu: Leiðbeinendur geta veitt endurgjöf um viðskiptahugmynd frumkvöðuls og hjálpað til við að betrubæta kynninguna til að gera hana meira sannfærandi og fjárfestavænni.
- Stefna: Markþjálfun um tengslanet
- Útskýrðu: Þjálfarar geta aðstoðað frumkvöðulinn við að þróa nethæfileika, leiðbeint þeim um hvernig á að byggja upp tengsl við hugsanlega fjárfesta og fletta netviðburðum á áhrifaríkan hátt.
- Stefna: Auðlindagreining
- Útskýrðu: Leiðbeinendur og þjálfarar geta hjálpað til við að bera kennsl á aðra fjármögnunarheimildir eins og styrki, hópfiármögnunarvettvang eða englafjárfesta sem eru í samræmi við viðskiptamódel og gildi frumkvöðuls.

Samkeppni á markaði:

- Stefna: Markaðsgreining
- Útskýrðu: Leiðbeinendur og þjálfarar geta hjálpað frumkvöðlinum að framkvæma ítarlega markaðsgreiningu til að greina eyður og tækifæri, betrubæta vöruframboð og miða á nýja hluta viðskiptavina.
- Stefna: Aðgreining vörumerkis
- Útskýrðu: Þjálfarar geta kannað aðferðir til að aðgreina vörumerki frumkvöðuls, svo sem að leggja áherslu á einstakar uppskriftir, undirstrika skuldbindingar um sjálfbærni eða auka upplifun viðskiptavina.
- Stefna: Samkeppnisgreining
- Útskýrðu: Leiðbeinendur og þjálfarar geta leiðbeint frumkvöðlinum við að framkvæma samkeppnisgreiningu til að skilja styrkleika og veikleika samkeppnisaðila og aðlaga viðskiptastefnu í samræmi við það.

Stjórna jafnvægi milli vinnu og einkalífs:

- Stefna: Tímastjórnunartækni
- Útskýrðu: Þjálfarar geta kennt árangursríkar tímastjórnunaraðferðir, svo sem forgangsroðun, úthlutun og að setja mörk, til að hjálpa jafnvægi milli faglegrar og persónulegrar ábyrgðar.
- Stefna: Streitustjórnun
- Útskýrðu: Leiðbeinendur og þjálfarar geta útvegað streitustjórnunaraðferðir, svo sem núvitund, æfingarreglur eða slökunaraðferðir, til að hjálpa til við að takast á við álag sem fylgir frumkvöðlastarfi og foreldrahlutverki.
- Stefna: Stuðningskerfi

Útskýrðu: Leiðbeinendur og þjálfarar geta hvatt til þess að byggja upp stuðningsnet fjölskyldu, vina og annarra frumkvöðla sem geta veitt tilfinningalegan stuðning, aðstoð við umönnun barna eða viðskiptaráðgjöf þegar þörf krefur.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

- Hlutverkaleikæfingar: Taktu þátt í hlutverkaleikæfingum þar sem þeir munu líkja eftir leiðsögn eða þjálfunarlotum út frá þeim atburðarásum sem gefnar eru upp. Hver hópur mun taka að sér hlutverk leiðbeinenda, þjálfara og frumkvöðla og taka virkan þátt í leiðsögn. Hvetjið þátttakendur til að æfa virka hlustun, samkennd og hæfileika til að leysa vandamál á meðan á æfingunni stendur.
- 1. Uppsetning:
 - Skiptu þátttakendum í litla hópa og tryggðu að hver hópur hafi fulltrúa frá mismunandi reynslustigum og bakgrunni.
 - Gefðu hverjum hópi eina af atburðarásunum sem kynntar voru áðan, tilgreindu hlutverk frumkvöðuls, leiðbeinanda og þjálfara innan atburðarásarinnar.
- 2. Hlutverkaúthlutun:
 - Úthlutaðu hlutverkum innan hvers hóps: Einn þátttakandi mun gegna hlutverki frumkvöðuls sem stendur frammi fyrir áskoruninni, en aðrir munu taka að sér hlutverk leiðbeinanda og þjálfara.
 - Hvetja þátttakendur til að sökkva sér niður í hlutverk sitt, með hliðsjón af sjónarhornum, hvötum og markmiðum persóna sinna.
- 3. Hermun:
 - Auðveldaðu hlutverkaleikjalotuna, gerðu hverjum hópi kleift að framkvæma leiðbeiningar- eða þjálfunarsamskipti út frá þeirri atburðarás sem veitt er.
 - Hvetja þátttakendur til að taka virkan þátt í samræðum, æfa virka hlustun til að skilja þarfir og áhyggjur frumkvöðuls.
 - Leggðu áherslu á mikilvægi samkenndar við að byggja upp samband og traust milli leiðbeinenda, þjálfara og frumkvöðla.
- 4. Vandamálslausn:
 - Hvetja þátttakendur til að leysa vandamál í samvinnu og kanna hugsanlegar lausnir á þeim áskorunum sem fram koma í atburðarásinni.
 - Hvetja til skapandi hugsunar og útsjónarsemi við að mæta þörfum frumkvöðuls, með því að nýta sérþekkingu og innsýn leiðbeinenda og þjálfara.
- 5. Viðbrögð og ígrundun:
 - Eftir hverja hlutverkaleiki skaltu auðvelda endurgjöfsumræður þar sem þátttakendur koma með uppbyggilega gagnrýni og hugleiðingar um reynslu sína.
 - Hvetja þátttakendur til að ígrunda skilvirkni þeirra í samskiptum, hæfni til að hafa samúð með frumkvöðlinum og hæfileika til að leysa vandamál í samvinnu.
 - Með því að taka þátt í þessari hlutverkaleikæfingu munu þátttakendur fá tækifæri til að beita leiðbeiningum og þjálfunarreglum í hagnýtu samhengi, skerpa á mannlegum færni sinni og öðlast dýrmæta innsýn í árangursríkar stuðningsaðferðir fyrir frumkvöðlakonur.

Ljúktu vinnustofunni með því að ræða hvernig hægt er að beita þeirri innsýn sem öðlast hefur í raunheima mentorship og markþjálfunarsambönd. Hvetja þátttakendur til að setja sér raunhæf markmið fyrir eigin leiðsögn eða þjálfunarviðleitni.

TÍMAMÖRK

90 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Æfingin miðar að því að rækta nauðsynlega færni fyrir árangursríka leiðbeinanda og markþjálfun til að efla frumkvöðlastarf kvenna.

Með gagnvirkri starfsemi þróa þátttakendur virka hlustun, samkennd, samskipti og leiðtogaþæfileika.

Með því að efla þessa hæfileika geta þeir stuðlað að meira innifalið og styðjandi vistkerfi fyrir nýsköpun og vöxt.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

- Metið hópsamstarf og þátttöku í umræðum og hlutverkaleikjum.
- Meta dýpt skilning á leiðbeinanda og þjálfunarhlutverkum og meginreglum.
- Fylgstu með gæðum endurgjöfarinnar sem veitt er og berast á æfingum í hlutverkaleik.
- Hvetja þátttakendur til að ígrunda persónulega innsýn og notagildi lærðra meginreglna.
- Safnaðu umsögnum um heildaráhrif vinnustofunnar á skilning og sjálfstraust þátttakenda á leiðsögn og þjálfun.

Spurningar til mats:

- Hversu vel finnst þér hópurinn þinn hafa unnið saman á æfingunni?
- Varstu fær um að skilja þarfir frumkvöðulsins í atburðarásinni?
- Fannst þú viss um skilning þinn á leiðbeinanda- og þjálfarahlutverkum?
- Hversu árangursríkt var hópurinn þinn í samstarfi við hlutverkaleikjaæfinguna?
- Varstu fær um að bera kennsl á og takast á við þarfir frumkvöðulsins í atburðarásinni?
- Aukaði hlutverkaleikurinn skilning þinn á leiðbeinanda- og þjálfarahlutverkum?
- Hversu þægileg varstu í hlutverki þínu á æfingunni?
- Fannst þér endurgjöfin frá jafnöldrum þínum gagnleg?
- Hvaða innsýn fékkstu frá vinnustofunni og hvernig ætlar þú að beita henni?
- Hversu öruggur ertu um getu þína til að taka þátt í leiðbeinanda eða þjálfunarsamböndum eftir þessa vinnustofu?
- Hvaða innsýn fékkstu persónulega af æfingunni?

Hversu líklegt er að þú notir það sem þú lærðir í framtíðinni?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Á hugarflugsfundinum vann hópurinn okkar á áhrifaríkan hátt með því að hlusta á sjónarhorn hvers annars og leggja fram fjölbreyttar hugmyndir.

Þegar við ræddum atburðarás Söru í erfiðleikum með að tryggja fjármögnun fyrir sjálfbæra tiskufyrirtækið sitt, komumst við að þörf hennar fyrir leiðbeiningar við að betrumbæta kynningu sína og kanna aðra fjármögnunarheimildir. Við fundum sjálfstraust í skilningi okkar á leiðbeinanda- og þjálfarahlutverkum, viðurkenndum mikilvægi þess að leiðbeinendur veittu endurgjöf á framsetningu Söru á meðan þjálfarar gætu aðstoðað hana við að mynda tengslanet á áhrifaríkan hátt.

Í hlutverkaleikæfingunni lýsti ég hlutverki leiðbeinandans sem veitti Söru endurgjöf á viðskiptum hennar. Meðan ég tók þátt í samræðum, stefndi ég að samkennd með áskorunum Söru og bjóða uppbyggileg ráð til að hjálpa henni að bæta framsetningu sína. Viðbrögð jafnaldra minna um frammistöðu mína voru innsæi og hjálpuðu mér að betrumbæta nálgun mína frekar.

Á heildina litið jók þessi æfing skilning minn á leiðbeinanda- og þjálfarahlutverkum, sérstaklega við að takast á við sérstakar áskoranir sem frumkvöðlakonur standa frammi fyrir. Ég öðlaðist innsýn í árangursríkar samskipta- og lausnaraðferðir sem ég ætla að beita í framtíðarleiðsögn eða þjálfunarsamböndum. Þessi vinnustofa hefur aukið sjálfstraust mitt við að styðja frumkvöðlakonur og veitt verðmæt tæki til að stuðla að velgengni þeirra.



VERKEFNI 12

FJÁRÖFLUNARAÐFERÐIR: PITCH PERFECT



KYNNING

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta fjáröflunarhæfni þátttakenda. Fjáröflun er mikilvægur þáttur í frumkvöðlastarfi og sannfærandi kynning er oft hliðin að því að tryggja nauðsynlega fjármögnun fyrir verkefni. „Pitch Perfect“ æfingin er hönnuð til að veita frumkvöðlakonum hagnýta reynslu í að betrumbæta kynningarhæfni sína og samningaviðræður í fjáröflunarskyni.

Markmið:

Meginmarkmið „Pitch Perfect“ æfingarinnar er að styrkja kven frumkvöðla með sjálfstraust og sérfræðipekkingu til að koma með sannfærandi pitches og semja á áhrifaríkan hátt við hugsanlega fjárfesta. Með hlutverkasviðsmyndum munu þátttakendur auka getu sína til að koma viðskiptahugmyndum sínum á framfæri, takast á við áhyggjur fjárfesta og semja um hagstæð kjör.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Inngangur (10 mínútur):

- Þjóðið þátttakendur velkomna og gefið yfirsýn yfir markmið æfingarinnar.
- Leggðu áherslu á mikilvægi árangursríkrar kynningar og samningaviðræðna við fjáröflun:

Í samhengi við frumkvöðlastarf og fjáröflun vísar pitch til hnitmiðaðrar og sannfærandi kynningar á viðskiptahugmynd eða verkefni fyrir hugsanlegum fjárfestum eða hagsmunaaðilum. Það útlistar venjulega lykilþætti fyrirtækisins, svo sem einstaka gildistillögu þess, markmarkað, tekjumódel og vaxtarstefnu, með það að markmiði að afla áhuga og fjárfestinga.

Vel útbúinn völlur miðlar á áhrifaríkan hátt möguleika fyrirtækisins til að skila ávöxtun fyrir fjárfesta og tekur á öllum áhyggjum eða andmælum sem þeir kunna að hafa. Í meginatriðum þjónar pitch sem farartæki fyrir frumkvöðla til að sýna framtíðarsýn sína, ástríðu og getu til að framkvæma viðskiptaáætlanir sínar, með lokamarkmiðið að tryggja fjármögnun eða stuðning við verkefni sitt.

Samningaviðræður í fjáröflun fela í sér stefnumótandi umræðu og samningaviðræður milli frumkvöðla sem leita að fjármagni og hugsanlegra fjárfesta. Það felur í sér ferlið við að ná gagnkvæmum viðunandi skilmálum varðandi fjárfestingarupphæðir, hlutabréfaeign, verðmat, stjórnunarréttindi og aðra lykilþætti fjárfestingarsamningsins. Árangursríkar samningaviðræður við fjáröflun krefjast þess að frumkvöðlar beiti sér fyrir hagsmunum fyrirtækis síns á sama tíma og þeir skilja og taka á áhyggjum og markmiðum fjárfesta, sem að lokum miðar að því að ná hagstæðri niðurstöðu fyrir báða aðila.

Gerðu stuttlega grein fyrir uppbyggingu og tímalínu æfingarinnar.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

.....

Pitch Undirbúningur (15 mínútur):

- Skiptu þátttakendum í pör, með einum þátttakanda sem "stofnandi" og hinn sem "fjárfestir."
- Gefðu hverjum "stofnanda" stutt yfirlit yfir ímyndaða gangsetningu eða viðskiptahugmynd.

Tilgáta upphafshugmynd:

- Nafn gangsetningar: EcoTech Solutions
- Lýsing: EcoTech Solutions er grænt tæknifyrirtæki sem einbeitir sér að því að þróa nýstárlegar lausnir til að takast á við umhverfisáskoranir. Flaggskipsvaran er sólarknúið vatnshreinsikerfi hannað fyrir sveitarfélög í þróunarlöndum.
- Með því að nýta sólarorku veitir kerfið aðgang að hreinu og öruggu drykkjarvatni, hjálpar til við að draga úr vatnsbornum sjúkdómum og bæta heilsufar á vanþróuðum svæðum. Að auki er tæknin skalanleg og aðlögunarhæf, með möguleika á notkun í hamfarahjálpi og fjarlægum stöðum utan nets.
- Hvetjið „stofnendur“ til að útbúa hnitmiðaðan orðatiltæki með áherslu á einstaka gildistillögu þeirra og hugsanleg áhrif verkefnis þeirra. Og gefðu þeim leiðbeiningar um hvernig á að undirbúa völlinn. (Athugaðu Viðauki)

Pitch Session (20 mínútur):

- Ræstu tímamælirinn fyrir 5 mínútna pitch lotur.
- „Stofnendur“ munu senda viðskiptahugmyndir sínar fyrir „Fjárfestum“ sem munu taka minnispunkta og undirbúa spurningar.
- Hvetja „stofnendur“ til að koma sýn sinni á framfæri á skýran hátt og takast á við hugsanlegar áhyggjur sem „fjárfestar“ vekja upp.

Endurgjöf og ígrundun (15 mínútur):

- Eftir hverja pitchlotu skaltu auðvelda endurgjöf.
- Hvetja til uppbyggilegra viðbragða frá bæði „stofnendum“ og „fjárfestum“.
- Ræddu styrkleika, svæði til úrbóta og aðferðir til að auka skilvirkni kasta.

Samningauppgerð (20 mínútur):

- Skiptu um hlutverk þar sem „Fjárfestar“ verða „Stofnendur“ og öfugt.
- „Stofnendur“ munu semja um fjármögnun en „Fjárfestar“ meta tillögur og semja um kjör.
- Hvetjaðu til raunhæfra samningaaðferða og leggðu áherslu á að vinna-vinna niðurstöður.

TÍMAMÖRK

90 mínútr

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

„Pitch Perfect“ æfingin er knúin áfram af því markmiði að rækta mikilvæga hæfileika, þar á meðal samskipti, fortölur, samningaviðræður og seiglu, allt ómissandi fyrir velmegandi fjáröflunarverkefni. Með yfirgripsmiklum hlutverkaleikjalíkingum sökkva þátttakendum sér niður í ekta sviðsmyndir og samningaviðræður, efla hagnýta innsýn og efla traust á getu þeirra til að töfra fjárfesta og tryggja fjármögnun fyrir fyrirtæki sín.

Með því að miða á sérstaka færni eins og skýra og sannfærandi framsetningu viðskiptahugmynda, skilvirka miðlun verðmætatillagna, vandaðra samninga um fjármögnunarskilmála og seigur aðlögun að endurgjöf, útbýr þessi æfing þátttakendur með margþættu verkfærasettinu sem er nauðsynlegt til að fletta í gegnum ranghala fjáröflunar af fínni.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Meta:

- Pitch gæði:
- Metið skýrleika, sannfæringarkraft og samhengi hvers kasta.
- Metið hversu vel „stofnendur“ orða gildistillögu sína og taka á áhyggjum fjárfesta.

Samningsfærni:

- Fylgstu með samningaaðferðum og aðferðum þátttakenda.
- Meta getu þeirra til að tala fyrir framtaki sínu á meðan þeir hafa í huga hagsmuni fjárfesta.

Ábendingamóttaka:

- Metið hvernig þátttakendur fá og samþætta endurgjöf í kynningar- og samningsaðferðum sínum.
- Meta hreinskilni þeirra fyrir uppbyggilegri gagnrýni og vilja til að laga aðferðir.

Heildarárangur:

- Skoðaðu heildarframmistöðu þátttakenda í bæði kasta- og samningahlutverkum.
- Þekkja styrkleika og tækifæri til að bæta fjáröflunaráætlanir.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Spurningar til að spyrja:

- Kom vellinum á skilvirkan hátt viðskiptahugmyndinni og einstaka gildistillögu hennar á framfæri?
- Voru lykilþættir vallarins, eins og vandamálayfirlýsing, lausn, markaðstækifæri og áhrif, skýrt orðuð?
- Hversu vel brást nemandi við spurningum og áhyggjum sem fjárfestirinn varpaði fram á meðan á kynningarfundinum stóð?
- Sýndi nemandi sjálfstraust, eldmóð og ástríðu á meðan hann skilaði vellinum?
- Hversu árangursríkt samdi nemandi um fjármögnunarkjör við fjárfestirinn meðan á uppgerðinni stóð?
- Sýndi nemandi skilning á sjónarhorni og áhyggjum fjárfesta?
- Voru samningaaðferðir sem nemandinn beitti viðeigandi og til þess fallnar að ná samkomulagi til hagsbóta?
- Hversu móttækilegur var nemandi fyrir endurgjöf frá fjárfestinum og jafnöldrum á æfingunni?
- Sýndi nemandi vilja til að íhuga og fella uppbyggilega gagnrýni inn í kynningar- og samningastefnu sína?
- Hversu árangursríkt aðlagði nemandi nálgun sína út frá endurgjöf sem hann fékk á æfingunni?
- Sýndi nemandinn seiglu og jákvætt viðhorf til að bregðast við endurgjöf og áskorunum sem hann lenti í á æfingunni?
- Hverjir voru styrkleikar frammistöðu nemandans á æfingunni?
- Hvaða svið til umbóta voru auðkennd út frá kunnáttu nemanda í tókum og samningaviðræðum?
- Hversu vel sýndi nemandinn markhæfileika samskipta, sannfæringarkrafts, samningaviðræðna og seiglu í gegnum æfinguna?
- Byggt á frammistöðu nemanda, hvaða gagnkvæma endurgjöf eða leiðbeiningar er hægt að veita til að hjálpa þeim að bæta fjáröflunaráætlanir sínar í framtíðinni?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Frá sjónarhóli þátttakenda var þátttaka í „Pitch Perfect“ æfingunni umbreytingarupplifun sem hafði djúp áhrif á skilning minn á pitching og samningaviðræðum við fjáröflun.

Á undirbúningsstiginu á vellinum var samstarf við félagi minn til að koma á framfæri einstökum gildistillögum okkar og hugsanlegum áhrifum, ekki aðeins upplýsandi heldur ýtti undir tilfinningu fyrir teymisvinnu og sameiginlegri sýn. Þegar við fluttum tillöguna okkar á fundinum, upplifði ég taugaveiklun sem var milduð af spennunni við að sýna viðskiptahugmynd okkar.

Að fá endurgjöf frá jafnöldrum og þjálfurum var lykilatriði í að móta skynjun mína á vellinum okkar. Þó að uppbyggileg gagnrýni hafi í upphafi þótt ógnvekjandi, ýtti hún að lokum undir löngun til umbóta og nýfundid þakklæti fyrir blæbrigði skilvirkra samskipta. Þegar ég fór yfir í samningagerð, fann ég sjálfan mig að glíma við ranghala þess að tala fyrir gangsetningu okkar á sama tíma og ég hef samúð með sjónarhorni fjárfesta.

Samningaferlið var krefjandi en samt hressandi og kveikti ákveðni í að sigla um fjármögnunarviðræður af meira öryggi og fínni. Að lokum með skýringu og umræðum, íhugun um æfinguna ásamt jafnöldrum mínum styrkti ekki aðeins mikilvægi stöðugs náms heldur jók á tilfinningu um félagsskap og sameiginlegan vöxt.

Á heildina litið veitti æfingin ríkulega upplifun, allt frá fyrstu hugarflugsfundunum til spennandi samningaviðræðna, sem náði hámarki í djúpri tilfinningu um valdeflingu og reiðubúinn til að takast á við raunverulegar fjáröflunaráskoranir.

VIÐAUKI

Pitch Undirbúningur:

Bekkja vandamálið: Byrjaðu á því að auðkenna vandamálið sem upphafsöngin þín taka á. Í þessu tilviki skaltu leggja áherslu á skort á aðgengi að hreinu drykkjarvatni í sveitarfélögum, sem leiðir til heilsufarsvandamála og umhverfisspjöllunar.

Einstök gildistillaga: Segðu skýrt frá því hvað aðgreinir lausnina þína frá núverandi valkostum. Fyrir EcoTech Solutions, leggðu áherslu á notkun sólarorku til vatnshreinsunar, sem er sjálfbær, hagkvæm og umhverfisvæn.

Markaðstækifæri: Veittu innsýn í markaðstækifæri fyrir lausn þína. Ræddu stærð markmarkaðarins, vaxtarmöguleika og allar viðeigandi þróun eða lýðfræði.

Viðskiptamódel: Útskýrðu hvernig gangsetning þín ætlar að afla tekna. Til dæmis getur EcoTech Solutions tekið upp félagslegt fyrirtækismódel, í samstarfi við frjáls félagasamtök, stjórnvöld og staðbundin samfélög til að koma upp vatnshreinsikerfi sínu.

Áhrif: Leggðu áherslu á hugsanleg áhrif verkefnis þíns. Ræddu jákvæðar niðurstöður sem lausnin þín getur náð, eins og að bæta lýðheilsu, draga úr kolefnislosun og stuðla að sjálfbærri þróun.

Teymi: Kynntu stofnhópin og viðeigandi sérfræðipækkingu þeirra. Leggðu áherslu á hæfni, reynslu eða afrek sem sýna fram á getu liðs þíns til að framkvæma viðskiptaáætlunina með góðum árangri.

Spyrðu: Segðu skýrt hvað þú ert að leita að frá mögulegum fjárfestum. Hvort sem það er frumfjármögnun fyrir vöruþróun, stefnumótandi samstarf eða markaðsútrás, vertu viss um að spurningin þín sé sértæk og í takt við vaxtarmarkmið sprotafyrirtækisins þíns.

Ábendingar um afhendingu pits:

Hafðu það hnitmiðað og einbeitt, miðaðu að vellinum sem varir um það bil 5-7 mínútur. Notaðu myndefni eins og skyggjur eða frumgerðir til að styðja við kynningu þína. Æfðu völlinn þinn mörgum sinnum til að tryggja skýrleika, sjálfstraust og hnökralausa afhendingu.

Sérsníddu boð þitt að áhorfendum þínum, leggðu áherslu á þá þætti sem skipta mestu máli og sannfærandi fyrir þá.

Vertu tilbúinn til að svara spurningum og takast á við áhyggjur fjárfesta á meðan og eftir völlinn.



VERKEFNI 13

NOTKUN TÆKNI Í FRUMKVÖÐLASTARFI



KYNNING

Á stafrænni öld nútímans gegnir tækni mikilvægu hlutverki í velgengni fyrirtækja, sérstaklega fyrir upprennandi frumkvöðlakonur. Þessi æfing miðar að því að kynna þátttakendum ýmis tækniverkfæri sem geta hagrætt ferlum, aukið framleiðni og ýtt undir vöxt í verkefnum sínum. Með því að kanna þessi verkfæri saman vonumst við til að styrkja frumkvöðlakonur með þekkingu og færni sem þær þurfa til að nýta tækni á áhrifaríkan hátt í fyrirtækjum sínum.

Hlutlæg:

Markmiðið með þessari æfingu er að kynna frumkvöðlakvenna úrval af tækniverkfærum í mismunandi flokkum, þar á meðal vefsíðugerðum, samfélagsmiðlastjórnunarpöllum, verkefnastjórnunarverkfærum og fleira. Þátttakendur munu fá tækifæri til að kanna þessi verkfæri í raun og veru, skilja helstu eiginleika þeirra og kosti og hugleiða möguleg forrit fyrir fyrirtæki sín.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Kynning (5 mínútur)

- Kynntu stuttlega mikilvægi tækni í frumkvöðlastarfi.
- Útskýrðu tilgang þingsins: að kanna ýmis tæknitæki sem geta gagnast fyrirtækjum þeirra.

Icebreaker Activity (10 mínútur)

- Gerðu fljótlegan ísbrjót til að láta alla líða vel og taka þátt. Til dæmis gætu þátttakendur kynnt sig stuttlega og deilt einu tækniverkfæri sem þeir nota í viðskiptum sínum (ef einhver er).

Verkfærakönnun (20 mínútur)

- Skiptu þátttakendum í litla hópa (ef við á).
- Gefðu upp lista yfir fyrirfram valin tækniverkfæri (t.d. vefsíðusmiðir, stjórnunarpallar fyrir samfélagsmiðla, verkefnastjórnunartæki osfrv.). (Athugaðu Viðauki)
- Úthlutaðu hverjum hópí eitt eða tvö verkfæri til að kanna.
- Leiðbeindu þátttakendum að eyða um það bil 10 mínútum í að kanna úthlutað verkfæri, með áherslu á lykileiginleika, auðveldla notkun og hugsanlegan ávinning fyrir fyrirtæki sín.

Verkfærakynning (15 mínútur)

- Hver hópur kynnir stutt yfirlit yfir verkfærin sem þeir könnuðu.
- Hvetja þá til að deila innsýn, kostum, göllum og hvers kyns nýstárlegum hugmyndum um útfærslu.

Spurningar og svör og umræður (10 mínútur)

- Opnaðu fyrir fyrirspurnir og umræður.
- Gerðu stutta umræðu um hvernig þátttakendur sjá fyrir sér að samþætta þessi verkfæri í fyrirtæki sín.
- Taktu á móti öllum algengum áhyggjum eða ranghugmyndum.

Lýsing (5 mínútur)

- Taktu saman helstu atriði frá fundinum.
- Hvetja þátttakendur til að halda áfram að kanna og gera tilraunir með tæknitæki í fyrirtækjum sínum.
- Utvega úrræði eða næstu skref fyrir frekara nám.

TÍMAMÖRK

60 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta skilning þátttakenda á hlutverki tækni í frumkvöðlastarfi og auka getu þeirra til að nýta tækni á áhrifaríkan hátt.

Hvetja þátttakendur með því að varpa ljósi á hugsanlega kosti þess að samþætta tækni í fyrirtæki sín, svo sem aukin skilvirkni, bætta þátttöku viðskiptavina og aukið markaðssvið.

Einnig til að kynnast mismunandi tegundum tæknitækja og virkni þeirra og veita hæfni til að meta hvaða verkfæri samræmast best viðskiptaþörfum þeirra og markmiðum á sama tíma og efla gagnrýna hugsun og sköpunargáfu í hugmyndaflugi um nýstárlegar leiðir til að innleiða þessi verkfæri.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

- Metið þátttöku og virka þátttöku þátttakenda á meðan á verkfærakönnun og kynningarlotum stendur.
- Metið gæði innsýnar og hugmynda sem þátttakendur deila í umræðum.
- Safnaðu viðbrögðum frá þátttakendum um reynslu þeirra af vinnustofunni og hvers kyns viðbótarstuðningi eða úrræðum sem þeir gætu þurft til að kanna frekar og innleiða tæknitækin í fyrirtækjum sínum.

Spurningar til mats:

- Hversu öruggur ertu í skilningi þínum á hlutverki tækni í frumkvöðlastarfi eftir að þú hefur lokið æfingunni?
- Hvernig fannst þér ferlið við að kanna tækniverkfærin á fundinum? Fannst þú taka virkan þátt í starfseminni?
- Voru einhver sérstök verkfæri eða eiginleikar sem vöktu athygli þína eða kveiktu áhuga þinn?
- Fannst þér þægilegt að spyrja spurninga eða deila hugsunum þínum á meðan á fundinum stóð?
- Hverjar voru helstu atriðin þín frá verkfærakönnun og kynningarfundum?
- Uppgötvaðir þú einhverja nýja innsýn eða nýstárlegar hugmyndir til að innleiða tæknitækin í fyrirtækinu þínu?
- Hversu öruggur ertu með skilning þinn á því hvernig þessi verkfæri gætu gagnast rekstri þínum?
- Á heildina litið, hvernig myndir þú meta upplifun þína af æfingunni? Hvaða þættir fannst þér verðmætastir?
- Voru einhverjar áskoranir eða umbætur sem þú bentir á á fundinum?
- Hvaða viðbótarstuðning eða úrræði finnst þér þú þurfa til að kanna frekar og innleiða tækniverkfærin sem rætt er um í dag?
- Eru einhver sérstök verkfæri eða efni sem þú vilt læra meira um í framtíðinni?
- Hversu öruggur finnst þér þú um að fella lærð hugtök og verkfæri inn í viðskiptahætti þína?

Hvernig heldurðu að þjálfarinn eða leiðbeinandinn geti veitt áframhaldandi stuðning eða leiðsögn til að hjálpa þér að ná árangri í innleiðingu tækni í fyrirtæki þínu?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Maria var himinlifandi að mæta á æfinguna um að nýta tækni fyrir frumkvöðlastarf, þar sem hún hafði íhugað að stofna sitt eigið sjálfbæra lífsstílsmerki, EcoBloom. Þegar leiðbeinandinn kynnti mikilvægi tækninnar í nútímafyrirtækjum tók Maria ákaft í sig upplýsingarnar og gerði sér grein fyrir mikilvægi þeirra fyrir framtíðarverkefni hennar.

Ísbrjótavirkni:

Meðan á ísbrjótinu stóð hlustaði Maria af athygli þegar aðrir deildu núverandi notkun sinni á tæknitækjum í fyrirtækjum sínum. Hún var innblásin af sögum þeirra og fús til að læra hvernig svipuð verkfæri gætu gagnast framtíðarviðleitni hennar.

Verkfærakönnun:

Hópnum hennar Maríu var falið að kanna tvö verkfæri: Canva og Mailchimp. Þegar þeir kafuðu inn í Canva jókst spennan hjá Maríu þegar hún áttaði sig á möguleikum þess til að búa til sjónrænt aðlaðandi vörumerki fyrir EcoBloom. Þegar þeir fóru yfir til Mailchimp var Maria hrifin af getu þess til að stjórna samskiptum viðskiptavina og markaðsherferðum.

Verkfærakynning:

Á kynningarfundinum lagði Maria virkan þátt í yfirsýn hóps síns yfir Canva og Mailchimp. Hún deildi eldmóði sinni fyrir hönnunareiginleikum Canva og kom með hugmyndir um að nýta sér tölvupóstmarkaðsvirkni Mailchimp til að kynna EcoBloom.

Spurningar og svör og umræður:

Maria tók ákaft þátt í spurningum og svörum og spurði ígrundaðra spurninga um samþættingu Mailchimp við rafræn viðskipti og samfélagsmiðlarásir. Hún tók einnig þátt í umræðum um hvernig tækniverkfæri gætu hjálpað henni að sigrast á hugsanlegum áskorunum við að koma vörumerki sínu fyrir sjálfbæran lífsstíl á markað.

Klára:

Þegar vinnustofunni lauk hugsaði Maria um þá dýrmætu innsýn sem fengist hefur við að kanna tækniverkfæri fyrir frumkvöðlastarf. Hún fann fyrir meiri trú á getu sinni til að nýta tæknina til að koma viðskiptahugmyndum sínum í framkvæmd og var spennt að halda áfram ferð sinni í átt að því að koma EcoBloom á markað.

Á heildina litið mat Maria reynslu sína af starfseminni mjög jákvætt. Henni fannst praktísk könnun á tækniverkfærum hvetja og styrkja, vitandi að þau myndu gegna mikilvægu hlutverki við að rætast frumkvöðladrauma hennar. Þegar litið var fram á veginn var Maria hvattur til að halda áfram að læra og kanna nýja tækni þegar hún lagði af stað í frumkvöðlaferð sína.

VIÐAUKI 1 – VERKFÆRALISTI

- Vefsíðugerð:
 - Wix
 - Squarespace
 - WordPress (with plugins like Elementor or Divi for easier customization)
 - Shopify (for e-commerce businesses)
- Samfélagsmiðlar:
 - Hootsuite
 - Buffer
 - Sprout Social
 - Later (for Instagram scheduling)
- Verkefnastjórnun:
 - Trello
 - Asana
 - Monday.com
 - ClickUp
- Samskipti og samstarf:
 - Slack
 - Microsoft Teams
 - Zoom (for video conferencing)
 - Google Workspace (formerly G Suite) for email, document collaboration, and more
- Tölvupóstur:
 - Mailchimp
 - Constant Contact
 - ConvertKit
 - AWeber
- Customer Relationship Management (CRM):
 - HubSpot CRM
 - Salesforce
 - Zoho CRM
 - Pipedrive
- Reikningargerð og fjármál:
 - QuickBooks Online
 - Xero
 - FreshBooks
 - Wave Financial
- Grafísk hönnun:
 - Canva
 - Adobe Spark
 - PicMonkey
 - Crello
- Greining og gögn:
 - Google Analytics
 - Facebook Business Manager (for Facebook and Instagram insights)
 - LinkedIn Analytics
 - Twitter Analytics

VIÐAUKI 1 – LIST OF TOOLS

- E-commerce:
 - Etsy (for handmade and vintage items)
 - Big Cartel
 - WooCommerce (for WordPress websites)
 - Magento
- Viðburðir á netinu:
 - Hopin
 - Remo
 - Zoom (for webinars and virtual events)
 - Airmeet
- Þjónusta við viðskiptavinum og Helpdesk:
 - Zendesk
 - Freshdesk
 - Help Scout
 - Intercom
- Markaðssetning og efnissköpun:
 - BuzzSumo (for content discovery)
 - SEMrush (for SEO and content marketing)
 - Grammarly (for proofreading and editing)
 - CoSchedule (for content planning and scheduling)

Þessi verkfæri ná yfir margs konar virkni sem er nauðsynleg til að reka og vaxa fyrirtæki. Hvetjið þátttakendur til að kanna þessi verkfæri frekar á meðan á fundinum stendur og sjá hver þau passa best við sérstakar viðskiptaþarfir þeirra og markmið.

VIÐAUKI 2 – MEIRA EFNI

Netkennsla og námskeið:

- Verkfæri eins og Udemy, Coursera og LinkedIn Learning bjóða upp á fjölbreytt úrval námskeiða um notkun ákveðin tækniverkfæri og stafræna færni fyrir frumkvöðlastarf.
- Leitaðu að námskeiðum um efni eins og vefsíðupróun, markaðssetningu á samfélagsmiðlum, verkefnastjórnun og fleira.

Tækniblogg og vefsíður:

- Fylgstu með tæknibloggum og vefsíðum eins og TechCrunch, Mashable og Wired til að fá nýjustu uppfærslur á tækniþróun og verkfærum sem tengjast frumkvöðlastarfi.
- Gerast áskrifandi að fréttabréfum eða RSS straumum til að vera upplýst um ný verkfæri og aðferðir.

Samfélagsspjallborð og hópar:

- Vertu með í netsamfélögum og spjallborðum eins og Reddit's r/Entrepreneur eða Women Who Tech fyrir tengslanet, jafningjastuðning og umræður um tækniverkfæri og frumkvöðlastarf.
- Taktu þátt í hópumræðum, spyrðu spurninga og deildu reynslu með öðrum frumkvöðlum.

Bækur og rit:

- Skoðaðu bækur um frumkvöðlastarf og tækni, eins og "The Lean Startup" eftir Eric Ries eða "The Startup Owner's Manual" eftir Steve Blank og Bob Dorf, til að fá innsýn í að byggja upp og stækka tæknidrifin fyrirtæki.
- Gerast áskrifandi að viðskiptatímaritum eins og Entrepreneur eða Inc. fyrir greinar og dæmisögur um að nýta tækni til að ná árangri í viðskiptum.

Hvetja þátttakendur til að kanna þessi úrræði og taka fyrirbyggjandi skref til að halda áfram að læra og betrumbæta færni sína í að nýta tækni fyrir frumkvöðlastarf.



VERKEFNI 14

SWOT GREINING OG STEFNUMÓTUN



KYNNING

Í þessari vinnustofu kafum við inn í stefnumótandi heim SVÓT-greiningar, grundvallarramma sem skiptir sköpum fyrir sjálfbært frumkvöðlastarf. SVÓT, skammstöfun fyrir Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats, veitir skipulagða nálgun til að meta innri og ytri þætti sem hafa áhrif á árangur verkefna. Í samhengi við sjálfbært frumkvöðlastarf gegnir SVÓT greining mikilvægu hlutverki við að efla seiglu og langlífi.

Með því að skoða þessa þætti kerfisbundið geta frumkvöðlar ekki aðeins greint leiðir til vaxtar og nýsköpunar heldur einnig dregið úr áhættu og tekist á við áskoranir á þann hátt sem samræmist umhverfis- og félagslegum sjónarmiðum. Þetta gerir verkefnum kleift að skapa verðmæti, ekki bara til skamms tíma, heldur einnig til langs tíma, sem stuðlar að sjálfbærni bæði fyrirtækis og víðara vistkerfis.

Í gegnum þessa lotu munum við kanna hvernig á að beita SVÓT greiningu á áhrifaríkan hátt í samhengi við sjálfbært frumkvöðlastarf, útbúa þig með þekkingu og færni til að taka upplýstar ákvarðanir sem knýja fram bæði velgengni fyrirtækja og jákvæð samfélagsleg áhrif.

Markmið: Að kynna þátttakendum SVÓT greiningarrammann og leiðbeina þeim við að búa til SVÓT töflu fyrir tiltekna atburðarás, fylgt eftir með umræðum og stefnumótandi ráðleggingum.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

.....

Inngangur (10 mínútur):

- Bjóddu þátttakendur velkomna og kynntu markmið vinnustofunnar: að skilja og beita SVÓT greiningarrammanum.
- Útskýrðu mikilvægi SVÓT-greiningar í stefnumótun fyrir fyrirtæki.

Hópmyndun og sviðsmyndakynning (10 mínútur):

- Skiptu þátttakendum í litla hópa 2-3 einstaklinga.
- Dreifið prentuðum eintökum af atburðarásinni til hvers hóps.
- Útskýrðu atburðarásina í stuttu máli, þar á meðal bakgrunnsupplýsingar, markmið og núverandi markaðsstöðu fyrirtækisins.

SVÓT greining (30 mínútur):

- Gefðu hverjum hópi SVÓT greiningarsniðmát á töfluformi. (Viðauki 1)
- Leiðbeindu þátttakendum að fylla í samvinnu út SVÓT-töfluna út frá uppgefinni atburðarás. (Viðauki 2)
- Hvetja þá til að hugleiða og greina viðeigandi þætti fyrir hvern flokk, nýta styrkleika, veikleika, tækifæri og ógnir fyrirtækisins.
- Dreifðu á milli hópa til að veita leiðbeiningar og svara öllum spurningum.

Umræður og stefnumótun (30 mínútur):

- Stuðla að umræðum þar sem hver hópur kynnir fullgerða SVÓT greiningu sína fyrir hinum þátttakendum.
- Hvetjið aðra hópa til að spyrja spurninga og veita endurgjöf.
- Leiðbeina umræðunni að því að þróa stefnumótandi ráðleggingar byggðar á niðurstöðum SVÓT-greiningar. Leggðu áherslu á að nýta styrkleika, takast á við veikleika, nýta tækifærin og draga úr ógnum.

Hugleiðing og umsókn (10 mínútur):

- Stýrðu ígrundunarfundi þar sem þátttakendur greina sameiginleg þemu og innsýn úr æfingunni.
- Ræddu hvernig hægt er að beita hugtökum sem lærð eru í raunverulegum frumkvöðlaviðleitni.

Niðurstaða (5 mínútur):

- Taktu saman helstu atriði úr vinnustofunni.
- Hvetja þátttakendur til að halda áfram að æfa SVÓT greiningu í frumkvöðlaverkefnum sínum.

TÍMAMÖRK

90 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að virkja þátttakendur í hagnýtri stefnumótandi greiningu og áætlanagerð, bjóða upp á praktíska reynslu í að greina innri styrkleika, veikleika, sem og ytri tækifæri og ógnir innan ímyndaðrar áhættusviðsmyndar.

Með því að beita SVÓT rammanum skerpa þátttakendur á stefnumótandi hugsun, lausn vandamála og ákvarðanatöku á sama tíma og þeir efla samvinnu og samskipti innan lítilla hópa.

Þessi æfing veitir þátttakendum nauðsynlega færni sem þarf til að sigla um margbreytileika frumkvöðlastarfs, sem gerir þeim kleift að taka upplýstar stefnumótandi ákvarðanir og þróa ráðstafanir til að ná árangri í viðskiptum.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

- SWOT greining heill og mikilvægi:
 - Metið heilleika og mikilvægi SVÓT-kortanna sem hver hópur hefur búið til.
 - Metið hvort tilgreindir styrkleikar, veikleikar, tækifæri og ógnir endurspegli nákvæmlega tiltekna atburðarás og séu studdir af sönnunargögnum.
 - Spurningar fyrir nema:
 - Íhugaði hópurinn þinn rækilega alla þætti verkefnisins þegar hann fyllti út SVÓT-töfluna?
 - Voru tilgreindir styrkleikar og veikleikar sérstakir og viðeigandi fyrir markmið og markaðsstöðu fyrirtækisins?
 - Hvernig tryggðir þú að tækifærin og ógnirnar sem bent var á væru raunhæfar og áhrifaríkar?
 - Gæði stefnumótandi tilmæla:
 - Metið gæði og hagkvæmni þeirra stefnumótandi tilmæla sem hver hópur leggur til.
 - Íhugaðu hvort ráðleggingarnar nýti á áhrifaríkan hátt styrkleika, bregðast við veikleikum, nýta tækifærin og draga úr ógnum sem komu fram í SVÓT greiningunni.
 - Spurningar fyrir nema:
 - Hvernig forgangsraði hópurinn þinn hvaða stefnumótandi ráðleggingar átti að leggja áherslu á?
 - Voru fyrirhugaðar tillögur framkvæmanlegar og í takt við markmið verkefnisins?
 - Tók hópurinn þinn í huga hugsanlegar áhættur og áskoranir við innleiðingu tilmælanna?
 - Stig þátttöku og þátttöku:
 - Fylgstu með þátttöku og þátttöku innan hópa meðan á æfingunni stendur.
 - Taktu eftir því hversu virkir hópmeðlimir lögðu sitt af mörkum til SVÓT-greiningarinnar og stefnumótunarviðræðna.
 - Spurningar fyrir nema:
 - Lagði hver meðlimur hópsins virkan þátt í SVÓT greiningu og stefnumótunarumræðum?
 - Hvernig tryggði hópurinn þinn að litið væri til allra sjónarmiða við ákvarðanatöku?
- Hvaða aðferðir notaði hópurinn þinn til að hvetja til samvinnu og þátttöku?

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

- Skýrleiki kynninga og beitingu SVÓT greiningarhugtaka:
- Gefðu endurgjöf um skýrleika kynninga og beitingu SVÓT greiningarhugtaka í hópumræðunum.
- Metið hvort hópar hafi á áhrifaríkan hátt miðlað niðurstöðum sínum úr SVÓT greiningu og stefnumótandi ráðleggingum til annarra þátttakenda.
- Spurningar fyrir nema:
- Hvernig tryggði hópurinn þinn að niðurstöður SVÓT-greiningar væru sendar skýrt til annarra þátttakenda?
- Voru einhverjar áskoranir við að koma fram stefnumótandi ráðleggingum þínum meðan á kynningunni stóð?
- Hvaða úrbætur væri hægt að gera við að miðla niðurstöðum og ráðleggingum SVÓT-greiningar á skilvirkan hátt?
- Hugleiðing og beiting náms:
- Hvetja þátttakendur til að ígrunda nám sitt og bera kennsl á innsýn sem öðlast er af æfingunni.
- Ræddu hvernig hægt er að beita hugtökum sem lærð eru í raunverulegu frumkvöðlasamhengi.
- Spurningar fyrir nema:
- Hvaða innsýn fékkst þú við að framkvæma SVÓT greininguna og þróa stefnumótandi ráðleggingar?
- Hvernig sérðu fyrir þér að beita hugtökum sem þú lærðir í framtíðarviðleitni frumkvöðla?

Hvaða áskoranir sérðu fyrir þér við að beita SVÓT greiningu og stefnumótunarhugmyndum í raunverulegum aðstæðum og hvernig ætlar þú að sigrast á þeim?

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

SWOT greining heill og mikilvægi:

Viðbrögð þátttakenda: "Hópurinn okkar greindi rækilega gangsetningaratburðarás matvælaafhendingar, greindi styrkleika eins og nýstárlegt viðskiptamódel okkar, veikleika eins og flutningaáskoranir, tækifæri á vaxandi netmarkaði fyrir matvæli og ógnir frá rótgrónum keppinautum."

Gæði stefnumótandi tilmæla:

Viðbrögð þátttakenda: "Við lögðum til hagkvæmar ráðleggingar, eins og að fjárfesta í tækni til að hámarka afhendingarleiðir og stofna til samstarfs við afhendingarþjónustu þriðja aðila, í samræmi við markmið fyrirtækisins."

Stig þátttöku og þátttöku:

Svar þátttakenda: "Hver hópmeðlimur lagði virkan sitt af mörkum, stuðlaði að samvinnu og bjó til innsýnar hugmyndir og tillögur."

Skýrleiki kynninga og beitingu SVÓT greiningarhugtaka:

Viðbrögð þátttakenda: "Við kynntum niðurstöður okkar á skýran hátt, með sjónrænum hjálpartækjum og dæmum úr atburðarásinni til að sýna fram á sjónarmið okkar á áhrifaríkan hátt."

Hugleiðing og beiting náms:

Svar þátttakenda: "Þessi vinnustofa jók skilning minn á stefnumótandi greiningu í frumkvöðlastarfi. Ég ætla að beita SVÓT greiningarhugtökum í framtíðarverkefnum til að ná viðskiptamarkmiðum."

VIÐAUKI 1: SWOT TAFLA MEÐ ÚTSKÝRINGUM

.....

Styrkleikar	Veikleikar	Tækifæri	Ógnir
-Innri þættir sem hjálpa verkefninu	-Innri þættir sem draga úr verkefninu	-Ytri þættir sem hjálpa verkefninu	-Ytri þættir sem draga úr verkefninu
- Kostir eða auðlindir sem fyrirtækið hefur yfir að ráða	- Svæði þar sem verkefnið skortir fjármagn eða getu	-Sveiflur eða þróun á markaðinum sem fyrirtækið getur nýtt sér	- Samkeppnisþrýstingur eða markaðsáhætta
- Jákvæðir þættir sem aðgreina fyrirtækið frá samkeppnisaðilum	- Áskoranir eða takmarkanir sem verkefnið gæti staðið frammi fyrir	- Nýir möguleikar til vaxtar eða stækkunar	- Hindranir eða hugsanlegar truflanir í greininni

VIÐAUKI 1: SWOT TAFLA

.....

Styrkleikar	Veikleikar	Tækifæri	Ógnir

VIÐAUKI 2: SVIÐSMYND

Þið eruð hópur upprennandi frumkvöðla sem ætla að setja af stað matarsendingar í stórborg. Verkefnið miðar að því að gjörbylta matvælaafgreiðsluiðnaðinum með því að bjóða upp á einstaka blöndu af sælkeramáltíðum frá staðbundnum veitingastöðum sem sendar eru að dyrum viðskiptavina innan 30 mínútna.

Stofnendur hafa tryggt sér upphafs fjármögnun og eru tilbúnir til að hefja verkefnið.

Markmið:

- Veita viðskiptavinum þægilega og skilvirka afhendingu matar.
- Vertu í samstarfi við fjölbreytt úrval staðbundinna veitingastaða til að bjóða upp á breitt úrval af hágæða máltíðum.
- Koma á sterkri vörumerkjaveru og hollustu viðskiptavina á samkeppnismarkaði fyrir matvælasendingar.

Núverandi markaðsstaða:

Matvælaafhendingarmarkaðurinn í borginni er mjög samkeppnishæfur, þar sem nokkrir rótgrónir aðilar eru ráðandi í greininni. Þó að aukin eftirspurn sé eftir matarsendingarþjónustu hafa viðskiptavinir lýst yfir óánægju með langan afhendingartíma og takmarkaða valmöguleika.

Athugið: Þátttakendur ættu að nota þessa atburðarás sem grunn fyrir SVÓT greiningu sína, til að bera kennsl á innri styrkleika og veikleika sprotafyrirtækisins, svo og ytri tækifæri og ógnir á markaðnum. Þeir geta síðan þróað stefnumótandi ráðleggingar til að nýta styrkleika, takast á við veikleika, grípa tækifæri og draga úr ógnum til að ná markmiðum verkefnisins.



VERKEFNI 15

SJÁLFBÆR

FRUMKVÖÐLASTARFSEMI 2



KYNNING

Sjálfbært frumkvöðlastarf, í grunninn, felur í sér samruna viðskiptavitundar og umhverfis- og samfélagslegrar ábyrgðar. Það felur í sér þá iðkun að búa til og stjórna verkefnum sem skapa efnahagslegt verðmæti á sama tíma og þeir leggja virkan þátt í velferð jarðar og íbúa hennar. Í kraftmiklu viðskiptalandslagi nútímans er sjálfbært frumkvöðlastarf ekki bara valkostur heldur nauðsyn þar sem fyrirtæki standa frammi fyrir auknum þrýstingi til að takast á við brýn umhverfis- og félagsleg áskoranir.

Í þessari auknu æfingu munu þátttakendur kafa inn í svið sjálfbærs frumkvöðlastarfs, kanna meginreglur þess, áskoranir og tækifæri. Þeir munu ekki aðeins greina dæmisögur af farsælum sjálfbærum fyrirtækjum heldur einnig leggja af stað í þá ferð að þróa framkvæmanlegar áætlanir til að samþætta sjálfbærni í eigin frumkvöðlaverkefni. Með því að skilja kjarna sjálfbærs frumkvöðlastarfs og þýða það í hagnýtar aðferðir verða þátttakendur í stakk búnir til að sigla um margbreytileika nútímaviðskipta á sama tíma og hafa jákvæð áhrif á heiminn í kringum þá.

Markmið: Að útbúa ungar konur með hagnýtar aðferðir til að samþætta sjálfbærni í frumkvöðlaverkefni þeirra og styrkja þær til að þróa framkvæmanlegar áætlanir um framkvæmd.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

.....

1. Byrjaðu á því að skipta þátttakendum í litla hópa (2-3), tryggðu fjölbreytileika í bakgrunni og sjónarmiðum.
 2. Gefðu yfirsýn yfir æfinguna, með áherslu á mikilvægi þess að þróa framkvæmanlegar áætlanir um sjálfbært frumkvöðlastarf.
 3. Dreifðu dæmisögum um sjálfbær fyrirtæki til hvers hóps og tryggðu mikilvægi og fjölbreytni í dæmunum sem gefin eru upp. Dæmi gætu verið fyrirtæki í endurnýjanlegri orku, sjálfbærri tísku, vistvænum neysluvörum eða félagslegum fyrirtækjum sem sinna þörfum samfélagsins. (Kíktu á Viðauki 1 til að fá dæmisögur til að nota í æfingunni)
 4. Gefðu hópum nægan tíma til að greina dæmisögurnar ítarlega og draga fram innsýn í sjálfbærar aðferðir. (30 mín)
 5. Auðvelda samstarfsumræður innan hvers hóps, hvetja til virkrar þátttöku og samræðna:
 - a. Hvernig getum við forgangsraðað sjálfbærum starfsháttum sem tilgreindir eru í dæmisögunum til að samræmast einstökum þörfum og markmiðum frumkvöðlaverkefna okkar?
 - b. Hvaða aðferðir getum við innleitt til að yfirstíga hugsanlegar hindranir eða mótstöðu við að samþætta sjálfbærni í verkefni okkar, bæði innra og ytra?
 - c. Á hvaða hátt getum við nýtt sér sérfræðipækkingu og fjármagn innan hópsins okkar til að styðja við framkvæmd aðgerðaáætlunar okkar um sjálfbært frumkvöðlastarf?
 6. Eftir að hafa greint dæmisögurnar, leiðbeina þátttakendum við að fara yfir í aðgerðaáætlunarstigið.
 7. Gefðu leiðbeiningar og sniðmát til að hjálpa þátttakendum að þróa aðgerðaáætlanir sínar, þar á meðal að setja mælanleg markmið, bera kennsl á úrræði og stuðningsnet og koma á tímalínum. (Athugaðu Viðauki 2 fyrir sniðmátið)
 8. Hvetja þátttakendur til að hugsa skapandi og raunsætt um hvernig þeir geta samþætt sjálfbæra starfshætti í eigin verkefni.
 9. Bjóða upp á stuðning og leiðbeiningar eftir þörfum meðan á aðgerðaáætlunarferlinu stendur.
- Gefðu hverjum hópi tíma til að kynna aðgerðaáætlanir sínar fyrir hinum þátttakendum og stuðla að jafningjanámi og endurgjöf.

TÍMAMÖRK

30 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Þessi æfing miðar að því að betrumbæta skilning þátttakenda á sjálfbæru frumkvöðlastarfi, mikilvægri færni í viðskiptalandslagi nútímans.

Með því að kanna raunveruleg dæmi og bera kennsl á sjálfbæra starfshætti munu þátttakendur auka getu sína til að samþætta sjálfbærni í eigin verkefni og bæta þar með markaðsaðdrátt sinn og langtímaárangur.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

- Til að meta árangur æfingarinnar og þátttöku þátttakenda við efnið á áhrifaríkan hátt skaltu fylgja þessum skrefum:
- Athugun: Fylgstu með hreyfingu hópa, taktu eftir þátttöku, þátttöku og samvinnu meðal þátttakenda. Fylgstu með óorðum vísbendingum eins og líkamstjáningu og látbragði til að meta áhuga og þátttöku.
- Spurning: Spyrðu ígrundunarspurninga til að meta skilning þátttakenda á tilviksrannsóknunum og auðkenndum sjálfbærum starfsháttum þeirra. Hvetjið til gagnrýnninnar hugsunar og ígrundunar með því að setja fram spurningar eins og:
 - "Geturðu útskýrt rökin á bak við val þitt á sjálfbærum starfsháttum?"
 - "Hvernig sérðu fyrir þér að þessi vinnubrögð muni stuðla að langtímaárangri í viðskiptum?"
 - "Hvaða áskoranir gætu komið upp þegar þessar aðferðir eru innleiddar í raunverulegu frumkvöðlasamhengi?"
- Endurgjöf: Gefðu uppbyggilega endurgjöf til einstaklinga og hópa út frá frammistöðu þeirra og framlagi á æfingunni. Leggðu áherslu á styrkleika, komdu með sérstakar tillögur til úrbóta og hvettu þátttakendur til að velta fyrir sér námi sínu og íhuga hvernig eigi að beita því í frumkvöðlastarfi sínu.
- Hugleiðing:
 - Búðu til stuðningsumhverfi þar sem þátttakendur geta hugleitt mikilvægi sjálfbærrar frumkvöðlastarfsemi fyrir eigin væntingar. Hvetja þá til að íhuga hvernig þeir geta samþætt sjálfbæra starfshætti inn í verkefni sín og lagt sitt af mörkum til samfélagsins og umhverfisins.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Að forgangsraða sjálfbærum starfsháttum: Hópurinn minn fjallar um sjálfbærar venjur sem tilgreindar eru í dæmisögunum og metur mikilvægi þeirra fyrir frumkvöðlaverkefni okkar. Við forgangsraðum vinnubrögðum sem samræmast markmiðum okkar og gildum, með hliðsjón af þáttum eins og hagkvæmni og hugsanlegum áhrifum.

Að yfirstíga hindranir: Við hugsum um aðferðir til að yfirstíga hugsanlegar hindranir eða mótstöðu gegn því að samþætta sjálfbærni í verkefni okkar. Við könnum lausnir á innri áskorunum eins og auðlindaþvingunum og menningarlegri mótstöðu, sem og ytri áskorunum eins og samkeppni á markaði og hindrunum í reglugerðum.

Nýta sérfræðipækkingu og fjármagn: Við nýtum sérfræðipækkingu og fjármagn innan hópsins okkar til að styðja við framkvæmd aðgerðaáætlunar okkar. Við auðkennum einstaklinga með viðeigandi reynslu eða þekkingu og úthlutum ábyrgð í samræmi við það. Við kannum einnig ytri auðlindir eins og iðnaðarnet og stuðningsstofnanir.

Aðgerðaáætlun:

Með því að nota meðfylgjandi sniðmát, þróar hópurinn minn aðgerðaáætlun til að samþætta sjálfbæra starfshætti í frumkvöðlaverkefni okkar. Við setjum sértæk, mælanleg markmið í takt við markmið okkar og gildi, auðkennum aðgerðahæf skref, ábyrga aðila, tímalínur og auðlindaþarfir. Við tryggjum að aðgerðaáætlun okkar sé raunhæf og framkvæmanleg, miðað við tiltæk úrræði okkar og takmarkanir.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Aðgerðaráætlun til að samþætta sjálfbæra starfshætti í frumkvöðlaverkefni okkar

Markmið

Að koma á sjálfbærri aðfangakeðju og minnka umhverfisfótspor okkar með því að innleiða vistvænar umbúðalausnir

Sjálfbærar aðferðir:

1. Notaðu vistvænt umbúðaefni
2. Lágmarkaðu sóun með skilvirkri umbúðahönnun
3. Fræddu viðskiptavini um sjálfbæra umbúðir

Úrræði og stuðningsnet:

- Sjálfbærir umbúðir birgjar
- Samtök iðnaðarins sem stuðla að vistvænum starfsháttum
- Aðföng á netinu fyrir sjálfbæra umbúðahönnun

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Aðgerðarskref:

- Rannsakaðu og auðkenndu vistvæna umbúðabirgja (viku 1-2, Framboðsstjóri).
- Metið sýnishorn birgja með tilliti til gæða og sjálfbærni (vika 1-2, Framboðsstjóri).
- Gerðu samninga við valda birgja (viku 2-3, Framboðsstjóri).
- Metið núverandi umbúðir með tilliti til úrgangsmöguleika (vikur 3-4, vöruþróunarteymi).
- Vinna saman að nýstárlegri umbúðahönnun (vikur 3-4, vöruþróunarteymi).
- Framkvæma tilraunaprófanir og safna viðbrögðum (vikur 4-5, vöruþróunarteymi).
- Þróa fræðsluefni um sjálfbærar umbúðir (viku 5-6, markaðsteymi).
- Flétta sjálfbær skilaboð inn í markaðsefni (viku 5-6, markaðsteymi).
- Settu af stað frumkvæði um þátttöku viðskiptavina (vikur 6-7, markaðsteymi).

Tímaplan:

- Vika 1-2: rannsaka og velja sjálfbæra umbúðabirgja

- Vika 3-4: Þróa og innleiða skilvirka umbúðahönnun

- Vika 5-6 Settu af stað markaðsherferð til að fræða viðskiptavinum um sjálfbæra umbúðir

Mat og eftirfylgni

- Mælingar: Minnkun á umbúðaúrgangi, endurgjöf viðskiptavina um sjálfbæra umbúðir

- Eftirlit: Regluleg endurskoðun á umbúðaferlum og efnum, fylgst með viðbrögðum viðskiptavina við frumkvæði um sjálfbærni

- Endurgjöf: Fáðu endurgjöf frá viðskiptavinum og hagsmunaaðilum til að meta árangur og áhrif sjálfbærrar umbúða

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Kynning á aðgerðaáætlun:

Við kynnum aðgerðaáætlun okkar fyrir hinum þátttakendum, lýsum markmiðum okkar, stefnum og væntanlegum árangri. Við fögnum viðbrögðum og uppbyggilegri gagnrýni frá jafnöldrum okkar, með tillögum til að styrkja áætlun okkar. Við leggjum áherslu á mikilvægi áframhaldandi mats og aðlögunar til að tryggja skilvirkni sjálfbærniframtaks okkar.

Hugleiðing og mat:

Eftir æfinguna velti ég fyrir mér mikilvægi sjálfbærrar frumkvöðlastarfsemi fyrir frumkvöðlaþrá mínar. Ég velti fyrir mér hvernig ég get samþætt sjálfbæra starfshætti inn í verkefnið mitt og lagt mitt af mörkum til samfélagsins og umhverfisins. Ég þakka tækifærið til að læra af raunverulegum dæmum og vinna með öðrum þátttakendum til að þróa raunhæfar aðferðir fyrir sjálfbært frumkvöðlastarf.

VIÐAUKI 1: DÆMISÖGUR

Dæmi 1:

Í Apenu, Grikklandi, hefur félag tileinkað stuðningi við farandfólk verið brautryðjandi einstakt framtak sem sýnir matreiðsluhæfileika palestínkra kvenna. Við skipulagningu viðburða felur félagið þessum konum veitingarnar sem útbúa hefðbundna palestínska rétti heima og koma með á viðburðina til að afla tekna. Þetta framtak veitir ekki aðeins efnahagsleg tækifæri fyrir farandkonur heldur fagnar palestínskri menningu og stuðlar að samþættingu samfélagsins. Með því að stuðla að menningarlegri varðveislu, efnahagslegri valdeflingu og félagslegri þátttöku, felur þessi veitingaþjónusta í sér meginreglur sjálfbærs frumkvöðlastarfs í fjölbreyttri og lifandi borgarmynd.

Sjálfbærar venjur þessarar tilviksrannsóknar eru:

- Staðbundin uppruni: Með því að útvega hráefni á staðnum dregur veitingaþjónustan úr kolefnisfótspori sínu í tengslum við flutninga og styður við bændur og markaði á staðnum.
- Heimiliseldamennska: Notkun heimiliseldunar lágmarkar sóun sem venjulega myndast í stóreldhúsum og stuðlar að nýtingu auðlinda.
- Menningarvernd: Framtakið fagnar palestínskum matarafleifð, ýtir undir þakklæti fyrir menningarlegan fjölbreytileika og stuðlar að varðveislu hefðbundinna uppskrifta og matreiðslutækni.
- Efnahagsleg valdefling:
- Með því að veita palestínskum farandverkakönun tekjuöflunartækifæri, stuðlar veitingaþjónustan að efnahagslegri seiglu og valdeflingu innan farandfólkssamfélaga.
- Félagsleg aðlögun: Með því að virkja farandkonur í veitingabransanum stuðlar framtakið að félagslegri aðlögun og stuðlar að þvermenningarlegum skilningi og samkennd meðal fjölbreyttra samfélaga.

VIÐAUKI 1: DÆMISÖGUR

Dæmi 1:

Í Apenu, Grikklandi, hefur félag tileinkað stuðningi við farandfólk verið brautryðjandi einstakt framtak sem sýnir matreiðsluhæfileika palestínkra kvenna. Við skipulagningu viðburða felur félagið þessum konum veitingarnar sem útbúa hefðbundna palestínska rétti heima og koma með á viðburðina til að afla tekna. Þetta framtak veitir ekki aðeins efnahagsleg tækifæri fyrir farandkonur heldur fagnar palestínskri menningu og stuðlar að samþættingu samfélagsins. Með því að stuðla að menningarlegri varðveislu, efnahagslegri valdeflingu og félagslegri þátttöku, felur þessi veitingaþjónusta í sér meginreglur sjálfbærs frumkvöðlastarfs í fjölbreyttri og lifandi borgarmynd.

Sjálfbærar venjur þessarar tilviksrannsóknar eru:

- Staðbundin uppruni: Með því að útvega hráefni á staðnum dregur veitingaþjónustan úr kolefnisfótspori sínu í tengslum við flutninga og styður við bændur og markaði á staðnum.
- Heimiliseldamennska: Notkun heimiliseldunar lágmarkar sóun sem venjulega myndast í stóreldhúsum og stuðlar að nýtingu auðlinda.
- Menningarvernd: Framtakið fagnar palestínskum matarafleifð, ýtir undir þakklæti fyrir menningarlegan fjölbreytileika og stuðlar að varðveislu hefðbundinna uppskrifta og matreiðslutækni.
- Efnahagsleg valdefling:
- Með því að veita palestínskum farandverkakönnum tekjuöflunartækifæri, stuðlar veitingaþjónustan að efnahagslegri seiglu og valdeflingu innan farandfólkssamfélaga.
- Félagsleg aðlögun: Með því að virkja farandkonur í veitingabransanum stuðlar framtakið að félagslegri aðlögun og stuðlar að þvermenningarlegum skilningi og samkennd meðal fjölbreyttra samfélaga.

VIÐAUKI 1: DÆMISÖGUR

Dæmirannsókn 2:

Á iðandi götum New York borgar í Bandaríkjunum er brautryðjendaframtak í gangi til að fagna fjölbreytileika matreiðslu og styrkja samfélög flóttamanna og innflytjenda. „Eat Offbeat“ stendur sem vitnisburður um umbreytandi kraft matar, og býður upp á vettvang fyrir flótta- og innflytjendakokka til að deila matreiðsluarfleifð sinni með heiminum á meðan þeir afla sér framfærslu og aðlagast nýju heimalandi sínu. Eat Offbeat var stofnað af systkinunum Manal Kahi og Wissam Kahi, upprunalega frá Líbanon, og á í samstarfi við hæfileikaríka matreiðslumenn úr bakgrunni flóttamanna og innflytjenda, þar á meðal löndum eins og Sýrlandi, Nepal, Írak og Erítreu. Saman koma þeir með kaleidoscope af bragðtegundum á borðið og bjóða viðskiptavinum upp á einstaka matreiðsluupplifun sem nær yfir landamæri og menningu. Eat Offbeat þjónar sem leiðarljós vonar og tækifæra og sýnir fram á hvernig frumkvöðlastarf í matreiðslu getur verið tæki fyrir félagsleg áhrif, efnahagslega valdeflingu og menningarskipti. Með nýstárlegu viðskiptamódeli sínu og skuldbindingu til sjálfbærni, staðfesta þeir siðferði frumkvöðlastarfs án aðgreiningar, sem auðgar efni samfélags síns einn rétt í einu.

Sjálfbærar starfshættir þessarar tilviksrannsóknar fela í sér:

- Að styrkja flóttakokka: Eat Offbeat veitir þroskandi atvinnutækifæri fyrir flótta- og innflytjendakokka, sem gerir þeim kleift að sýna matreiðsluhæfileika sína og framfleyta sér og fjölskyldum sínum í nýju heimili sínu.
- Menningarvernd: Með fjölbreyttu matseðli sínum fagnar Eat Offbeat ríkum matreiðsluhefðum flóttamanna- og innflytjendasamfélaga, varðveitir menningararfleifð og stuðlar að þvermenningarlegum skilningi og þakklæti.
- Félagsleg samþætting: Með því að deila sögum og hæfileikum flóttakokka, stuðlar Eat Offbeat að félagslegri aðlögun og ögrar staðalmyndum, skapar tækifæri til samkenndar og tengsla meðal viðskiptavina og samfélagsins.
- Staðbundin uppruni: Þó að sértækar upplýsingar um innkaupaaðferðir séu ekki tiltækar, setja mörg veitingafyrirtæki, þar á meðal Eat Offbeat, forgangsraða í að útvega hráefni á staðnum þegar mögulegt er, styðja bændur á staðnum og draga úr umhverfisáhrifum.
- Umhverfisábyrgð: Þó að það sé ekki sérstaklega nefnt á vefsíðu sinni, eru mörg veitingafyrirtæki, þar á meðal Eat Offbeat, í auknum mæli að tileinka sér vistvænar aðferðir eins og jarðgerð matarúrgangs og lágmarka einnota plast.

Athugið: Þegar dæmisögur eru notaðar, hvetjið þátttakendur til að greina ekki aðeins sjálfbærniframtak þessara fyrirtækja heldur einnig viðskiptamódel þeirra, markaðsáætlanir og áhrif á hagsmunaaðila. Þessi heildræna nálgun mun gera þátttakendum kleift að öðlast dýrmæta innsýn og beita þeim í eigin frumkvöðlaverkefni.

Þessar dæmisögur veita einnig dýrmæta innsýn í hvernig alþjóðlega viðurkennd fyrirtæki samþætta sjálfbærni í viðskiptamódel sín, sem gerir þau tilvalin til að örva umræðu og greiningu í starfseminni.

VIÐAUKI 2

.....

Aðgerðaráætlun til að samþætta sjálfbæra starfshætti í frumkvöðlaverkefni mínu
Markmið:
[Sérstakt, mælanlegt, framkvæmanlegt, viðeigandi, tímasett markmið]
Sjálfbær vinnubrögð til að innleiða:
1. [Verkefni 1]
2. [Verkefni 2]
3. [Verkefni 3]
Úrræði og stuðningsnet:
- Sjálfbær viðskiptanet og stofnanir
- Samtök iðnaðarins og vottanir
- Ríkisstyrkir og ívilnanir
- Sjálfbærir birgjar og þjónustuaðilar
- Leiðbeinendur, ráðgjafar og sérfræðingar

VIÐAUKI 2

.....

Aðgerðarskref:
Tímaplan
- [Lykiláfangar og frestir]
Mat og eftirlit:
- [Mælingar og vísbendingar til að mæla framfarir]
- [Vöktunar- og matskerfi]
- [Viðbragðsaðferðir]

Athugið: Þátttakendur geta fyllt út töfluna með sérstökum upplýsingum sem tengjast verkefni sínu og sjálfbærnimarkmiðum. Þetta snið gerir kleift að skipuleggja aðgerðaskref, ábyrgð, tímalínur, úrræði og framfaraskráningu, sem gerir það auðveldara að innleiða og meta aðgerðaáætlunina á áhrifaríkan hátt.



VERKEFNI 16

FERÐAÞJÓNUSTA – AÐ EFLA MENNINGARHÆFNI OG SAMSKIPTAHÆFNI



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Uppsetning:

Þjálfunarrýmið ætti að vera komið fyrir með stólum í hring til að stuðla að umhverfi sem stuðlar að umræðu og gagnkvæmum skilningi þátttakenda. Þessi uppsetning er ekki eingöngu fyrir fagurfræði; það felur líkamlega í sér hugmyndina um sýnileika og jafnrétti, sem endurspeglar augljósa þætti menningar sem við munum ræða.

Verkefni 1:

Byrjaðu á því að kynna hugmyndina um "menningarísjakann." Notaðu stóra skýringarmynd af ísjaka sem birtist áberandi. Útskýrðu að það sem sést fyrir ofan vatnslínuna táknar þá þætti menningar sem auðvelt er að fylgjast með, svo sem matur, klæðnaður og hátíðir. Þetta er hið yfirborðslega lag menningar sem flestir kynnast fyrst. Hins vegar liggur stærri hluti ísjakans undir yfirborðinu, sem táknar dýpri, oft ósýnilega þætti menningar, þar á meðal trú, gildi og hugsunarferli.

Umræða:

Þjóddu þátttakendum að ígrunda eigin menningu með því að bera kennsl á og deila dæmum bæði fyrir ofan og neðan vatnslínuna. Hvetja þá til að íhuga hvernig þessir þættir hafa áhrif á samskipti á fjölmennningarlegum vinnustað, sérstaklega í ferðaþjónustu, þar sem menningarferni er mikilvæg.

Djúp kafa:

Þessi starfsemi snýst ekki bara um að skrá menningareinkenni heldur að skilja afleiðingar þeirra. Til dæmis gæti þátttakandi sagt frá því að sýnilegur menningarlegur eiginleiki frá sínu landi sé hefðbundinn dans, sem er lifandi og innifalinn. Ósýnilegur eiginleiki gæti verið samfélagsleg gildi sem liggja til grundvallar þessum dansi, sem leggja áherslu á félagslega samheldni og sameiginlega ánægju yfir einstaka frammistöðu.

Umdeilanlegt horn:

Umræðan ætti þá að snúast að umdeildari sjónarhorni: "Tákna sýnilegir menningarþættir nákvæmlega dýpt menningarlegrar sjálfsmyndar manns?" Þessi spurning hvetur þátttakendur til að rökræða að hve miklu leyti yfirborðslegir menningarlegir vísbendingar geta leitt til staðalmynda eða misskilnings í fjölmennningarlegu umhverfi.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Verkefni 2:

"Hlutverkaleiksviðmyndir" - Að umræðum loknum munu þátttakendur taka þátt í hlutverkaleiksviðmiðum þar sem þeir lenda í túristum með ranghugmyndir um menningu sína út frá sýnilegum eiginleikum. Hver þátttakandi mun æfa sig í að leiðrétta þessar ranghugmyndir með háttvísi og dýpt og útskýra þá þætti sem eru minna sýnilegir í menningu sinni.

Dæmi um atburðarás: Þátttakandi leikur hlutverk sem þjónustuaðili á hóteli þar sem ferðamaður gerir forsendur út frá sýnilegum menningarmerkjum, svo sem klæðnaði. Þátttakandi útskýrir menningarlega þýðingu klæðnaðarins og kynnir ferðamanninum dýpri menningarhugtök, sem eykur skilning og þakklæti ferðamannsins.

Hugleiðing og endurgjöf:

Ljúktu verkefninu með endurgjöf þar sem þátttakendur velta fyrir sér reynslu sinni. Ræddu hvaða aðferðir voru árangursríkar til að miðla menningarlegri dýpt og hvernig hægt er að beita þessum aðferðum í raunverulegum ferðaþjónustuaðstæðum. Hvetja til endurgjöf sem beinist ekki aðeins að því sem var vel miðlað heldur einnig að því hvernig þátttakendur geta bætt nálgun sína til að efla dýpri skilning og virðingu fyrir menningarmun.

Umræða:

Eftir hvern hlutverkaleik er rætt um hvað gekk vel og hvað mætti betur fara. Leggðu áherslu á skýr samskipti, að bera virðingu fyrir menningarmun og skilvirka lausn vandamála.

Aðlögun: Taktu þátt í atburðarás sem gæti sérstaklega átt sér stað í staðbundnu samhengi þátttakenda.

Hvatning:

Hrósaðu þátttakendum fyrir áhrifarík samskipti og skapandi lausnir; hvetja þá til að hugsa um hvernig þeim myndi líða í aðstæðum ferðamannsins.

Færniflutningur:

Leggðu áherslu á að færni sem þróast með þessari æfingu er mikilvæg fyrir alla sem starfa í ferðaþjónustu. Þeir hjálpa til við að tryggja jákvæða upplifun fyrir bæði ferðamenn og þjónustuaðila, stuðla að umhverfi gagnkvæmrar virðingar og skilnings.

Viðeigandi hlekkir:

Skilningur á menningarísjaka: <https://www.culturematters.com/what-is-the-cultural-iceberg/>

Skilvirk samskipti í ferðaþjónustu: <https://www.tourismteacher.com/communication-in-tourism/>

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

TÍMAMÖRK

- Heildarlengd: 90 mínútur
 - Kynning á menningarísjakanum: 15 mínútur
 - Hlutverkaleiksviðmyndir: 60 mínútur
 - Umræður og athugasemdir: 15 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Færni: Menningarhæfni og samskipti

Mikilvægi: Þessi færni er mikilvæg í ferðapjónustunni, sem felur oft í sér samskipti við fólk með fjölbreyttan menningarbakgrunn. Að efla þessa færni hjálpar til við að tryggja jákvæða upplifun fyrir bæði ferðamenn og þjónustuaðila, stuðla að umhverfi gagnkvæmrar virðingar og skilnings.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Athugun:

Fylgstu með hvernig þátttakendur taka þátt í mismunandi menningu og stjórna samskiptum. Fylgstu með líkamstjáningu, raddblæ og getu til að tjá samkennd.

Viðbrögð:

Gefðu sérstaka endurgjöf um hversu áhrifarík þau hafa samskipti og samskipti þvert á menningarlínur. Leggðu áherslu á bæði styrkleika og svæði til að bæta.

Mikilvægar aðstæður:

Ef þátttakandi glímir við atburðarás, hjálpaðu þeim að skilja sjónarhorn ferðamannsins og hugleiða aðrar aðferðir sem þeir gætu tekið.

Menningarnæmni:

Vertu meðvitaður um fjölbreyttan bakgrunn þátttakenda og tryggðu að allar umræður séu virðingarfullar og innihaldsríkar.

Lokaðir þátttakendur:

Ef einhver er hikandi við að taka þátt skaltu hvetja hann til að fylgjast með fyrst og aðstoða þá í minni hópum til að byggja upp sjálfstraust.

Jákvæð rammi:

Settu alltaf jákvæðar athugasemdir í ramma, leggðu áherslu á nám og vaxtarmöguleika.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í hlutverkaleik:

"Ég tók eftir því að þú ert að leita að góðum stað til að borða á. Við erum með frábæran staðbundinn veitingastað í nágrenninu sem býður upp á rétti frá þínu landi. Viltu leiðarlýsingu?"

Viðbrögð við umræðu:

„Þú gerðir frábært starf með því að virða takmarkanir ferðamannsins á mataræði og bauðst yfirveguð meðmæli. Næst gætirðu líka spurt hvort hann sé með ofnæmi.“



VERKEFNI 17

ÞJÓNUSTUIÐNAÐUR – AÐ NÁ TÖKUM Á FRAMÚRSKARANDI ÞJÓNUSTU VIÐ VIÐSKIPTAVINI



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Uppsetning: Búðu til líkt þjónustuumhverfi, svo sem uppsetningu smásöluverslunar eða herma veitingastaðarrými, allt eftir áherslum innan þjónustugeirans.

Verkefni 1: "Kveðja viðskiptavina"

Markmið: Þjálfar þátttakendur í listinni að skapa jákvæða fyrstu sýn með áhrifaríkum kveðjuaðferðum, sem skipta sköpum til að skapa velkomið umhverfi fyrir viðskiptavinum.

Kynning og hlutverkaleikur: Byrjaðu á því að ræða mikilvægi fyrstu kynninga í þjónustugeiranum. Útskýrðu að fyrstu samskiptin geta gefið tóninn fyrir alla upplifun viðskiptavinarins. Þátttakendur munu síðan skiptast á að leika hlutverk þjónustufólks sem heilsar viðskiptavinum sem koma út í umhverfið. Til dæmis gæti þátttakandi tekið á móti viðskiptavinum með hlýlegu brosi og áhugasömu viðmóti og spurt hvernig þeir geti aðstoðað hann í dag.

Gagnrýnin umræða: Eftir hvern hlutverkaleik skaltu halda hópumræður um hvað var árangursríkt og hvað mætti bæta. Hvetja þátttakendur til að velta fyrir sér raddblæ, líkamstjáningu og orðavali sem notað er. Dæmi um umræðuefni gæti verið jafnvægið á milli þess að vera vingjarnlegur og bera virðingu fyrir persónulegu rými, sem getur verið mjög mismunandi milli menningarheima.

Verkefni 2: "Meðhöndlun kvartana"

Markmið: Útbúa þátttakendur með færni til að meðhöndla kvartanir viðskiptavina á þokkafullan og áhrifaríkan hátt og breyta þannig hugsanlega neikvæðri reynslu í jákvæðar niðurstöður.

Þjálfun sem byggir á atburðarás: Þátttakendur munu taka þátt í hlutverkaleiksviðmiðum sem fela í sér algengar kvartanir viðskiptavina, svo sem rangar pantanir eða seinkun á þjónustu. Hver þátttakandi mun æfa sig í að bregðast við þessum kvörtunum, með áherslu á samkennd, virka hlustun og lausn vandamála.

Dæmi um atburðarás: Í hlutverkaleik gæti þátttakandi séð um kvörtun frá viðskiptavinum sem fékk ranga pöntun. Þátttakandi viðurkennir mistökin, biðst innilega afsökunar og býður upp á skjóta og viðeigandi lausn, svo sem að skipta um pöntun og veita afslátt vegna óþægindanna.

Endurgjöf og greining: Eftir hverja atburðarás, gefðu nákvæma endurgjöf. Ræddu notkun samkenndar til að viðurkenna gremju viðskiptavinarins, skilvirkni fyrirhugaðrar lausnar og samskiptastílinn sem notaður er. Leggðu áherslu á mikilvægi þess að viðhalda æðruleysi og fagmennsku undir álagi.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Hópumræður: Eftir hverja athöfn skaltu ræða um hvaða aðferðir voru árangursríkar og hvernig þátttakendur gætu bætt samskipti sín.

Aðlögun: Sérniða atburðarás til að endurspegla algengar aðstæður í nærumhverfi þátttakenda eða fyrirhugaðar starfsstillingar.

Hvatning: Gefðu jákvæð viðbrögð og leggðu áherslu á gildi þolinmæði og samkennd í samskiptum við viðskiptavini.

Færniyfirfærsla: Tengdu æfingarnar við raunveruleg vinnusvið í verslun, gestrisni og öðrum þjónustugeirum og ræddu hvernig þessi færni hefur áhrif á ánægju viðskiptavina og velgengni fyrirtækja.

Viðeigandi hlekkir:

Að ná tökum á fyrstu sýn:

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

Meðhöndlun kvartana viðskiptavina: <https://hbr.org/2020/07/how-to-handle-customer-complaints>

Leiðbeiningar um framúrskarandi þjónustu: <https://www.serviceexcellence.com/>

TÍMAMÖRK

- Heildarlengd: 120 mínútur
 - Kveðjuæfing fyrir viðskiptavini: 30 mínútur
 - Meðhöndlun kvartana Hlutverkaleikur: 60 mínútur
 - Hópumræður og athugasemdir: 30 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Hæfni: Framúrskarandi þjónustuver

Mikilvægi: Nauðsynlegt fyrir velgengni í þjónustuiðnaðinum, góð kunnátta í þjónustu við viðskiptavini leiðir til meiri ánægju viðskiptavina, endurtekinna viðskipta og jákvæðra munnmæla, sem skipta sköpum fyrir vöxt fyrirtækja og persónulegan starfsframa.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

Athugun:

Fylgstu með hvernig þátttakendur nota raddblæ, líkamstjáningu og hlustunarfærni í samskiptum. Taktu eftir hvernig þeir stjórna streituvaldandi aðstæðum með kvörtunum.

Viðbrögð:

Gefðu sérstök dæmi um góða starfshætti og ábendingar til úrbóta. Leggðu áherslu á árangursríka lausn á vandamálum og samúðarfullum samskiptum.

Mikilvægar aðstæður:

Ef þátttakandi verður ringlaður eða óvart, gríptu inn til að bjóða stuðning, sýna rólega lausn vandamála og brjóta niður skrefin sem þeir geta tekið til að leysa ástandið.

Menningarnæmni:

Gakktu úr skugga um að atburðarás og endurgjöf séu menningarlega virt og innifalin, með viðurkenningu á fjölbreyttum bakgrunni þátttakenda.

Lokaðir þátttakendur:

Hvetjið þá sem eiga í erfiðleikum með þátttöku til að horfa á sýnikennslu og reyna síðan aftur í minni hópi sem styðja betur.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í hlutverkaleik: "Ég skil hvers vegna þú ert í uppnámi yfir að hafa fengið ranga pöntun. Leyfðu mér að leiðrétta það strax fyrir þig og hér er afsláttarmiði fyrir næstu heimsókn þína sem afsökunarbeiðni á óþægindunum."

Viðbrögð við umræðum: "Þú tókst mjög vel á þessu ástandi með því að viðurkenna mistökin og bjóða upp á lausn tafarlaust. Í framtíðinni mun það einnig hjálpa til við að fullvissa viðskiptavininn um að viðhalda augnsambandi og nota rólegan tón."



VERKEFNI 18

LANDBÚNAÐUR – SJÁLFBÆR BÚSKAPARHÆTTIR



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Uppsetning:

Gerðu ráð fyrir hagnýtri uppsetningu sem felur í sér annaðhvort litla lóð eða líkt umhverfi (eins og ílát fyrir þéttbýli) þar sem þátttakendur geta tekið þátt í búskapartækninni beint. Þessi líkamlega þátttaka er mikilvæg til að skilja áþreifanlega og hagnýta þætti sjálfbærs landbúnaðar.

Verkefni 1: "Græðslutækni"

Markmið: Sýna og æfa ýmsar sjálfbærar gróðursetningaraðferðir sem hagræða landnýtingu og stuðla að umhverfisheilbrigði.

Kennsla og æfing:

Byrjaðu með sýnikennslu á mismunandi gróðursetningaraðferðum eins og röð gróðursetningu, útvarpsgróðursetningu og garðyrkju í hábeðjum. Hver tækni verður sýnd með kostum sínum og hugsanlegum áskorunum rædd. Til dæmis getur raðgróðursetning auðveldað viðhald og uppskeru, en upphækkuð beð geta bætt frárennsli og dregið úr jarðvegsþjöppun.

Þátttakendur munu síðan æfa þessar aðferðir, sem gera þeim kleift að upplifa blæbrigði og árangur hvernar aðferðar af eigin raun. Þessi hagnýta notkun er nauðsynleg til að skilja hvernig hægt er að laga slíka tækni að eigin búskaparaðstæðum.

Umræður og rökræður:

Eftir að hafa æft tæknina skaltu leiða umræðu um sjálfbærni hvernar aðferðar. Skora á þátttakendur að huga að umhverfisáhrifum, svo sem vatnsnotkun og jarðvegsheilbrigði, og hvernig hægt er að hagræða þessar aðferðir við mismunandi umhverfisaðstæður.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Verkefni 2: "Meindýraeyðing"

Hlutlæg:

Kynntu náttúrulegar meindýraeyðingaraðferðir sem draga úr því að treysta á efnafræðileg varnarefni og styðja þannig við líffræðilegan fjölbreytileika og heilbrigði vistkerfa.

Gagnvirkt nám: Kynntu þér ýmsar náttúrulegar meindýraeyðingaraðferðir, svo sem notkun gagnlegra skordýra, Neem olíu og annarra lífrænna aðferða. Þátttakendur munu blanda saman og beita þessum aðferðum á tilgreindar plöntur, sem veita praktískan skilning á notkun þeirra og skilvirkni.

Dæmi um atburðarás:

Sýndu notkun Neem-olíu sem meindýra- og skordýraeiturs, útskýrðu hvernig það virkar og ræddu kosti þess og takmarkanir samanborið við hefðbundin efnafræðileg varnarefni.

Hópumræður:

Taktu þátt í umræðum um viðtækari áhrif þess að nota náttúrulega meindýraeyðingu. Umræðuefni gætu falið í sér jafnvægið milli árangursríkrar meindýraeyðingar og umhverfisábyrgðar og hvernig hægt er að miðla þessum starfsháttum til neytenda sem eru oft vanari afurðum frá hefðbundnum búskap.

Færniflutningur:

Ræddu hvernig færnin sem lærð er á beint við til að stjórna litlum bæ eða samfélagsgarði. Leggðu áherslu á efnahagslegan og umhverfislegan ávinning af því að innleiða sjálfbærar aðferðir, svo sem minni kostnað við að kaupa færri efni og aukna frjósemi jarðvegs sem leiðir til betri uppskeru.

Aðlögun:

Sérsníddu innihaldið til að einbeita sér að ræktun sem er almennt ræktuð í heimabyggð og sérstökum landbúnaðaraskorunum sem þar standa frammi fyrir.

Hvatning: Hvetjið til tilrauna og biðjið þátttakendur að deila eigin reynslu eða hefðbundnum aðferðum úr menningu sinni.

Færniflutningur:

Ræddu hvernig þessi færni á beint við til að stjórna litlum bæ eða samfélagsgarði, með áherslu á efnahagslegan og umhverfislegan ávinning af sjálfbærum starfsháttum.

Viðeigandi hlekkir:

Leiðbeiningar um mismunandi gróðursetningartækni:

<https://www.farmersalmanac.com/best-time-to-plant-vegetables>

Grunnatriði í garðyrkju fyrir hækkuð rúm: <https://www.gardeners.com/how-to/raised-beds/5061.html>

Náttúrulegar meindýraeyðingaraðferðir: <https://www.planetnatural.com/pest-problem-solver/>

Notkun Neem olíu í meindýraeyðingu: <https://www.arbico-organics.com/category/neem-oil-uses-tips>

Sjálfbær landbúnaðartækni: <https://www.sare.org/resources/>

Borgarbúskapartækni og stjórnun: <https://www.urbanfarm.org/>

TÍMAMÖRK

- Heildarlengd: 180 mínútur
 - Kynning og uppsetning: 30 mínútur
 - Gróðursetningartækni: 50 mínútur
 - Meindýraeyðing: 50 mínútur
 - Hópumræður: 50 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Hæfni:

Sjálfbær búskapartækni

Mikilvægi:

Þessi kunnátta er lífsnauðsynleg í ferðaþjónustunni, sem felur oft í sér samskipti við fólk með fjölbreyttan menningarbakgrunn. Að efla þessa færni hjálpar til við að tryggja jákvæða upplifun fyrir bæði ferðamenn og þjónustuaðila, stuðla að umhverfi gagnkvæmrar virðingar og skilnings.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Athugun:

Fylgstu með hvernig þátttakendur taka þátt í mismunandi menningu og stjórna samskiptum. Fylgstu með líkamstjáningu, raddblæ og getu til að tjá samkennd.

Viðbrögð:

Gefðu sérstaka endurgjöf um hversu áhrifarík þau hafa samskipti og samskipti þvert á menningarlínur. Leggðu áherslu á bæði styrkleika og svæði til að bæta.

Mikilvægar aðstæður:

Ef þátttakandi glímir við atburðarás, hjálpaðu þeim að skilja sjónarhorn ferðamannsins og hugleiða aðrar aðferðir sem þeir gætu tekið.

Menningarnæmni:

Vertu meðvitaður um fjölbreyttan bakgrunn þátttakenda og tryggðu að allar umræður séu virðingarfullar og innihaldsríkar.

Lokaðir þátttakendur:

Ef einhver er hikandi við að taka þátt skaltu hvetja hann til að fylgjast með fyrst og aðstoða þá í minni hópum til að byggja upp sjálfstraust.

Jákvæður rammi:

Settu alltaf jákvæðar athugasemdir í ramma, leggðu áherslu á nám og vaxtarmöguleika.

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Í hlutverkaleik: "Ég tók eftir því að þú ert að leita að góðum stað til að borða á. Við erum með frábæran staðbundinn veitingastað í nágrenninu sem býður upp á rétti frá þínu landi. Viltu leiðarlýsingu?"

Viðbrögð við umræðum: "Þú stóðst þig frábærlega með að virða takmarkanir ferðamannsins á mataræði og gafst upp hugsi meðmæli. Næst gætirðu líka spurt hvort hann sé með ofnæmi."



EXERCISE 19

SAMNINGAFÆRNI FYRIR FRUMKVÖÐLA FARANDKONUR Í EVRÓPU



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

1- Inngangur og ísbrjótur (15 mínútur):

Byrjaðu á stuttri kynningu á sjálfum þér og þema lotunnar.

Biðjið þátttakendur að kynna sig og deila stuttri reynslu þar sem þeir þurftu að semja um eitthvað sem tengdist viðskiptum þeirra (t.d. að semja við birgja, viðskiptavininn eða samstarfsaðila).

2- Skilningur á samningaviðræðum (20 mínútur):

Gefðu stutta kynningu sem fjallar um helstu samningahugtök (sjá viðauka 1):

Áhugamál vs. stöður: Að skilja undirliggjandi þarfir á móti yfirlýstum kröfum.

Undirbúningur: Mikilvægi þess að þekkja markmið þín, valkosti og hagsmuni hins aðilans.

Aðferðir: Win-win lausnir, BATNA (besti valkosturinn við samninga) og virk hlustun.

Notaðu raunveruleikadæmi sem skipta máli fyrir frumkvöðla kvenna sem eru farandverkafólk (t.d. að semja um skilmála við birgja (sjá viðauka 2), verðlagningu við viðskiptavininn eða samstarfssamninga).

3- Hlutverkaleiksæfing (45 mínútur):

Markmiðið er að hjálpa farandkonum að æfa sig í samningafærni í raunhæfum viðskiptaatburðum. Skiptu þátttakendum í pör. Úthlutaðu hverju pari atburðarás sem endurspeglar algengar samningaaðstæður sem farandkonur standa frammi fyrir. Dæmi:

Atburðarás 1: Að semja um betra verð við birgja.

Sviðsmynd 2: Rætt um samstarfssamning við annað fyrirtæki.

Atburðarás 3: Að semja um greiðsluskilmála við viðskiptavininn.

Leyfðu hverju pari að skiptast á að leika bæði hlutverkin (samningamaður og hinn aðilinn). Hver hlutverkaleikur ætti að taka um 15 mínútur, að meðtöldum undirbúningi og raunverulegum samningaviðræðum.

Eftir hvern hlutverkaleik skaltu ræða stuttlega innan parsins um hvað gekk vel og hvað mætti betur fara.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

.....

4- Hópumræður og endurgjöf (30 mínútur):

Komdu hópnum saman aftur og biddu hvert par að deila atburðarás sinni, samningaaðferðum sem þau notuðu og niðurstöðum.

Auðveldaðu hópumræður um algengar áskoranir, árangursríkar aðferðir og lærdóma.

Til að hjálpa í þessu, hér eru nokkrar viðeigandi spurningar:

Hverjar eru nokkrar sérstakar áskoranir sem þú hefur staðið frammi fyrir í samningaviðræðum sem ung kona frumkvöðull?

Geturðu lýst aðstæðum þar sem þér fannst kyn þitt hafa áhrif á samningaferlið?

Hvaða aðferðir eða taktík hefur þér fundist vera áhrifaríkust í samningaviðræðum þínum?

Geturðu deilt dæmi um samningaviðræður þar sem þér fannst þú hafa beitt þessum aðferðum með góðum árangri?

Hver er mikilvægasti lærdómurinn sem þú hefur dregið af samningaviðræðum þínum?
Ef þú gætir gefið öðrum frumkvöðlum ungra kvenna eitt ráð varðandi samningaviðræður, hvert væri það?

Bjóða uppbyggjandi endurgjöf og frekari ráðleggingar fyrir árangursríkar samningaviðræður.

5- Niðurstaða og mat (10 mínútur):

Farið yfir helstu atriði sem rædd voru á fundinum.

Dreifið stuttu matsblaði til að safna viðbrögðum þátttakenda um lotuna. (Sjá dæmi um matsblað í viðauka 3)

Hvetjið þátttakendur til að deila frekari hugsunum eða spurningum.

TÍMAMÖRK

- Samtals: 2 klst
 - Inngangur og ísbrjótur: 15 mínútur
 - Skilningur samningaviðræður: 20 mínútur
 - Hlutverkaleikæfing: 45 mínútur
 - Hópumræður og athugasemdir: 30 mínútur
 - Niðurstaða og mat: 10 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Markmiðið með þessari æfingu er að styrkja frumkvöðla farandkvenna með skilvirka samningahæfileika til að efla rekstur þeirra, tryggja betri samninga og koma á fót farsælum fyrirtækjum í gíslöndum sínum.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

.....

Endurgjöf þátttakenda: Safnaðu og skoðaðu matseyðublöðin til að meta skilning og ánægju þátttakenda með fundinn.

Athugun: Í hlutverkaleikjum og umræðum skaltu fylgjast með þátttöku þátttakenda, skilningi og beitingu samningaaðferða.

Sjálfsmat: Biddu þátttakendur um að meta sjálfstraust sitt við að semja um viðskiptasamninga fyrir og eftir fundinn. Hér er dæmi um mælikvarða til að nota:

Fyrir fundinn: Á kvarðanum 1 til 5, hversu öruggur fannst þér þú í viðskiptasamningahæfileikum þínum áður en þú sóttir þennan fund?

Alls ekki sjálfsörugg
Örlítið öruggur
Þokkalega öruggur
Mjög öruggur
Einstaklega öruggur

Eftir lotuna: Á kvarðanum 1 til 5, hversu öruggur finnst þér þú í viðskiptasamningafærni þinni eftir að hafa sótt þessa lotu?

Alls ekki sjálfsörugg
Örlítið öruggur
Þokkalega öruggur
Mjög öruggur
Einstaklega öruggur

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTTAKANDA

Atburðarás: Að semja um betra verð við birgja

Samningamaður: þátttakandi A (eigandi fyrirtækis)

Annar aðili (birgir): þátttakandi B

Samtal:

Þátttakandi A (samningamaður): "Ég hef verið tryggur viðskiptavinur síðastliðið ár, stöðugt að panta mikið magn. Mig langar að ræða hugsanlegan afslátt fyrir magninnkaup til að hjálpa mér að stjórna kostnaði og viðhalda langtímasambandi okkar."

Þátttakandi B (birgir): "Við metum viðskipti þín, en verð okkar eru nú þegar samkeppnishæf. Hvað með lítinn afslátt ef þú eykur pöntunarmagn þitt?"

Þátttakandi A (samningamaður): "Ég þakka tilboð þitt. Ef við getum samið um 10% afslátt fyrir pantanir yfir 500 einingar, get ég skuldbundið mig til að leggja slíkar pantanir reglulega og tryggja stöðuga eftirspurn."

Hugleiðing:

Þátttakandi A: "Mér fannst sjálfstraust að semja með því að leggja áherslu á hollustu mína og langtímagildi. Ég þarf að vinna að því að vera sveigjanlegri og kanna aðra kosti."

Þátttakandi B: "Ég reyndi að halda jafnvægi á að viðhalda arðsemi fyrirtækisins á sama tíma og ég viðurkenndi mikilvægi viðskiptavinarins. Þetta var gagnleg æfing til að finna meðalveg."

VIÐAUKI 1: ÁRANGURSRÍK SAMNINGAFÆRNI Í FRUMKVÖÐLASTARFI

Í frumkvöðlastarfi er skilvirk samningahæfni mikilvæg til að tryggja fjármagn, mynda samstarf og ná viðskiptamarkmiðum. Hér eru helstu samningahugtök sem frumkvöðlar ættu að skilja:

1. Hagsmunir vs stöður

- Áhugamál: Undirliggjandi þarfir, langanir og áhyggjur sem hvetja fólk.
- Afstaða: Sérstækar kröfur eða yfirlýsingar sem gerðar eru í samningaviðræðum.
- Hugtak: Einbeittu þér að hagsmunum frekar en afstöðu til að finna sameiginlegan grundvöll og ná hagsmunalegum árangri.

2. BATNA (Besti kosturinn við samningagerð)

- Skilgreining: Besta aðgerðin sem þú getur gripið til ef samningaviðræður mistekst.
- Hugmynd: Að þekkja BATNA þinn gefur þér skiptimynt og hjálpar þér að forðast að samþykkja óhagstæð skilmála.

3. ZOPA (Zone of Possible Agreement)

- Skilgreining: Það svið sem samkomulag er fullnægjandi fyrir báða aðila.
- Hugtak: Að bera kennsl á ZOPA hjálpar til við að skilja hvar hagsmunir beggja aðila skarast, sem gerir samkomulag mögulegt.

4. Undirbúningur

- Hugmynd: Árangursríkar samningaviðræður hefjast með ítarlegum undirbúningi. Þetta felur í sér:
 - Rannsaka hagsmuni og takmarkanir hins aðilans.
 - Skilgreina markmið þín og forgangsöröðun.
 - Að bera kennsl á BATNA og mögulega valkosti.

5. Win-Win vs Win-Lose

- Win-Win: Báðir aðilar telja sig hafa öðlast eitthvað verðmætt.
- Win-Lose: Hagnaður annars aðila er álitinn tap hins aðilans.
- Hugmynd: Stefnt að því að vinna-vinna niðurstöður til að byggja upp langtímasambönd og sjálfbæra samninga.

6. Virk hlustun

- Hugtak: Hlustaðu af athygli til að skilja sjónarhorn hins aðilans og sýndu samúð. Þetta hjálpar til við að byggja upp traust og afhjúpa sanna hagsmuni.

7. Akkeri

- Skilgreining: Upphafstilboðið sem gefur tóninn fyrir samningagerðina.
- Hugmynd: Fyrsta tilboðið þjónar oft sem akkeri og getur haft veruleg áhrif á niðurstöðu samningaviðræðna. Vertu stefnumótandi með opnunartilboðið þitt.

8. Ívilnanir

- Hugtak: Ívilnanir eru oft nauðsynlegar, en þær ættu að vera skipulagðar og stefnumarkandi. Hverja ívilnun ætti að vera gagnkvæm með ívilnun frá hinum aðilanum.

VIÐAUKI 1: ÁRANGURSRÍK SAMNINGAFÆRNI Í FRUMKVÖÐLASTARFI

9. Tilfinningagreind

- Hugtak: Að vera meðvitaður um og stjórna tilfinningum sínum, sem og að skilja og hafa áhrif á tilfinningar annarra, skiptir sköpum í samningaviðræðum. Mikil tilfinningagreind hjálpar til við að rata í spennuþrungnar eða flóknar umræður.

10. Power Dynamics

- Hugtak: Vald í samningaviðræðum getur komið frá ýmsum áttum eins og sérfræðipekkingu, fjármagni, valkostum og samböndum. Að skilja og nýta þessa gangverki getur aukið samningsstöðu þína.

11. Byggja upp tengsl

- Hugmynd: Að koma á trausti og samskiptum getur leitt til meiri samvinnu og árangursríkra samningaviðræðna. Langtímaárangur í viðskiptum byggir oft á sterkum samböndum.

12. Menningarvitund

- Hugtak: Vertu meðvitaður um og næmur á menningarmun sem getur haft áhrif á samskipti og samningastíla. Þetta er sérstaklega mikilvægt fyrir frumkvöðla sem starfa á alþjóðlegum mörkuðum.

13. Vandamálaaðferð

- Hugtak: Líttu á samningaviðræður sem lausnarferli frekar en bardaga. Einbeittu þér að því að finna skapandi lausnir sem snúa að hagsmunum beggja aðila.

VIÐAUKI 2: AÐ GERA SAMNINGA VIÐ BIRGJA

.....

Hér er skipulögð nálgun til að hjálpa farandkonum athafnakonum að semja á áhrifaríkan hátt við birgja.

1. Undirbúningur

- Rannsakaðu birginn: Skildu viðskipti þeirra, orðspor og fyrri samskipti við aðra viðskiptavini.
- Kynntu þér þarfir þínar: Skilgreindu skýrt hvað þú þarft frá birgjum (t.d. vörforskriftir, gæðastaðlar, afhendingartímar).
- Settu þér markmið: Ákvarðaðu hvaða niðurstöður þú vilt og forgangsraði (t.d. lægra verð, betri greiðsluskilmálar, meiri gæði).
- Þekkja BATNA þína: Kynntu þér besta valkostinn þinn við samninga, sem gefur þér skiptimynt ef samningaviðræður ganga ekki eins og áætlað var.
- Markaðsgreining: Skilja markaðsverð og aðstæður til að koma með upplýst rök meðan á samningaviðræðum stendur.

2. Upphafleg samskipti

- Komdu á fót skýrslu: Byggðu upp jákvætt samband við birginn. Traust og samband getur leitt til hagstæðari kjara.
- Samskipti á skýran hátt: Komdu skýrt frá þörfum þínum og væntingum. Vertu heiðarlegur um kröfur þínar og takmarkanir.

3. Lykilskilmálar til að semja um

- Verð: Stefnt að samkeppnishæfu verðlagi sem gerir þér kleift að viðhalda hæfilegri framlegð. Íhugaðu magnafslátt eða langtímasamninga fyrir betri verð.
- Gæðastaðlar: Tilgreindu gæðastaðlana og tryggðu að það séu kerfi fyrir gæðaeftirlit og tryggingu.
- Greiðsluskilmálar: Semja um hagstæða greiðsluskilmála eins og lengri greiðslufrest, afslætti snemma greiðslu eða afborgunarátætlanir.
- Afhendingaráætlun: Gakktu úr skugga um áreiðanlegar og tímanlegar afhendingaráætlanir sem samræmast rekstri þínum.
- Skila- og endurgreiðslustefnur: Komdu saman um skýra skilmála fyrir skil, skipti og endurgreiðslur til að vernda fyrirtækið þitt gegn gölluðum vörum.
- Lágmarkspöntunarmagn (MOQ): Ræddu lágmarkspöntunarmagn sem hentar stærð fyrirtækis þíns og spáð eftirspurn.
- Einkaréttur og skuldbindingar: Ákvarðaðu hvort þú þurfir einkarétt á framboði eða hvort birgirinn býst við einhverjum skuldbindingum frá þér.
- Sending og meðhöndlun: Skýrðu hver er ábyrgur fyrir sendingarkostnaði, tryggingum og afgreiðsluferlum.
- Lengd samnings og endurnýjunarskilmálar: Stilltu gildistíma samningsins og skilmála fyrir endurnýjun eða uppsögn.

VIÐAUKI 2: AÐ GERA SAMNINGA VIÐ BIRGJA

.....

4. Samningatækni

- Opna með sterku akkeri: Byrjaðu með tilboði sem er hagstætt fyrir þig en sanngjarnt, sem gefur pláss fyrir ívilnanir.
- Hlustaðu og spurðu spurninga: Skildu sjónarhorn birgjans og takmarkanir. Notaðu þessar upplýsingar til að finna sameiginlegan grunn.
- Gerðu stigvaxandi ívilnanir: Bjóddu litlar ívilnanir og biddu um gagnkvæmt. Þetta sýnir vilja til að semja og vernda hagsmuni þína.
- Ahersla á verðmæti: Leggðu áherslu á gildi langtímasamstarfs og hugsanlegan viðskiptavöxt, sem getur verið aðlaðandi fyrir birgja.
- Notaðu þögn: Stefnumótísk þögn getur þrýst á birginn til að bjóða betri kjör.

5. Frágangur samnings

- Skjalaðu allt: Gakktu úr skugga um að allir samþykktir skilmálar séu skjalfestir í formlegum samningi. Þetta felur í sér verð, greiðsluskilmála, afhendingaráætlanir, gæðastaðla og önnur skilyrði.
- Farðu yfir samninginn: Farðu vandlega yfir samninginn með lögfræðiaðstoð ef þörf krefur til að tryggja að allir skilmálar séu sanngjarnir og framfylgjanlegir.
- Búðu til viðbragðsáætlun: Gerðu áætlun um hvað á að gera ef birgir uppfyllir ekki samþykka skilmála.

Dæmi um samningaviðræður

Atburðarás: Samið um verð og greiðsluskilmála

Frumkvöðull (E): "Þakka þér fyrir að gefa upphafstilboðið. Sem vaxandi fyrirtæki er kostnaðarhagkvæmni lykilatriði fyrir okkur. Byggt á markaðsrannsóknnum mínum tel ég að við getum fundið gagnkvæmt verð. Getum við rætt hugsanlegan afslátt fyrir pöntun. í meira magni?"

Birgir (S): "Við kunnum að meta áhuga þinn. Þó að verð okkar séu samkeppnishæf getum við íhugað afslátt fyrir magnpantanir. Hversu margar einingar ætlar þú að panta?"

E: "Við erum að skoða pöntun upp á 1.000 einingar á mánuði. Miðað við þetta magn, gætum við litið á 10% afslátt af einingarverði?"

S: "10% afsláttur er töluverður. Við gætum boðið 7% afslátt fyrir það magn. Auk þess getum við rætt framlengda greiðsluskilmála ef það hjálpar sjóðstreyminu."

E: "7% er góð byrjun. Gætum við líka samið um 45 daga greiðslutíma í stað 30 daga til að hjálpa til við að stjórna sjóðstreymi okkar á skilvirkari hátt?"

S: "Við getum tekið á móti 45 daga greiðslutíma. Ef þú getur skuldbundið þig til árslangs samnings getum við líka hugsað okkur að hækka afsláttinn í 8%."

E: "Árslangur samningur virkar fyrir okkur. Við skulum ganga frá 8% afslætti með 45 daga greiðslutíma og við hlökkum til farsæls samstarfs."

S: "Samþykkt. Við munum semja samninginn með þessum skilmálum til skoðunar."

VIÐAUKI 3: MATSFORM: ÞJÁLFUN Í SAMNINGAFÆRNI

Þakka þér fyrir að taka þátt í þjálfun okkar í samningafærni. Viðbrögð þín eru okkur dýrmæt og munu hjálpa til við að bæta fundi í framtíðinni. Vinsamlegast gefðu þér nokkrar mínútur til að fylla út þetta eyðublað.

Persónulegar upplýsingar (Valfrjálst)

- Nafn:
- Netfang:

Innihald lotunnar

1. Hvernig myndir þú meta heildarinntak lotunnar?
 - ☐ framúrskarandi
 - ☐ Gott
 - ☐ Ágætt
 - ☐ Slæmt
2. Var efnið sem fjallað var um viðeigandi fyrir þarfir þínar?
 - ☐ Mjög viðeigandi
 - ☐ Viðeigandi
 - ☐ Nokkuð viðeigandi
 - ☐ Ekki viðeigandi
3. Hvaða hluti af fundinum fannst þér gagnlegastur? (Vinsamlegast tilgreinið)

Leiðbeinandi

1. hvernig myndir þú meta leiðbeinandann?
 - ☐ framúrskarandi
 - ☐ Góður
 - ☐ Ágætur
 - ☐ Slæmur
2. Hvatti leiðbeinandinn til þátttöku og skapaði umhverfi án aðgreiningar?
 - ☐ Mjög sammála
 - ☐ Sammála
 - ☐ Hlutlaus
 - ☐ Ósammála
 - ☐ Mjög ósammála

Hópumræður

1. Hversu gagnlegar fannst þér hópumræðurnar um algengar áskoranir, árangursríkar aðferðir og lærdóma?
 - ☐ Mjög gagnlegar
 - ☐ Gagnlegar
 - ☐ Nokkuð gagnlegar
 - ☐ Ekki gagnlegar

Hvaða lykilatriði fékkstu úr hópumræðunum? (Vinsamlegast tilgreinið)

VIÐAUKI 3: MATSFORM: ÞJÁLFUN Í SAMNINGAFÆRNI

Heildarupplifun

1. Hversu ánægð ertu með heildarupplifun þína á þessari þjálfun?

- ☐ Mjög ánægð
- ☐ Ánægð
- ☐ Hlutlaus
- ☐ Óánægð
- ☐ Mjög óánægð

2. Hvað fannst þér skemmtilegast við námskeiðið?

3. Hvað mætti bæta fyrir komandi námskeið?

4. Einhverjar fleiri athugasemdir?

Næstu námskeið

1. Eru einhver önnur efni sem þú vilt sjá fjallað um í komandi þjálfunarlotum?

Þakka þér fyrir álit þitt!



VERKEFNI 20

ÞEKING Á MENNINGU LANDSINS



LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

Að skipuleggja hlutverkaleikæfingu væri gott fyrir farandkonur til að hjálpa þeim að skilja menningu samfélags í hýsingu landsins og getur verið bæði fræðandi og aðlaðandi. Atburðarásin sem lögð er til er: Samskipti í matvöruverslun. Hér er skref-fyrir-skref leiðbeiningar:

- Skilgreindu skýrt markmið hlutverkaleiksins eins og:
- Að útbúa þátttakendur með skilning á siðum, hefðum, gildum og viðhorfum gístitandsins til að efla menningarlega næmni.
- Að bæta getu þátttakenda til að eiga skilvirk samskipti þvert á menningarmörk, með áherslu á viðeigandi málnotkun og vísbendingar án orða.
- Að byggja upp sjálfstraust þátttakenda í að sigla hversdagslegar félagslegar aðstæður og opinbera þjónustu í gístitandinu, auka samþættingu þeirra og sjálfsbjargarviðleitni.

Lýstu atburðarásinni:

- Þátttakendur munu sýna heimsókn í dæmigerða matvöruverslun í hýsingarlandinu, þar á meðal samskipti við starfsfólk og aðra kaupendur.

Úthluta þátttakendum hlutverkum:

- Kaupendur (farandverkakonur).
- Starfsfólk matvöruverslana (svo sem gjaldkerar, kaupmenn).
- Aðrir kaupendur (ef þarf).

Útbúið efni sem þarf fyrir hlutverkaleikinn:

- Fölsuð gjaldmiðill eða greiðslumátar.
- Innkaupalistar á heimatungumáli.
- Leikmunir eins og matvörur, innkaupakörfur og merkingar verslana.

Settu herbergið upp þannig að það líkist matvöruverslun:

- Raðaðu borðum eða svæðum með matvöru.
- Búðu til afgreiðslusvæði með kassa og greiðslumöguleikum.

Upphafleg samskipti:

- Inn í verslun: Láttu þátttakendur (kaupendur) fara inn í verslunina, heilsa upp á starfsfólkið og sækja innkaupakörfu eða körfu.
- Að finna hluti: Þátttakendur leita að hlutum á innkaupalistanum sínum og biðja starfsfólk um hjálp ef þeir finna ekki eitthvað.
- Ómunnleg samskipti: Leggðu áherslu á að fylgjast með og æfa óorðin vísbendingar eins og augnsamband, bros og kurteisar bendingar.

LEIÐBEININGAR FYRIR KENNARA

- Að biðja um hjálp:
 - Tungumálaæfingar: Hvetjið þátttakendur til að spyrja spurninga á heimamálinu, eins og "Hvar finn ég mjólkina?" eða "Er þessi vara á útsölu?"
 - Menningarviðmið: Kenndu viðeigandi leiðir til að ávarpa starfsfólk, svo sem að nota kurteislega ávarpsform og þakka þeim fyrir aðstoðina.
- Útskráningarferli:
 - Biðraðir: Æfðu þig í að biðja í röð, virða persónulegt rými og viðeigandi leiðir til að gefa til kynna lok biðröðarinnar.
 - Samskipti við gjaldkera: Þátttakendur fara í gegnum afgreiðsluferlið, þar á meðal að heilsa gjaldkeranum, sjá um greiðslu og svara spurningum eins og "Ertu með vildarkort?" eða "Viltu poka?"
- Að takast á við mál:
 - Vandamál: Spilaðu algeng vandamál, eins og verðmisræmi eða hlutur er ekki til á lager, og æfðu kurteisar aðferðir til að takast á við þessi vandamál.
- Endurgjöf fundur:
 - Sjálfsígrundun: Biðjið þátttakendur að ígrunda reynslu sína, hvað þeim fannst auðvelt eða krefjandi og hvernig þeim leið í samskiptum.
 - Hópumræður: Stuðla að umræðu um menningarmun sem tekið er eftir, árangursríkar samskiptaaðferðir og leiðir til úrbóta.
- Q&A lota:
 - Opnaðu gólfíð fyrir öllum spurningum sem þátttakendur gætu haft um hlutverkaleikina eða raunverulegar aðstæður sem þeir gætu lent í.

TÍMAMÖRK

60/90 mínútur

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

Markmiðið með þessari æfingu er að hjálpa farandrekendum að skilja menningu samfélags gítilandsins. Það snýst um að fá þá til að skilja siði, hefðir, gildi og viðhorf gítilandsins. Það snýst líka um að bæta getu þeirra til að eiga skilvirk samskipti þvert á menningarmörk, með áherslu á viðeigandi málnotkun og óorðin vísbendingar. Og að lokum, styrkja traust þeirra á stjórnun hversdagslegra félagslegra aðstæðna.

HVATNING – HÆFNIVIÐMIÐ

- Skilningur á menningarlegum fjölbreytileika:
 - Þróa meðvitund og þakklæti fyrir menningarlegan fjölbreytileika í gístillandinu.
 - Skilja siði, hefðir, gildi og viðhorf sem eru ríkjandi í menningu á staðnum.
- Skilvirk þvermenningarleg samskipti:
 - Búðu þátttakendum til færni til að eiga skilvirk samskipti þvert á menningarmörk.
 - Lærðu um mismunandi samskiptastíla, óorða vísbendingar og viðeigandi málnotkun.
- Menningarnæmni:
 - Efla næmni gagnvart menningarmun og hugsanlegum menningarlegum hlutdrægni.
 - Hvetja til viðurkenningar og virðingar fyrir fjölbreyttum sjónarmiðum, venjum og hegðun.
- Aðlögun að nýrri menningu:
 - Veita aðferðir til að aðlagast og dafna í nýju menningarumhverfi.
 - Lærðu um staðbundna siðareglur, hegðunarreglur og félagslegar væntingar.
- Sigla um menningarárekstra:
 - Kenna þátttakendum hvernig á að sigla menningarátök og misskilning á uppbyggilegan hátt.
 - Efla samkennd, virka hlustun og finna sameiginlegan grunn í fjölbreyttum samskiptum.
- Menningarhæfni:
 - Stefnt að því að þátttakendur nái menningarlegri hæfni.
 - Búa yfir þekkingu, færni og viðhorfum sem nauðsynleg eru fyrir árangursrík samskipti við fólk frá mismunandi menningarheimum.

HVERNIG Á AÐ META ÁRANGUR ÆFINGARINNAR

- Meta þátttöku og þátttöku:
 - Athugun:
 - Fylgstu með þátttöku þátttakenda í umræðum og athöfnum.
 - Spurningar:
 - "Hversu þægilegt fannst þér taka þátt í athöfnum dagsins?"
 - „Finnst þér umræðurnar áhugaverðar og viðeigandi?"
- Meta skilning á menningarviðmiðum:
 - Umræða:
 - Stuðla að stuttum umræðum um helstu menningarviðmið sem fjallað er um.
 - Spurningar:
 - „Geturðu lýst menningarlegu viðmiði gistilandsins sem þér fannst sérstaklega áhugavert?"
 - „Af hverju heldurðu að það sé mikilvægt fyrir innflytjendur að skilja þessi viðmið?"
- Fylgstu með beitingu menningarlegrar þekkingar:
 - Umsögn um hlutverkaleik:
 - Fylgstu með þátttakendum í hlutverkaleikjasviðsmyndum og taktu eftir notkun þeirra á menningarlegri þekkingu: skilja siði, hefðir, gildi og viðhorf gistilandsins og getu þeirra til að miðla og nota tungumál og óorðin vísbendingar.
 - Spurningar:
 - "Hvernig beitti þú því sem þú lærðir um menningarleg viðmið í hlutverkaleikjaæfingunni?"
 - "Geturðu nefnt dæmi um hvernig þú notaðir viðeigandi tungumál eða vísbendingar án orða?"
- Biðja um endurgjöf:
 - Endurgjöf fundur:
 - Safnaðu athugasemdum með hópumræðum.
 - Spurningar:
 - "Vorur upplýsingarnar sem veittar voru gagnlegar og viðeigandi fyrir þína reynslu?"
 - "Hvaða þættir æfingarinnar fannst þér gagnlegastir eða krefjandi?"

DÆMI UM SVÖR ÞÁTTAKANDA

"Ég heiti Rajae og kem frá Rabat, höfuðborg Marokkó. Ég kom til Frakklands í september 2022. Þökk sé þjálfun minni og reynslu í fagurfræðilegum meðferðum fann ég vinnu á annarri viku. Eftir eitt ár byrjaði ég á eigin fyrirtæki sem frumkvöðull.

Að læra tungumálið var fyrsta áskorunin mín og að tala frönsku hefur skipt sköpum fyrir betri samskipti og skilning á fólki. Hlutverkaleikfimi matvöruverslunarinnar var sérstaklega gagnleg í þessu sambandi. Það veitti mér hagnýta og aðlaðandi leið til að skilja franska menningarviðmið og venjur. Ég lærði hvernig á að eiga skilvirk samskipti við starfsfólk verslana og aðra kaupendur, sem var verulega aukinn sjálfstraust.

Fyrir æfinguna fann ég oft fyrir óvissu um félagsleg viðmið, eins og hvenær ætti að nota ákveðnar kveðjur eða hvernig ætti að leita til einhvers um hjálp. Hlutverkaleikssviðsmyndirnar gerðu mér kleift að æfa þessi samskipti í stuðningsumhverfi. Ég lærði til dæmis hvenær ég ætti að nota formlega titla og hvernig á að flakka um ranghala franskar kveðjur, eins og að kyssa á kinnina.

Þrátt fyrir hlýja gestrisni og einlægan áhuga margra Frakka stóð ég samt frammi fyrir augnablikum menningarlegs misskilnings. Æfingin hjálpaði mér að takast á við þessar áskoranir með því að útvega aðferðir til að takast á við menningarátök og efla samkennd og virka hlustun. Það lagði einnig áherslu á mikilvægi ómunnlegra samskipta, sem eru lífsnauðsynleg í daglegum samskiptum.

Á heildina litið gerði hlutverkaleikur matvöruverslunarinnar verulegan mun á samþættingarferlinu mínu. Það gaf mér færni til að eiga skilvirkari samskipti og sigla í daglegum verkefnum af öryggi. Þessi reynsla, ásamt faglegu ferðalagi mínu, hefur auðgað skilning minn á franskri menningu og hjálpað mér að byggja upp þroskandi tengsl á nýja heimilinu mínu."

UM OKKUR





ITALIA

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



IGOR VASLAV VITALE

Sálfræðingur, alþjóðlegur þjálfari með reynslu í 25 löndum Evrópu og utan Evrópu í 71 Erasmus verkefni.

Dr. Vitale er utanaðkomandi kennari í viðfangsefnum tengdum sálfræði vinnuhópa við LUMSA háskólann, og hönnun ESB verkefnisins við Róm "La Sapienza" háskólann og ómunnleg samskipti í samskiptum læknis og sjúklings í háskólanum í Padova, fyrrverandi lektor í Non Munnleg samskipti og lygagreining við háskólann í Róm Tor Vergata (fyrir 1. og 2. stig eftir meistaraþráðu viðurkenndan af OTAN).

Dr. Vitale er með BA gráðu í sálfræði í vinnu við háskólann í Urbino og félags-, vinnu- og samskiptasálfræði við háskólann í Padova í báðum tilvikum með 110 ásamt lofi.

Hann hefur verið þjálfari fjölþjóðlegra fyrirtækja, ráðuneyta, opinberra aðila, skóla, sálfræðiskóla, löggæslustofnana, Regional Order of Psychology (Friuli Venezia Giulia og Veneto), formaður lífsiðfræði UNESCO (Haifa, Ísrael) og sjálfskipulögð námskeið með samtals af meira en 13.600 nemendum.

Hefur birt eina rannsókn um andlitsaðgerðakóðakerfi Móðurmál: ítalska. Vandaður ræðumaður á ensku með 8 ára reynslu af þjálfun á ensku.

Grunnskilningur og orðaframléiðsla á rúmensku. Vandaður notandi hugbúnaðar fyrir vefþróun (Wordpress, Wix), e-learning platforms (LearnDash, Moodle, LearnPress), sköpun gagnvirks fræðsluefnis (forritun í gegnum H5F), þjónustu til að deila og kynna starfsemi með stafrænum hætti (GetResponse, Facebook Ads)) og hafa búið til 28 kennsluefni á netinu með meira en 160.000 niðurhalum.



MARIELLA SEGRETI

Mariella Segreti, meistaragráðu með láði í hugrænum taugavísindum og sálrænni endurhæfingu frá La Sapienza háskólanum í Róm. Valið árið 2023 í Excellence Program in Cognitive Neuroscience, og valið í Ph.D. nám í Behavioural Neuroscience við sama háskóla. Höfundur og sérfræðingur í Erasmus+ verkefnum hjá Igor Vitale International, sem einnig stuðlar að efnissköpun sem tengist rannsóknum, tilraunastarfsemi og framleiðslu á fræðsluefni.



AGNESE FEDERICA GOBBI

Tæknimaður, ljósmyndari, myndbandsgerðarmaður, með fyrri reynslu í 10 Erasmus+ verkefnum tengdum matvælum, menningu, landbúnaði og ferðapjónustu, reynslu af eldhúsvinnu og leiðandi hlutverkum fyrir Ancarano sveitarfélagið, barmaður og matreiðslumaður. Bachelor gráðu í sálfræðivísindatækni Guglielmo Marconi háskólinn - Róm.





ÍSLAND

SAMBAND SVEITARFÉLAGA Á SUÐURNESJUM



MS. JÓHANNA INGVARSDÓTTIR

Jóhanna Ingvarsdóttir er forstjóri Höfði Horizon, sem er lítil fyrirtæki á Íslandi, framkvæmdastjóri og samræmingaraðili fyrir skóla og stofnanir á Íslandi, sem taka þátt í Erasmus+ verkefnum. Jóhanna er með diplómu í mannauðsstjórnun frá Háskóla Íslands og B.Sc. í fjöldasamskiptum og blaðamennsku frá Southern Illinois University of Carbondale, Bandaríkjunum. Hún hefur sótt fjölda námskeiða í verkefnastjórnun, tillögugerð og stofnun fyrirtækja og tekið þátt í fjölmörgum evrópskum og norrænum samskiptanámskeiðum og ráðstefnum um alþjóðlegt samstarf og verkefnaþróun. Hún hefur yfir 25 ára reynslu sem blaðamaður á Íslandi, fimm ára reynslu sem verkefnastjóri Nýsköpunarmiðstöðvar Íslands og nú tíu ára reynslu sem sjálfstætt starfandi verkefnisstjóri og umsjónarmaður á Erasmus+ sviði.



MR. ETIBAR MIKAYILOV

Etibar Mikayilov er verkefnastjóri Hofdi Horizon og stendur sem brautryðjandi persóna, knúin áfram af djúpstæðu hlutverki til að ná fram varanlegum breytingum á samruna fræðimanna, umhverfislegrar sjálfbærni og félagslegrar nýsköpunar. Er núna að hefja doktorsnám. ferðalag í véla- og stjórnumarverkfræði við Politecnico di Bari á Ítalíu, fræðaferill Etibar felur í sér ágæti og frama. Fræðilegt ferðalag hans hófst með láði í efnaverkfræði frá Baku State University, Azerbaijan. Byggt á þessum grunni stundaði Etibar meistaragráðu í olíu- og umhverfisverkfræði við Polytechnic University í Torino, Ítalíu. Ítalska ríkisstjórnin (MAECI) viðurkenndi ótrúlega fræðilega hæfileika hans með virtum námsstyrk, sem forseti Ítalíu, herra Sergio Mattarella, veitti persónulega árið 2018. Einkum var kafað í meistararitgerð hans í umhverfisáhrifum alþjóðlegra orkubreytinga, sem undirstrikar staðfasta skuldbindingu hans til að takast á við aðkallandi alþjóðlegar áskoranir.

Etibar hefur nýlega verið tekinn inn í „Entrepreneurship & Product Innovation“ námið við Stanford háskóla, sem er vitnisburður um stanslausa leit hans að þekkingu og nýsköpun, enn frekar viðurkennd með hinum virta One League námsstyrk.





GRIKKLAND

**ΕΤΗΙΑ IN ACTION
ΣΥΛΛΟΓΟΣ
ΔΡΑΣΗΣ ΚΑΙ
ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟΥ**



MSC(C) NICHAN MEMET

Virtur vísindamaður sem er þekktur fyrir sérfræðiþekkingu sína á evrópskri verkefnastjórnun og rannsóknum. Með reiprennandi ensku og hneigð til stefnumótandi samskipta, sigrar hún í þverfaglegu samstarfi af finni. Skuldbinding hennar við ágæti, ásamt kunnáttu hennar í þátttöku á samfélagsmiðlum og miðlunarfærni, undirstrikar ómetanlegt framlag hennar til alþjóðlegrar frampróunar fræðilegrar umræðu.



MR. NIKOLAOS STASINOS

Nikolaos Stasinós er forseti Fthia in Action og löglegur fulltrúi þess. Hann útskrifaðist frá Hagfræði- og viðskiptaháskólanum í Aþenu með sérhæfingu í fjármálum. Hr. Stasinós, sem er góður aðalfyrirlesari, stjórnandi og löggiltur þjálfari frá SALTO, hefur víðtæka alþjóðlega reynslu, sækir ráðstefnur, málstofur og þjálfunarnámskeið um allan heim. Hann er reiprennandi í ensku, spænsku og portúgölsku og hlúir að áhrifaríkum samskiptum þvert á fjölbreytta menningu. Hann mælir fyrir nám án aðgreiningar og er í fremstu röð átaks sem stuðla að aðgengi og jöfnuði í menntun.





CERCLE AUGUSTIN D'HIPPONE



MR. AZEDDINE SEFRIQUI

Meira en 26 ára reynsla af vefsíðustjórnun og þróun, gagnagrunnsstjórnun, upplýsingatækniverkefnastjórnun og notendabjálfun. Útskrifaður og/eða menntaður á sviði tölvunarfræði, upplýsingafræði, heimildatækni, viðskiptafræði, rittækni og sálfræði. Aðstoðarmaður Erasmus+ verkefni og efnisskrif fyrir „Cercle Augustin d'Hippone“ og SkillsLab21“ í nokkur ár.





ANTALYA TOPLUMSAL GELİŞİM DERNEĞİ



NEBI DEMIR

Nebi Demir er virtur kennari. Með meistaragráðu og 16 ára kennslureynslu á öllum skólastigum, frá leikskóla til fullorðinsfræðslu, hefur hann haslað sér völl sem fjölhæfur og hollur enskukennari. Nebi hefur einnig starfað sem þýðandi fyrir varnarmálaráðuneytið og státar af næstum 12 ára reynslu af stjórnun verkefna sem styrkt eru af ESB.

Nebi er mikils metinn fyrir sérfræðiþekkingu sína í ritun og framkvæmd ESB-verkefna, eftir að hafa flutt nokkra fyrirlestra fyrir samkennara á sínu svæði um þetta efni.

Nebi hefur unnið að fjölmörgum verkefnum sem snúa að valdeflingu kvenna, sem sýnir fram á skuldbindingu hans til jafnréttis kynjanna og menntunartækifæra fyrir konur. Framlag hans hefur verið viðurkennt af sveitarfélögum sem hafa veitt honum viðurkenningu fyrir árangur hans og stuðning við aðrar stofnanir í verkefnum sem styrkt eru af ESB. Skuldbinding hans við menntun, verkefnastjórnun og valdeflingu kvenna hefur haft veruleg áhrif á samfélag hans og víðar.



DR. MURAT AYDOĞMUŞ

Dr. Murat Aydoğmuş er virtur fræðimaður og leiðtogi á sviði menntastjórnunar. Hann er með doktorsgráðu í menntastjórnun, áætlanagerð og hagfræði og starfar nú sem umsjónarmaður ESB- og alþjóðlegra verkefnadeildar Istanbulháskóla.

Dr. Aydoğmuş hefur sótt og lokið fjölmörgum þjálfunaráætlunum með góðum árangri, þar á meðal hið virta Train The Trainers námskeið sem landsskrifstofurnar (NAs) standa fyrir. Mikil reynsla hans af samhæfingu og stjórnun verkefna bætist við virka þátttöku hans í ýmsum verkefnum í gegnum árin.

Auk fræðilegra og faglegra afreka sinna hefur Dr. Aydoğmuş verið hollur til að efla hlutverk og tækifæri kvenna innan menntageirans. Hann hefur gegnt lykilhlutverki í fjölmörgum verkefnum sem miða að því að efla jafnrétti kynjanna og efla konur með menntun og þjálfun.





DECOY
Developing Entrepreneurial
Capabilities Of Young Women

Project nr.: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076

FYRIRVARI: STUÐNINGUR FRAMKVÆMDASTJÓRNAR EVRÓPU SAMBANDSINS
VIÐ FRAMLEIÐSLU ÞESSA RITS FELUR EKKI Í SÉR STUÐNING VIÐ INNIHALDIÐ,
SEM ENDURSPEGLAR AÐEINS SKOÐANIR HÖFUNDA, OG
FRAMKVÆMDASTJÓRNIN GETUR EKKI BORIÐ ÁBYRGÐ Á HVERS KYNS NOTKUN
SEM KANN AÐ VERA GERÐ Á UPPLÝSINGUM SEM ÞAR ER AÐ FINNA.



Co-funded by
the European Union

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

