



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ONE STEP AHEAD TOOLKIT

**Pentru mentori și lucrători de tineret în
domeniul Antreprenoriatului Social**



www.onestepahead.ge

Erasmus + KA 2

602727-EPP-1-2018-1-GE-EPPKA2-CBY-EP-PE



Erasmus + KA2 – Cooperare pentru inovare și schimb de bune practici - Consolidarea capacităților în domeniul tineretului

Pregătit de Caucasus Youth Nexus

15.05.2020

Scopul și obiectivele proiectului.

Scopul principal al acestei propuneri este de a promova antreprenoriatul social ca modalitate de a implica tinerii cu oportunități limitate și prevenirea excluderea lor din viața socială și neangajarea în câmpul muncii.

Obiectivele specifice ale proiectului dat s-au bazat în totalitate pe cercetările cu privire la nevoile organizațiilor participante și a grupurilor țintă, ele sunt următoarele:

1. Creșterea capacității ONG-urilor și a lucrătorilor de tineret (care iau parte direct la activitățile proiectului, cât și cei care beneficiază de accesul direct către căile de dezvoltare și cei care participă în faza de diseminare) în ceea ce privește promovarea antreprenoriatului social ca o modalitate de a motiva tinerii cu oportunități reduse (tineri șomeri, membrii grupurilor supuse discriminării de după naționalitate/etnie/religie, minorități, refugiați și emigranți ,persoane cu dizabilități, indivizi din zone defavorizate din punct de vedere geografic, etc.)
2. Explorarea și abordarea unor noi tehnici din punct de vedere al dezvoltării, testării și promovării unei curricule inovative în educație (în forma unui kit gata de a fi utilizat) despre cum să predai tinerilor informația despre ce presupune antreprenoriatul social.

3. Oferirea lucrători de tineret și tinerilor instrumente practice, sprijin pe termen lung cât și îndrumare care să-i ajute să planifice, deschidă și conducă întreprinderi sociale care vor aduce un impact major și de lungă durată în comunitățile locale în care ei lucrează.
4. Deschiderea cel puțin a unei întreprinderi sociale, condusă de către un tânăr participant din fiecare țară participantă.
5. Crearea unei rețele operaționale între promotorii de antreprenoriat social din Europa și schimbarea celor mai bune practici între ei, care urmăresc implicarea tinerilor prin predarea abilităților antreprenoriale.
6. Promovarea Antreprenoriatului Social la un nivel trans-sectorial, în special prin dezvoltarea de politici de recomandare pentru a fi transmisă actorilor importanți.

1. Aventura în lumea Antreprenoriatului Social.

Obiective:

1. Conștientizarea cu privire la provocările existente în domeniul antreprenoriatului social prin utilizarea unei abordări inovatoare.
2. Răspândirea informațiilor despre antreprenoriatul social prin rezolvarea ghicitorilor și gândind dincolo de limită.
3. Răspândirea conceptului de antreprenoriat social prin jocuri.

Materiale:

1. Articole de birou (stilouri, markere, foi etc.)
2. Pregătirea ghicitorilor.
3. Premiu simbolic pentru câștigători.

Timp recomandat:

2–3 ore

Note de planificare:

Pentru a înțelege procesul de creare a ghicitorilor, poți accesa link-urile de mai jos :

<https://www.wikihow.com/Make-up-a-Riddle>

<https://www.quora.com/How-do-you-create-a-riddle> <http://www.catb.org/~esr/riddle-poems.html>

Procedura de lucru:

1. Cere participanților să formeze cel puțin 3 grupuri.
2. Distribuie materialele.
3. Explică regulile:
 - Fiecare echipă trebuie să rezolve ghicitoare la început, în acest fel vor primi un indiciu despre unde să caute următoarea ghicitoare.
 - Prin deslușirea ghicitorilor echipele vor putea găsi locația finală unde se află premiul.
 - În timpul chestionarului echipele au permisiunea de a căuta pe internet informații.

4. Participanții ar trebui să rezolve ghicitorile utilizând corect informația despre antreprenoriatul social.
5. După ce echipele termină de lucrat asupra ghicitorilor, vor discuta pe tema antreprenoriatului social.

Întrebări pentru discuție:

1. Ți-a plăcut procesul de rezolvare a ghicitorilor?
2. Crezi că rezolvarea ghicitorilor este o idee inovativă și interesantă în procesul de învățare?
3. Ți-ar plăcea să o pui în practică cu prietenii tăi? Colegii? În viitoarele tale proiecte?
4. Ce ai învățat despre antreprenoriatul social

2. Oportunități Alternative de Finanțare.

Scopul:

Scopul acestei activități este de a prezenta tinerilor diverse oportunități de finanțare, de asemenea oferirea sfaturilor despre care tip de finanțare este cel mai potrivit în funcție de situație. Mai mult de atât, prin acest atelier, inspiri tinerii că existe mai multe surse și resurse, doar trebuie căutate.

Materiale:

Denumirea oportunităților de finanțare scrise pe foi diferite:

- Finanțare personală
- Donații
- Recompense promițătoare finanțatorilor.
- Împrumuturi
- Investiții
- Crowdfunding
- Acceleratoare
- Bani de la rude sau prieteni
- Optimizarea resurselor interne
- Achiziționarea echipamentului folosit.
- Coordonarea cumpărăturilor cu alții (procurarea diferitor lucruri în cantități mari împreună cu alții)
- Închirierea echipamentului în loc să fie cumpărat.

- Oferirea precomenzilor clienților

Timp recomandat:

90 minute

Notițe de planificare:

Procedura de lucru este planificată pentru 20 de participanți (dar poate fi pusă în practică și cu 15-25 participanți).

Procedura de lucru:

Atelierul se începe cu discuții și întrebări despre importanța începerii oricărui tip de afacere. După discutarea numeroaselor aspecte, trebuie să le atragi atenția spre partea financiară. După asta îi întrebi pe ei despre ce fel de oportunități de finanțare au auzit ei și așa începi discuția cu ei.

În momentul în care ei spun ceva ce tu aveai scris, lipești foiața pe perete și începeți să discutați despre oportunitatea dată în parte, când este cel mai potrivit să fie utilizată și care sunt riscurile care pot apărea. Pentru această activitate ar trebui cu siguranță să știi în detalii toate oportunitățile financiare care sunt și să ascuți care sunt părerile lor pro și contra.

După ce toate foilele sunt lipite pe perete, le poți oferi 2-3 minute să se gândească care sursă financiară este cea mai potrivită pentru idea lor. După asta ,trebuie să-și împărtășească idea cu ceilalți și să-și ofere sfaturi unui altuia.

Întrebări pentru discuție:

După îndeplinirea pasului anterior, le oferi următoarele întrebări:

1. Ți-a plăcut această activitate în general? De ce și de ce nu?
2. Cât de mult timp ar trebui un antreprenor social să petreacă pentru a selecta cea mai bună și potrivită sursă de finanțare pentru ideea lui de Întreprindere Socială?

Concluzii / Încheiere

După cele toate, facilitatorul poate finaliza despre ce s-a discutat și din nou să sublinieze importanța atenției de selectare a sursei de finanțare.

3. Ești gata să începi?

Obiectivul:

Nu este atât de ușor să lansezi o întreprindere. Este o responsabilitate imensă și întâlnești numeroase incertitudini pe parcurs. Acest atelier ajută participanții să mediteze asupra acestei acțiuni și asupra abilităților care le au pentru a deveni antreprenori.

Materiale:

Foi și pixuri pentru participanți.

Timp recomandat:

60–90 minute

Note de planificare:

Procedura de lucru este planificată pentru 20 de participanți (dar poate fi pusă în practică și cu 15-25 de participanți).

Trebuie să pregătești o mică prezentare despre diagrama SWOT, să explici ce înseamnă ea, de ce este importantă și benefică.

Trebuie să pregătești carduri pe care vei scrie toate abilitățile pe care trebuie să le dețină un antreprenor social.

Procedura de lucru:

Lăsați participanții să se acomodeze și să se pregătească pentru discuții. Spune-le să se gândească cine este un antreprenor social ideal, cum pot ei să descrie această persoană. După această acțiune, începeți să numiți care sunt trăsăturile de caracter principale și abilitățile pe care trebuie să le dețină un antreprenor. Când cineva spune o abilitate, scrieți pe foaie, lipiți pe perete și după asta discutați. Trebuie să ai la tine câteva foi goale pentru a scrie pe ele abilitățile pe care nu le-ai scris înainte.

Odată ce discuția ajunge la sfârșit, fă o mică prezentare despre analiza SWOT, iar apoi cerele participanților să facă propria lor diagramă SWOT în postura de antreprenor social. Când vor termina, roagă-i să-și împărtășească lucrarea cu restul grupului, din moment ce este ceva personal, cei care doresc pot alege să o păstreze doar pentru ei.

Întrebări pentru discuții:

Oferi grupului următoarele întrebări:

1. Ți-a plăcut această activitate în general? De ce le-a plăcut și de ce nu?
2. Despre ce crezi că a fost această activitate?
3. V-a ajutat acest atelier să vă vedeți ca un potențial antreprenor?
4. Care sunt lucrurile care crezi că le poți învăța din această activitate?

4. Edu-Bingo

Scop:

A învăța despre Întreprindere Socială într-un mod distractiv prin îmbunătățirea interacțiunii în echipă.

Materiale:

Fișe tipărite

opțional: prezentare PowerPoint cu întrebări

opțional: cadou simbolic pentru fiecare echipă

Timp recomandat:

60 minute

Note de planificare:

Pregătește 10 întrebări și printează răspunsurile în 2 copii. Taie-le individual. Opțional poți pregăti prezentare PowerPoint cu întrebări și răspunsuri (adaugă mai multă informație despre fiecare întrebare).

Procedura de lucru:

Împarte participanții în 4 grupuri și dă-le aleatoriu 5 foițe cu răspunsuri (fiecare răspuns este scris de 2 ori și nu poate fi repetat în același grup).

Explică regulile jocului:

Organizatorul adresează întrebarea,

Participanții trebuie să spună „Bingo” dacă ei cred că știu care este răspunsul corect.

Dacă câteva echipe vor avea răspunsul corect, echipa cea mai rapidă va câștiga.

Dacă spun răspunsul greșit, vor pierde un punct.

În timpul jocului, după fiecare întrebare, explică mai detaliat răspunsul, iar în acest mod ei vor învăța mai multă informație.

Informare:

Exemple de întrebări și răspunsuri (ar trebui să fie corelate cu abilitățile și cunoștințele grupului țintă, trebuie de reținut faptul că ei au deja răspunsurile).

Î: Ce este un antreprenor social?

R: Nu există o definiție universal acceptată, dar, în linii mari, un antreprenor social poate fi descris ca fiind cineva care folosește strategii comerciale pentru a aborda problemele sociale dintr-un anumit mediu, prioritizând binele social în timp ce urmărește câștigul financiar pentru a-și susține acțiunile și impactul său.

Î: Când a devenit popular termenul de „Antreprenoriat Social”?

R: Se spune că Bill Drayton a inventat fraza în anii 1980 când a fondat Ashoka din SUA, fără scopul de a obține venit, dar cu scopul de a sprijini persoanele care doresc să facă schimbări pozitive în societate.

Î: Cum sunt finanțate întreprinderile sociale?

R: Întreprinderile sociale generează de obicei venituri din comercializarea de produse sau servicii. La fel ca organizațiile de caritate, pot solicita finanțare sau obține diferite granturi, la fel ca companiile private, pot obține investiții sub diverse forme, cum ar fi capitalul inițial sau capitalul propriu. Există multe fonduri concepute pentru a ajuta în mod special întreprinderile care furnizează impact social, cunoscute sub denumirea de investiții de impact.

Î: Care sunt unele dintre cele mai cunoscute proiecte sociale?

R: Unele dintre cele mai cunoscute proiecte sociale includ Grameen Bank din Bangladesh, “Britain’s the Big Issue”, care angajează persoane fără adăpost pentru a vinde imagini de stradă și a creat o listă de organizații similare la nivel mondial, “Barefoot College” din India, care are ca scop îmbunătățirea vieții în mediul rural din întreaga lume prin pregătirea femeilor în așa domenii precum: inginerie solară, asistenta medicală și testarea apei.

Î: Care sunt avantajele sociale ale antreprenoriatului?

R: Există mai multe avantaje pentru a fi antreprenor social atât din punct de vedere al afacerilor, cât și al societății: implementarea schimbării în societate, răspândirea soluțiilor inspiraționale, lucrând ca fiind propriul tău șef, crearea locurilor de muncă și obținerea veniturilor.

Î: Cum funcționează întreprinderile sociale?

R: Vânzând bunuri și servicii pe piața deschisă, întreprinderile sociale reinvestesc banii pe care îi obțin în activitatea lor sau în comunitatea locală. Acest lucru le permite să abordeze problemele sociale, să îmbunătățească condițiile de viață ale oamenilor, să sprijine comunitățile și să ajute mediul. Deci atunci când o întreprindere socială are profit, are și societatea de profitat datorită ei.

Î: Care este istoria întreprinderii sociale?

R: Pionierii întreprinderii sociale datează încă din 1840, la Rochdale, unde a fost înființată o cooperativă de lucrători care să ofere produse alimentare de calitate la prețuri accesibile, ca răspuns la condițiile fabricii considerate exploatabile.

Î: Care este diferența dintre o întreprindere socială și o afacere etică?

R: Scopul principal al unei întreprinderi sociale este misiunea sa socială și/sau de mediu – încearcă să maximizeze cantitatea de bun social pe care o creează echilibrat în raport cu obiectivele sale financiare. O afacere etică, pe de altă parte, încearcă să-și minimizeze impactul negativ asupra societății sau asupra mediului.

Î: Care este obiectivul principal al antreprenoriatului social?

R: Reintegrarea persoanelor cu risc de marginalizare.

5. EntrePerson

Obiective:

1. Identificarea punctelor forte și slabe ale posibililor beneficiari.
2. Dezvoltarea sensului de antreprenoriat social.
3. Încurajarea posibililor beneficiari să înceapă propriile lor afaceri sociale.
4. Dezvoltarea unui sentiment de încredere și expertiză în domeniul antreprenoriatului social.

Materiale:

1. Vin-o cu o idee de situație problematică cu care se confruntă întreprinderile sociale.
2. Tipărirea unor nume și descrieri ale diferitelor tipuri de personalitate.

3. Stilouri, creioane, markere, tablă de flipchart, foi.

Timp recomandat:

2–3 ore

Note de planificare:

Acest atelier este planificat pentru 20 de participanți (dar poate fi pusă în practică și cu 15-25 de participanți)

Trainer-ul ar trebui să se informeze cât mai mult despre caracteristicile diferitelor personalități.

Procedura de lucru:

1. Cere membrilor grupului să formeze perechi.
2. Distribuie o listă de situații problematice care apar în afacerile sociale și spune-le să găsească soluții pentru aceste probleme fără a se consulta unul cu altul (15 minute).
3. După finalizarea exercițiului, perechile trebuie să aibă o discuție despre modul în care aceștia au rezolvat situațiile (15 minute)
4. Participanții ar trebui să scrie ce fel de pași au fost făcuți în conformitate cu provocările care li s-au oferit și ce sfaturi și-ar acorda reciproc (10 minute).
5. După ce se termină procesul de evaluare, trainer-ul trebuie să vorbească despre tipurile de personalitate.
6. După asta participanții vor avea 20 de minute la dispoziție să termine chestionarul și să afle ce tip de personalitate au ei.
7. Un facilitator va atribui numele participanților fiecărui tip de personalitate în conformitate cu rezultatele obținute în urma chestionarului.
8. Participanții vor avea 5 minute să citească descrierea
9. Ulterior participanților li se va cere să creeze un grup de 4 persoane cu trăsături de personalitate diferite. Un facilitator va distribui informații despre provocarea în domeniul antreprenoriatului social și participanților li se va cere să găsească soluții pentru situații în funcție de tipurile de personalitate ale acestora (15 minute)
10. Etapa finală a atelierului va fi o discuție de grup despre rolul diferitelor trăsături de personalitate și cât de importante sunt în procesul de dezvoltare și crearea de noi întreprinderi sociale (20-30 minute)

Întrebări:

1. Ce fel de caracteristici ar trebui să aibă un antreprenor social?
2. Ce fel de trăsături de personalitate ai descoperit în tine de care nu erai conștient?
3. Care a fost strategia ta pentru soluționarea provocărilor în timpul activității, ai observat o anumită legătură între strategia ta și tipul de personalitate care-l ai?
4. Consideri că ai caracteristicile potrivite pentru conducerea propriei afaceri sociale?
5. Ce fel de trăsături personale ai dori să îmbunătățești pentru a te dezvolta pe tine ca viitor antreprenor social?

Concluzii:

La finalul activității, trainer-ul ar trebui să rezume procesul și să evalueze modul în care diferite tipuri de personalitate pot contribui la procesul de dezvoltare a societății și la crearea de noi afaceri sociale.

Fișa de resurse:

www.16personalities.com

Exemple de provocări în domeniul antreprenoriatului social:

1. Impactul austerității
2. Gestionarea diversificării
3. Creșterea concurenței
4. Accesarea finanțelor
5. Colaborarea
6. Menținerea scopului social
7. Imaginea publică

6. Hrană pentru gânduri

Scopul principal:

Prezentarea diferitelor posibilități de implicare în activitățile economiei sociale și profiturile care pot fi obținute din ele

Repere (obiectii parțiale):

- Enumerarea a cât mai multe opțiuni de implicare, folosind ca exemplu o activitate socială (Zupa na Wolności (studiul de caz polonez)) – inițiativă non-formală);

- Îmbunătățirea cunoștințelor despre formele de implicare selectate: RSC, consumul responsabil (punerea priorității pe cumpărarea de servicii și/sau produse pe care le oferă întreprinderile sociale), voluntariat/participarea la inițiativele din sectorul al treilea, donații, activități de social media;
- Indicarea profiturilor personale concrete rezultate din formele de implicare prezentate.

Materiale:

hârtie, tablă de flipchart, markere, proiector video, Wi-Fi, cel puțin un computer, telefoane mobile personale, foite pentru Note de planificare, 12 foi pre-scrise (4 categorii de implicare și 8 exemple precise utilizate pentru exemplificarea formelor de implicare.)

Timp recomandat:

75-90 minute (În cazul prezentării studiului de caz – 60minute)

Numărul de participanți recomandat: 8-20

Vârsta recomandată a participanților: 16<

Activitate și timp	Proceduri:	Repere de discuții/ Concluzii	Note de planificare:
Introducere (20-25min)	- Cereți grupului să se poziționeze într-un cerc. -Întrebați dacă grupul cunoaște metoda/jocul participanților care spun un singur cuvânt în același moment și termină propoziția împreună.	După runda finală oferiți-le întrebări participanților: Exemplu: - care au fost dificultățile în alegerea unei activități? - care a fost cea mai dificilă sarcină ce ați avut de îndeplinit?	Înainte de activitate: - Alegeți o mâncare tradițională din țara dată, sau una care să fie recunoscută de toți membrii grupului. - În funcție de grup: asigurați-vă că grupul special de excludere nu vizează în mod direct nici-un participant

	<ul style="list-style-type: none"> - Propuneți același joc, dar cu ideea că fiecare persoană spune următoarea frază pe subiectul despre cum să facă o supă, pas cu pas. - După aceasta, mai organizați o rundă, dar de data aceasta despre procesul pas cu pas pentru a organiza livrarea unei ciorbe persoanelor fără adăpost. De această dată, fiecare persoană notează o anumită activitate pe o bucată de hârtie mică și o pune în fața ei. - Continuați până la epuizarea ideilor. 	<ul style="list-style-type: none"> - Poți îndeplini acele sarcini singur sau ai nevoie de ajutorul altora? - În ce momente crezi că poate apărea această idee (livrarea supei)? <p>După studiul de caz adresați întrebări generale:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Credeți că acest grup a trecut prin același proces 	
Studiu de caz (5-10m) (opțional)	<ul style="list-style-type: none"> - Prezentați un studiu de caz din țara dvs./ altă țară, unde această activitate s-a întâmplat și a fost implementată la nivel începător, dacă este cazul utilizați fotografii / materiale video. 		<ul style="list-style-type: none"> - Dacă puteți - găsiți un exemplu relevant din țara gazdă. Ca atașament, vor fi adăugate materiale despre inițiativa poloneză – <i>Zupa na wolności</i>
Aranjament (10m)	<ul style="list-style-type: none"> - Amestecă foile participanților în mijloc. 	<p>Înainte de activitate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - explica rolul categoriilor pentru a oferi participanților 	<ul style="list-style-type: none"> -În grupe mai mari – pentru împărțirea cărților divizează-i în 2/3 grupuri.

	<p>- Prezintă (pune pe tabla de flipchart sau podea) 4 foi de hârtie pentru participanți cu următoarele înscrisuri:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Probleme tehnice / logistică; - Cooperare și comunicare; - Volumul de muncă (activitățile actuale realizare de oameni); - Produsele și materialele; - Roagă participanții (împreună ca grup) să combine cărțile în categoriile relevante (lista vezi mai jos) punând sau lipind una după alta reprezentând categoria respectivă. 	<p>un indiciu ca să înțeleagă unde trebuie să fie atribuite activitățile din primul exercițiu.</p> <p>-Exemplu: probleme legate de contactarea/apelarea instituțiilor sau a adăposturilor pentru persoane fără adăpost ar trebui să fie atribuite categoriei de comunicare și cooperare, livrarea de pliante și afișe despre activitate, precum și umplerea plăcilor cu mâncare ar trebui să fie considerate ca volum de muncă, bucătărie adecvată pentru prepararea alimentelor ar trebui să fie legate de logistica, în timp ce orice achiziție ar trebui să se încadreze în categoria produselor/material</p> <p>- În faza de repartizare - asigurați-vă că monitorizați și oferiți ajutor participanților, dacă este nevoie.</p> <p>- corectează orice identificare greșită spunând de ce această activitate, care se suprapune cu altele, se potrivește mai mult unei categorii diferite</p> <p>- explică faptul că acele foi de hârtie reprezintă, în general, resursele și serviciile pe care le putem oferi personal către sfera ONG-urilor, de ex volumul de muncă poate însemna consacrarea</p>	<p>- În cazul unui grup mai mare inițiați o discuție despre alocarea activităților specifice grupurilor respective.</p> <p>- În timpul exercițiului monitorizează activitatea și oferă ajutor participanților dacă au nevoie</p>
--	--	---	--

		<p>timpului, problemele tehnice pot însemna cunoștințele noastre de specialitate care sunt valoroase pentru organizație (de exemplu, realizarea unui site web), cooperarea și comunicarea înseamnă răspândirea unei vizibilități a unei inițiative, ONG-uri și produse și materiale pot însemna orice donații bănești.</p>	
<p>Definiții (20-30 min)</p>	<p>- Întrebați participanții dacă categoriile menționate mai sus într-un sens larg - pot reprezenta sferele de intrare/valoare adăugată pe care le pot aduce ONG-urilor/ întreprinderilor sociale din zona specială următoare, de exemplu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consumul responsabil; - RSC; - Voluntariat; - Implicarea în social media; - Căutarea inițiativelor; - Autoeducarea; - Donații financiare sau implicarea direct; <p>Întindeți bucățile de hârtie pregătite</p>	<p>Înainte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Anunță în calitate de trainer că vei fi alături în cazul în care participanții vor avea nevoie de ajutor la căutarea informațiilor. În caz de necesitate sugerează-le câteva surse (pot fi găsite în pagina cu surse). <p>După</p> <ul style="list-style-type: none"> - Întreabă participanții dacă a fost greu să găsească informații despre subiectele selectate. - Întreabă-i dacă au învățat ceva nou. - Rugați participanții să specifice activitățile care sunt cele mai clare și care sunt cele mai puțin. - Întreabă participanții dacă aceste activități, în afara de a fi de ajutor organizației, pot oferi un anumit profit pentru ei înșiși. 	<p>Simte-te liber să modifice aceste 8 categorii în concordanță cu țara/grupul cărui le prezinți trainingul,</p> <p>exemplu: cu participanți mai avansați concentrează-te pe forme mai precise precum RSC sau adăugă aspecte precum angajarea unei persoane cu dizabilități. Pentru informație, acestea ar fi profiturile pe care le pot avea indivizii din formele de implicare menționate în acest exercițiu:</p> <ul style="list-style-type: none"> -RSC- împuternicire, fiind recunoscut în comunitatea profesională, opinia de a fi activ, implicat - șansă mai mare de

	<p>anterior cu categoriile menționate mai sus și rugați participanții individual sau în grupuri mici (în dependența de cât de numeros este grupul).</p> <p>Căutarea informației (10-15m) pe propriile telefoane și pregătirea definițiilor sau o informație suplimentară despre formele date de implicare, exemplu: Ce înseamnă RSC și care sunt exemplele, unde poți să găsești activități locale (centre locale de voluntariat) unde să te dezvolți.</p> <p>- După aceea, cere participanților să prezinte pe scurt conceptele celorlalte grupuri, în acest mod să împărtășească propriile cunoștințe și informații găsite. Încurajează discuția.</p>		<p>promovare, apreciere financiară.</p> <ul style="list-style-type: none"> - consum responsabil (serviciile și produsele pe care le oferă întreprinderile sociale) - trending, construirea unei imagini de influencer, accentuarea conștiinței sociale și de sine, creșterea propriului statut social; - voluntariat/ participare la inițiativele sectorului al treilea - împuternicire, recunoaștere în comunitatea locală, opinia de a fi activ, persoană implicată - experiență în CV. - donații - implicare emoțională, posibilități de reducere de impozite - inițiative de social media - este în trend, construirea unei imagini a influencerului, accentuarea conștiinței sociale și de sine, creșterea statutului social propriu; - lansarea propriei inițiative - profit financiar și independență.
--	---	--	--

<p>Executarea (15-20m)</p>	<p>În această parte, fiecare persoană din grup va lucra individual (10m) după care vor prezenta în fața grupului o scurtă comunicare (30sec) despre o afacere socială.</p> <p>Participantii trebuie să prezinte 3 sarcini conectate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cereți participanților să caute pe telefoanele lor mobile un exemplu de afacere socială / inițiativă interesantă pentru aceștia, folosind cunoștințele și informațiile despre oportunitățile de implicare, prezentate de ei înșiși și/sau de alții în activitatea anterioară; - Apoi, fiecare participant individual ar trebui să ia o decizie ipotetică cu privire la implicarea în sine într-o întreprindere socială inițiată / inițiativă și să indice cum ar acționa ei pentru a utiliza metodele de implicare pe care le-au studiat în exercițiul anterior; - Implicarea poate fi exprimată prin social media, cum ar fi: a aprecia, a 	<p>După ce fiecare participant finalizează prezentarea, în cazul în care ei nu au menționat asta în discursul lor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - De ce ai ales această afacere/ activitate socială? - Ce tip de profit personal poți obține din implicarea ta în activitatea acestei afaceri? - Ce a fost cel mai dificil în pregătirea contractului? 	<ul style="list-style-type: none"> - Prezintă câteva pagini de Facebook cu exemple relevante din țara gazdă (exemplu, <i>Zupa na wolności</i> în Polonia); - În cazul în care cineva dintre participanți nu are telefon mobil, sugerează-le să lucreze în perechi. - În cazul în care sunteți limitați în timp, puteți desfășura acest exercițiu în grupuri mici decât individual. - Poți încuraja participanții să creeze o legătură psihologică cu afacere socială pe care au ales-o prin aprecierea paginii lor de Facebook sau să le adreseze unele întrebări referitor la implicare. <p>Aspectul important al acestui exercițiu este de a demonstra posibilitatea de a desfășura o activitate în sfera antreprenoriatului social, astfel ca trainer pune accentul pe acest aspect.</p>
---------------------------------------	---	---	---

	<p>distribui, a urmări sau publica pe pagina de Facebook a afacerii sociale pe care au ales-o.</p> <p>- De asemenea participanții se pot gândi cum ei ar putea să se implice în anumite inițiative sociale și ce profit se așteaptă ei să obțină din activitatea lor.</p>		
Încheiere (5-10m)	<p>Oferiți-le participanților, informații despre anumite locuri unde aceștia ar putea lua parte în antreprenoriat social.</p>	<p>- Cere participanților părerea lor despre acest exercițiu. Cum li s-a părut:</p> <ul style="list-style-type: none"> -formularul; -executarea; -limba; -activitățile din cadrul exercițiului. 	<p>Ca exemplu prezintă unele ONG-uri locale sau organizații care au nevoie de voluntari, poate centre locale de caritate pentru colectarea hainelor vechi.</p>

Surse:

Zupa na Wolności – film <https://www.facebook.com/watch/?v=2259760367614154>

Consumul responsabil - <http://www.zakupprospoleczny.pl/> (Polonia),
<http://segeorgia.org/tinfo.php?ID=14&ln=en> (Georgia)

Activitate pe social media - <https://sproutsocial.com/insights/facebook-algorithm/> (Edge Rank), <https://blog.hubspot.com/marketing/anatomy-of-al-facebook-post> (Anatomia unui post de succes pe Facebook)

Donații – <https://www.globalgiving.org/> , <https://www2.fundsforngos.org/cat/nonfinancial-support-ngos-enhancing-lives-donations/>

Voluntariat - https://europa.eu/youth/solidarity_en (European Solidarity Corps),
<https://eurodesk.eu/> (Eurodesk –granturi și oportunități)

Responsabilitate Socială a Corporațiilor -

<https://digitalmarketinginstitute.com/blog/corporate-16brands-doing-corporate-social-responsibility-successfully> (bunele practici), <https://bizfluent.com/info-8117691-four-types-corporate-socialresponsibility.html> (tipuri de CSR)

Înființarea propriei afaceri - <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-socialenterprise-10-steps/> (Școala pentru antreprenori sociali)

<https://mashable.com/2014/12/14/moocs-social-entrepreneurs/?europe=true> (cursuri online gratuite)

<https://www.mooc-list.com/course/becoming-changemaker-introduction-social-innovationcoursera> (Universitatea din Cape Town)

<https://www.mooc-list.com/course/social-impact-strategy-tools-entrepreneurs-andinnovators-coursera> (Universitatea Pennsylvania)

7. GLOCAL

Obiective:

- Identificarea nevoilor comunității și includerea acestora în contextul global
- Reflectarea ODD-urilor ca punct de referință pentru soluții la provocările comunității.

Materiale:

- Materiale pentru realizarea finală a hârtii: - markere, vopsea, foarfece, clei, hârtie colorată, reviste vechi, etc.
- Pixuri
- Sticky notes
- Lipici dublu
- Multe foi de flipchart pentru hartă
- Printer

Timp recomandat:

3 ore (atelierul de lucru este împărțit în 2 sesiuni, câte 1.5 oră fiecare).

Note de planificare:

- Această versiune a atelierului este concepută pentru participanții care provin din aceeași comunitate. Dacă lucrează într-un grup mixt, în loc să facă harta unei comunități mici, fac o hartă a țării/continentului/lumii și apoi o împart în 4-5 regiuni/țări, grupurile mici pe care le formați ar trebui să fie internaționale - fiecare dintre ele lucrează pe o regiune, dar încurajează participanții să împărtășească contextul și nevoile locului din care provin și să se concentreze pe asemănări între diferite regiuni.
- Veți avea nevoie de harta pregătită în prealabil a orașului/satului/cartierului. Trebuie să fie mare (de exemplu, 5-6 foi de flipchart, conectate, dar depinde de dimensiunea grupului și de dimensiunea imaginilor pe care le veți tipări). Harta nu trebuie să fie foarte detaliată, dar trebuie să aibă punctele de referință cele mai importante marcate, de exemplu, biserica, școala, drumul principal, terenul de fotbal etc.
- În calitate de facilitator, ar trebui să aveți cunoștințe de bază cu privire la conceptul ODD și la cele mai bune practici legate de acesta.

Procedura de lucru:

Pregătirea (care trebuie realizată înainte de atelierul propriu-zis):

- Rugați fiecare participant să răspundă la următoarele întrebări cu imagini (o poză pe întrebare de persoană), să vi le trimită - trebuie să le imprimați înainte de atelier.
 - Dacă ai fi să filmezi un film horror în orașul/satul/regiunea ta, unde ai alege s-o faci?
 - Imaginează-ți că planeta este pe cale să se prăbușească și poți salva un singur loc din orașul/satul/cartierul tău, în afară de casa ta - ce ai alege ?
 - Fotografați ceva interesant într-un loc în care nu mergeți în mod normal.
- Tipăriți imaginile (preferat de a fi în culori) și semnați-le cu numele participantului, astfel încât să le puteți distribui cu ușurință.
- Scrieți în avans lista de întrebări pentru activitatea în grup .
- Tipăriți logo-urile ODD-urilor pe hârtii A4 separate de diferite culori - fiecare dintre ele ar trebui să aibă un număr de ODD pe ele.

Atelier:

1. CREAREA HĂRȚII

1.1. Explicați scopul atelierului și timpul de desfășurare a acestuia. Pregătiți o scurtă prezentare de ce este important să cercetați nevoile comunității (10 minute).

1.2. Cereți fiecărui participant să-și lipească imaginile pe harta pregătită în prealabil a orașului / satului / cartierului. (10 minute).

1.3. Priviți harta împreună cu participanții și cereți-le să împartă harta în 4-5 zone geografice, pe baza modului în care sunt distribuite imaginile (este important ca fiecare imagine să fie inclusă undeva). Când ajung la o concluzie, desenați liniile de pe hartă care separă zonele selectate. (10 minute).

1.4. Faceți un punct rotund în fiecare zonă și cereți-le persoanelor ale căror imagini sunt acolo să împărtășească ce este pe imaginile lor și ce înseamnă. (10 minute).

2. LUCRU ASUPRA NECESITĂȚILOR

2.1. Explicați-le că vor lucra în grupuri și scopul lor este să identifice nevoile fiecărei zone.

2.2. Divizați participanții în grupuri în funcție de numărul de zone identificate. Diviziunea nu trebuie să fie aleatorie - cereți-le să aleagă în ce zonă doresc să lucreze, în funcție de interesele lor.

2.3. Trimiteți participanților lista scrisă cu întrebări la care trebuie să răspundă în grupuri - consultați fișa resurselor (30 de minute).

[PAUZĂ]

3. ODD-uri

3.1. Înapoi în grupul mare - faceți o mică introducere asupra conceptului de ODD. În continuare, arătați-le participanților logoul ODD-urilor și rugați-i să încerce să ghicească ce înseamnă fiecare dintre ei. De fiecare dată când vin cu răspunsul corect, notează-l pe hârtie cu logoul (toate ar trebui să fie lipite pe o tablă albă). Ori de câte ori este nevoie, comentați ODD și oferiți participanților informații mai detaliate despre aceasta. (20 de minute)

3.2. În grupuri mici, cereți participanților să pună numărul de ODD pe fiecare nevoie identificată în zona lor. (10 minute)

3.3. În grupul mare faceți o mică etapă de partajare - cum a fost procesul, ați fost cu toții de acord cu nevoile, care sunt ODD-urile cele mai

relevante pentru orașul/satul/cartierul dvs.? Care nu sunt aplicabile și de ce?
(10 minute)

4. GENERAREA SOLUȚIILOR

4.1. În grupul mare, cereți participanților să aleagă cele mai multe 3 nevoi importante ale orașului/satului/cartierului pe baza celor discutate înainte (10 minute).

4.2. Rugați participanții să își imagineze cum arată orașul/satul/cartierul lor dacă toate aceste 3 nevoi sunt satisfăcute. În pasul următor, cereți fiecăruia să se apropie individual de hartă și să vizualizeze ceea ce și-au imaginat. Încurajați-i să fie creativi și să utilizeze diferite tehnici (colaj, desen, pictură etc.) (20 de minute).

Întrebări pentru discuții:

- Cum te-ai simit în timpul activității?
- Ce ai învățat?
- Ce ai descoperit în comunitatea ta ?
- Ce asemănări/diferențe observați între diferite zone?
- Cum crezi că poți folosi informațiile despre ODD-uri?
- Ce fel de idei pentru îmbunătățirea comunității ați obținut?
- Planificați să le realizați? Cum?

Încheiere/Concluzii

- Accentuând importanța evaluării nevoilor - dacă doriți să schimbați ceva, reflectați asupra voastră și a celor din jur.
- Având în vedere contextul cultural, geografic, politic local și adaptați-vă ideea în funcție de acestea.
- Este important să nu vă concentrați doar pe aspectele negative, dar să observați lucrurile pozitive - priviți-le într-un mod alternativ și folosiți-le ca puncte de reper.
- Nu ești singur – uite-te la oameni care sunt ca tine pentru a coopera.
- Acționează la nivel local, dar caută inspirație la nivel global.

Foaie de Resurse:

Întrebări pentru lucru cu necesități

Partea I

- Ce părere aveți despre această zonă?

- Ce vă place și ce nu la această zonă?
- Treci des pe acolo? de ce? de ce nu?
- Ce fel de oameni trăiesc acolo? Cu ce provocări se confruntă?
- Cum te simți când treci pe acolo?
- Ce faci acolo în mod normal?
- Ce poate fi îmbunătățit în acea zonă?
- Cum poate fi folosit acest loc într-un mod mai diferit?

Partea II

- pe baza celor discutate, care sunt nevoile acestei zone/comunități? Numiți 5 dintre acestea- scrieți-le pe foite și așezați-le pe hartă, lângă imagini.

8. Soluție business pentru probleme sociale

Obiectiv:

Scopul atelierului este de a oferi participanților câteva instrumente necesare, care pot fi utilizate pentru rezolvarea oricărui tip de problemă.

Materiale:

Prezentare PowerPoint, Proiector

Va trebui să aveți set de hârtie, foarfece, lipici, articole și lucruri vechi care poate fi utilizat de participanți, pentru a face un prototip al ideii..

Timp recomandat:

90-110 minute

Note de planificare:

Activitatea este planificată pentru 20 de participanți (dar poate fi pusă în aplicare și cu 15-25 de participanți)

Trainerul trebuie să se informeze despre Design Thinking.

Procedura de lucru:

În primul rând, faceți o prezentare de aproximativ 15 minute despre design thinking, în următorul fel:

1. **Empathize** (Cercetarea nevoilor clienților tăi).

Prima etapă a procesului de gândire de proiectare vă permite să obțineți o înțelegere empatică a problemei pe care încercați să o rezolvați, de obicei prin cercetarea utilizatorilor. Empatia este crucială pentru un proces de design centrat pe om, cum ar fi gândirea de proiectare, deoarece vă permite să lăsați deoparte propriile presupuneri despre lume și să obțineți o perspectivă reală asupra utilizatorilor și a nevoilor lor.

2. **Definiți** (precizați nevoile și problemele clienților dvs.)

În etapa Definiției, acumulați informațiile pe care le-ați creat și colectat pe parcursul etapei Empathize. Îți analizezi observațiile și le sintetizezi pentru a defini problemele de bază pe care le-ai identificat până acum și echipa ta. Ar trebui să încercați întotdeauna să definiți afirmația problemei într-un mod centrat pe oameni în timp ce faceți acest lucru.

3. **Ideate** (Ipoteze, provocări și crearea ideilor)

Designerii sunt gata să genereze idei pe măsură ce ajung la a treia etapă a gândirii de design. Fundalul solid al cunoștințelor din primele două faze înseamnă că puteți începe să „gândiți în afara casei”, să căutați modalități alternative de a vizualiza problema și să identificați soluții inovatoare pentru afirmația pe care ați creat-o. Trebuie să numiți cât mai multe soluții realiste.

4. **Prototipare** (Începeți să creați soluții)

Aceasta este o fază experimentală, iar scopul este de a identifica cea mai bună soluție posibilă pentru fiecare dintre problemele identificate în primele trei etape. În această etapă, echipele produc mai multe versiuni ieftine ale produsului (sau caracteristici specifice găsite în produs) pentru a investiga soluțiile problemelor generate în etapa anterioară. Dacă vorbim despre serviciu decât în loc de prototip, se poate oferi un scenariu de soluție sau o simulare.

5. **Testați** (încercați soluțiile dvs.)

Creatorii sau evaluatorii testează riguros produsul complet folosind cele mai bune soluții identificate în faza de prototip. Aceasta este faza finală a modelului, dar, într-un proces iterativ, cum ar fi gândirea de proiectare, rezultatele generate sunt adesea folosite pentru a redefini una sau mai multe probleme suplimentare. Puteți alege să reveniți la etapele anterioare ale procesului pentru a efectua mai multe iterații, modificări și rafinări pentru a exclude soluții alternative

6. **Implementați** (faceți public cu produsul dvs.)

Ți-ai testat soluția în cercuri mici, dar încearcă să o faci public. Este posibil să fi testat produsul ca într-o bulă și este posibil ca clienții să nu îl accepte.

După această prezentare de 15 minute, împărțiți participanții în 4 grupuri și faceți un mic atelier care va dura până la 60 de minute. În cadrul atelierului parcurgeți procesul de gândire a proiectării.

1. În primul rând, spuneți fiecărui grup să identifice probleme cu care se confruntă în viața de zi cu zi. Au la dispoziție 5 minute pentru asta.
2. În a doua rundă, acordați încă 5 minute pentru a selecta o problemă și a o defini cu precizie.
3. În a treia etapă, solicitați participanților dvs. să facă schimb de problemele pe care le-au identificat. Așa că primul va oferi definiția lui pentru a doua, a doua - a treia ... și a patra - prima. Le dai 10 minute să conceapă.
4. După aceasta, acordați aproximativ 20 de minute pentru a face prototipul sau pentru a se gândi la procesul simulare. Dacă nu există prea mult timp sau materiale pentru a lucra efectiv la prototip, atunci acordați câteva minute în plus pentru a se gândi la descrierea exactă a prototipului.
5. Apoi, faceți din nou schimb de grupuri, astfel încât prototipul să meargă la grupul care a identificat și definit problema. Aceștia trebuie să examineze produsul timp de 5 minute și pregătesc feedback pentru creatorii de prototipuri.
6. După aceasta, oferiți șansa fiecărui grup să dea feedback creatorilor de prototipuri. Va dura aproximativ 10 minute.

Întrebări pentru discuții:

După acest exercițiu le adresezi următoarele întrebări:

1. Cum ți-a plăcut atelierul în general? De ce sau de ce nu ți--a plăcut?
2. Cât de greu a fost să identificați problemele și să le definiți cu precizie?
3. Cum ar evalua ei rezultatul general și soluțiile propuse de alții pentru problemele lor?
4. Când pot utiliza această metodă și când nu?

Încheiere / Concluzii:

Le spui ceva de genul dat:

Nu există nicio situație sau stare, când nu există o soluție. Există întotdeauna rezultatul, dar trebuie doar să-ți acorzi timp pentru a gândi creativ și pentru a găsi cea mai bună și mai ieftină soluție pentru problemă. Nu pierdeți niciodată timpul , respirați adânc, relaxați-vă și începeți să vă gândiți la soluții pentru problemele cu care vă confrunțați în fiecare zi.

Surse:

Caută: Google "Design thinking"

https://www.ideo.com/?gclid=Cj0KCQjw5rbsBRCFARIsAGEYRwd2w5mtegKrkhrbgjrN5qT_EDkeKvrpfqyaXuV5dpxxCOjvajqs-j0aAtzZEALw_wcB

9. Introducere în Antreprenoriatul Social

Obiective:

- Înțelegerea conceptului de antreprenariat social.
- Fii inspirat să găsești noi modalități de a face față provocărilor comunității.
- Înțelegeți diferența dintre antreprenariat social și antreprenariat regulat (corporativ).
- Descoperă avantajele și dezavantajele înființării unei afaceri sociale.

Materiale:

- Foi A4 (albe și colorate).
- Foite
- Proiector
- Ecran
- Markere
- Stilouri
- Masă
- Tablă albă
- Foi pentru flipchart.
- Lipici.
- Foarfece.

Timp recomandat:

255 min

Note de planificare:

- Să se investigheze subiectul AS în diferite abordări.
- Să se găsească și să se pregătească o compilare a diferitelor definiții ale AS.
- Să se investigheze cadrul legal și cerințele pentru AS pentru țările participante.
- Să se găsească câteva exemple relevante de AS (video, interviuri, articole), la nivel local, național și internațional.
- Să se găsească 2-4 studii de caz, în cazul în care participanții nu pot găsi.

Procedura de lucru:

1. Evaluarea cunoștințelor despre subiectul antreprenoriatului social (20 min)

Evaluarea pe o scară imaginară, de la 1 la 10, a următoarelor subiecte:

- 1 Cum participanții pot evalua nivelul cunoștințelor lor despre AS?
- 2 Cum participanții pot evalua nivelul de pregătire al participanților pentru a fi implicați în domeniul AS?
- 3 Câte întreprinderi sociale existente cunosc participanții ?

Pentru fiecare întrebare, facilitatorul invită 2-3 persoane din diferite părți ale scalei să dea câteva comentarii, să-și explice alegerea

2. Definirea antreprenoriatului social (95 min).

2.1. Reflecții proprii (10 min)

Participanții trebuie să scrie pe un autocolant un cuvânt cu care se asociază AS și să îl plaseze pe o tablă albă.

2.2. Brainstorming (15 min)

Facilitatorul, prin utilizarea caracteristicilor generate de participanții la exercițiul anterior și prin implicarea participanților, generează o definiție a AS. Drept urmare, vom avea o definiție AS, acceptată în general de către membrii grupului.

2.3. Realitate locală (60 min pentru lucrări de cercetare + 10 min pentru prezentare pentru fiecare grup)

Participanții sunt împărțiți în grupuri de lucru din țară și sunt invitați să facă o scurtă analiză a cadrului lor de țară pentru SE: context general, lege / reglementare SE, facilități, bune practici și exemple.

Toate grupurile își aleg propria cale de prezentare a rezultatelor cercetării altor participanți. Facilitatorii le oferă toate materialele necesare.

2.4. Lucrări în grup de artă și meșteșug (30 min + 10 min pentru prezentare pentru fiecare grup)

Participanții vor fi împărțiți în 4 grupuri. Fiecare grup trebuie să își aleagă propriul nume original. Fiecare grup are propria sarcină și este rugat să explice SE în 4 moduri diferite:

1. Colaj de imagini
2. Slideshow de fotografii
3. Aplicații (Artizanat)
4. Spectacol de teatru

3. **Diferențele dintre AS și Antreprenoriat corporativ (110 min)**

3.1. Grupuri de discuții (10 min pentru explicații + 20 min pentru lucrul în grup)

Creați 4 grupuri pentru discuții și anume: Hulk, Ironman, Black Panther, Thor. Participanții ar trebui să-și împărtășească părerile pe tema diferențelor dintre antreprenoriatul social și antreprenoriatul regulat (corporativ), să pună punctele de vedere ale discuției pe o foaie de prezentare și să o prezinte tuturor grupului.

3.2. Studii de caz (30 min + 15 min pentru prezentare pentru fiecare grup)

Grupul trebuie împărțit în 2 grupuri de lucru. Oricare dintre ei ar trebui să găsească și să aleagă un exemplu de afaceri corporatiste de succes / afaceri sociale și să prezinte secretele sale de succes. Fiecare grup prezintă concluziile sale întregului grup.

3.3. Video (10 min)

Exemplu: <https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

3.4. Discuție de grup (10 min)

Discuție deschisă, cu implicarea întregului grup

4. Avantajele și dezavantajele lansării unei afaceri sociale (30 min)

4.1. Reflecții proprii (10 min)

Participanții trebuie să scrie pe foi albe de hârtie avantajele și dezavantajele AS și să facă un bilanț.

4.2. Discuții de grup (15 min)

Facilitatorul va iniția o sesiune de discuții deschise despre principalele avantaje/dezavantaje ale AS.

Întrebări pentru discuție:

Ce părere aveți despre subiectul AS? Inspirat/speriat/provocat? Vrei să-l cercetezi profund, să știi mai multe despre asta?

Cum înțelegeți diferențele dintre antreprenoriat social și regulat antreprenoriat (corporatist)?

Observați anumite oportunități/provocări în comunitatea dvs. care pot fi rezolvate prin administrarea unei afaceri sociale?

Cum te simți cu ideea de a te implica într-o afacere socială? În ce mod (prin lansarea propriei AS, oferind sprijin financiar, lucrând, oferind voluntariat, cumpărând / folosind serviciile / produsele AS)?

Încheiere / Concluzii:

1. Evaluare repetată pe o scară imaginară, de la 1 la 10, a următoarelor subiecte:

1. Cum participanții pot evalua nivelul cunoștințelor lor despre AS?
2. Cum participanții pot evalua nivelul de pregătire al participanților pentru a fi implicați în domeniul AS?

2. Întrebare de evaluare:

Cum apreciază participanții întregul atelier/nivelul lor de energie/atmosfera generală/metodologia utilizată? Pentru aceasta, facilitatorul va solicita participanților să-și manifeste părerea pe rând, ridicând în fața dreaptă pe diferite înălțimi, în funcție de nivelul pe care îl evaluează fiecare aspect.

3. Întrebare deschisă:

Ce le-a plăcut participanților? Ce poate fi îmbunătățit? Participanții vor rămâne într-un cerc și sunt rugați să vină cu părerile la rândul lor.

Surse:

Video: <https://www.youtube.com/watch?v=Mh1rXR40hyk>

10. Fă-ți alegerea

Grupul țintă: Orice persoană interesantă

Obiective:

- Aflați mai multe despre avantajele / posibilitățile antreprenoriatului social
- Fii conștient de impactul lor asupra societății locale
- Luarea unor decizii mai responsabile în timp ce alegeți un produs / serviciu

Materiale:

- 1 produs dintr-o afacere corporativă
- Același tip de produs de la o întreprindere socială
- Foițe / pixuri

Opțional: proiector

Timp recomandat: 90 minute

Pregătire:

Cercetează întreprinderea socială locală și cumpără-i produsul pentru a-l compara cu același produs dintr-o afacere mai mare. Dacă nu este posibil să cumpărați acest articol, puteți afișa și imaginile una câte una pe ecran. (Este posibil să afișați tipul de serviciu în loc de produs, de exemplu, arătând imaginea cafelei obișnuite și a unei cafele sociale).

Procedura de lucru:

Pasul 1: Deschiderea

Începeți sesiunea adresând participanților următoarele întrebări:

- Unde cumpărați în mod normal? De unde cumpărați produse sau de unde primiți un fel de serviciu?
- Știți cum au fost făcut produsele? Sau de cine?
- V-ați gândit vreodată la impactul al acestui produs asupra societății/mediului?
- Știți cum își tratează angajații?

Pasul 2: Introducere în produs / serviciu.

Introduceți produsul / serviciul. Afișează articolul produs în masă și o alternativă realizată de o întreprindere socială (le poți pune pe tabele separate). Lasă participanții să ghicească care este diferența dintre ei. Dezvăluie că un produs provine dintr-o afacere corporativă și altul dintr-o afacere socială.

Pasul 3: Lucru în echipă

Împărțiți participanții în grupuri și cereți-i să cerceteze ce face această întreprindere socială specifică. Dă-le 2 culori de foițe. Pe o singură culoare ar trebui să scrie care sunt avantajele achiziționării acestor produse. Pe a doua culoare ar trebui să scrie dezavantajele. (De exemplu, investind banii într-o întreprindere socială, aceștia sprijină comunitatea locală, deși poate fi mai scump decât un produs, ce este produs în masă etc.

Pasul 4: Prezentările

Rugați participanții să lipească foițele de pe fiecare produs și să explice individual avantajele și dezavantajele acestora.

Pasul 5: Întrebări

Repețiți ce au scris participanții și rezumați pentru întregul grup. Depuneți-le cu următoarele întrebări:

- Ți-a plăcut această sesiune?
- Ați învățat ceva nou?
- De astăzi vei fi mai interesat să cumperi produsele întreprinderilor sociale?
- Cum veți împărtăși aceste cunoștințe cu alții?

Pasul 6: Concluzii

Rezumați sesiunea explicând importanța sprijinirii întreprinderilor sociale cu contribuțiile noastre.

Sugestie bonus:

Puteți invita reprezentantul acestei întreprinderi sociale specifice, care va vorbi cu participanții despre munca lor și îi poate ajuta să creeze o legătură mai personală cu cauza.

11. Analiza pieței

Scop:

Ori de câte ori dorești să începi o afacere, ar trebui să știi piața în care vei acționa. Ar trebui să știți că există concurenți, potențiali parteneri și alte oportunități pe care ar trebui să le analizați înainte de a intra pe piață.

Materiale:

Hârtie și pixuri pentru participanți.

Timp recomandat: 60-90 minute

Note de planificare:

- Acest atelier ar trebui să fie realizat după ce toți participanții au propriile lor idei de afacere socială.
- Procedura de lucru este planificată pentru 20 de participanți (dar poate fi utilizată cu 15-25 de participanți)
- Ar trebui să pregătiți o prezentare mică despre analiza PESTLE. Pentru a explica despre ce este vorba și de ce este important și benefic.

Procedura de lucru:

La început, ar trebui să faceți o prezentare de 20 de minute despre analiza PESTLE și să o explicați cu un exemplu de companie globală. Apoi, separați participanții în grupuri de aceleași idei. Și acordați 25-30 de minute pentru a analiza în profunzime ideea AS folosind modelul PESTLE.

După ce au terminat, cereți-le să prezinte rezultatele grupului. Pune-le întrebări, verifică dacă înțeleg cu adevărat modelul. Lăsați participanții să-și dea sfaturi reciproc. Dă fiecăruia dintre ele recomandări finale pentru a-și îmbunătăți analiza.

Întrebări pentru discuții:

Puneți grupului următoarele întrebări:

1. Ți-a plăcut atelierul în general? De ce sau de ce nu le-a plăcut?

2. Ce credeți despre ce a fost atelierul? (aici îi conduci la subiectul principal: strângerea de fonduri)
3. Atelierul te-a ajutat să vezi potențialul intereselor tale?
4. Ce sentimente ai avut când ai aflat că tu și societatea poți beneficia de ideile tale?
5. Ce credeți că puteți învăța de la acest atelier?

Încheiere / Concluzii:

Pe baza prezentărilor și a concluziilor pe care le fac, concluzionați cât de benefice ar putea fi aceste informații pentru fiecare dintre ele înainte de a începe întreprinderile lor. În general, vorbiți despre importanța analizei de piață.

12. Căutarea de bani

Scop:

Pentru a oferi participanților tăi un exemplu tangibil că finanțarea poate veni de oriunde, trebuie doar să fii rapid și flexibil. Cu cât depuneți mai mult efort, veți obține mai mult.

Materiale:

Bani în diferite bancnote și mici modificări.

Timp recomandat: 60 minute

Procedura de lucru:

Ascundeți bani în sala de conferințe. Le puteți ascunde peste tot și uneori mai multe împreună, nu atât de aproape pentru a fi văzuți când luați unul dintre ele. La început să nu le spui că atelierul este despre strângerea de fonduri.

Apoi, le spuneți participanților dvs. că există bani ascunși în cameră și acordă 30 de minute pentru a găsi câte mai multe bancnote.

După ce sunt descoperite majoritatea bancnotele (sau după o jumătate de oră), toată lumea se aranjează în cerc și începe discuția.

Întrebări pentru discuții:

După care puneți grupului următoarele întrebări:

1. Ți-a plăcut atelierul în general? De ce sau de ce nu ți-a plăcut?

2. Ce credeți despre ce a fost atelierul? (aici îi conduci la subiectul principal: strângerea de fonduri)
3. Ce sentimente ați avut căutând și găsind bani? Dar atunci când auzeți că cineva a găsit bani?
4. Ce credeți că puteți învăța de la acest atelier?

Încheiere / Concluzie:

Le spui participanților:

Întotdeauna vor fi bani pentru a vă finanța ideile. Poate că uneori ai senzația că nu mai există oportunități de acordare pentru tine. Mai ales dacă cineva găsește ceva bani într-un singur loc, nimeni, inclusiv acel tip, nu crede că poate rămâne ceva pentru ei și probabil va renunța.

Cel mai important este că nu ar trebui să faceți presupuneri de unul singur, decât dacă donatorul vă refuză. Aveți mai multe șanse dacă căutați în mai multe locuri.

13. Vinde-mi un pix

Performanță de simulare pentru oportunismul de finanțare și negociere. Acest workshop este destinat să învețe participanții cum să pună în practică cunoștințele teoretice în timpul negocierii și cooperării cu diferite părți interesate pentru obținerea de sprijin financiar sau material de la diferiți actori precum: donatori locali și internaționali, companii de afaceri, administrație locală, bănci și participanți etc. poate atinge arta negocierii o negociere, pentru a înțelege cine sunt actorii principali și cum îi pot aborda în mod corespunzător.

Scop:

- Oferirea unei experiențe cu privire la oportunitățile de strângere de fonduri;
- Predarea artei negocierii cu sectorul guvernamental și de afaceri;
- Cum pot fi găsi resurse financiare pentru AS;
- Cum să treceți peste diferite obstacolele;

Materiale:

4 mese; scaune pentru participanți (pentru toți), hârtie A4, pixuri, markere, foi de flipchart pentru prezentări de idei, manuale pregătite (inclusiv descrierea rolului și 3 întrebări pregătite); cadou simbolic pentru „echipa câștigătoare”. Formular de evaluare pentru grupuri, inclusiv 5 criterii de evaluare de la 1 la 6 puncte: abilități de prezentare, abilități de negociere, relevanța ideii, buget corespunzător pentru AS, motivație și entuziasmul participantului, lucru în grup.

Timp recomandat: 3 ore (2 sesiuni 1,5-1,5 ore), inclusiv timpul de pregătire pentru grupul de participanți, jucători de rol și facilitatori. Sesiunea de jocuri de rol și discuții și reflecția finală a activității.

Note de planificare: Jocul de rol este proiectat până la 25 de participanți + 2 facilitatori. Facilitatorul trebuie să distribuie informații detaliate și informații detaliate despre roluri și sarcini pentru membrii jocului de rol.

Procedura de lucru:

1. Divizarea rolurilor:

1.1 Avem nevoie de 8 participanți care vor avea roluri speciale după cum urmează: 2 reprezentanți ai donatorilor internaționali, 2 reprezentanți ai administrației locale, 2 reprezentanți ai companiilor de afaceri locale și 2 reprezentanți ai Băncii. Jucătorii de rol vor fi informați pentru a pregăti în avans 2-3 întrebări pentru grup. Ei vor juca un rol strict și nepolitic, pentru a face activitatea mai complicată și provocatoare .

1.2 Doi facilitatori sunt observatori și evaluează procesul de lucru ale grupurilor. În final, vor modera discuțiile finale și reflecția în conformitate cu notele lor de observație.

1.3 Grup de 5-6 participanți, ei vor împărți sarcinile între ei, în timpul prezentării cu toții vor fi implicați .

2. Fiecare grup va fi rugat să pregătească o scurtă prezentare cu privire la ideea lor de AS.

3. Pregătiți materiale, mese, scaune și alte echipamente pentru performanța finală.

4. Activitate - joc de rol în care toate grupurile vor efectua în practică toate sarcinile pe care le-au pregătit în timpul procesului de pregătire. Grup după grup, vor face prezentări pe 4 domenii diferite (donatori internaționali și locali, municipalități locale, companii locale de afaceri și bănci)

5. Discuție finală și reflecție de grup.

5.1 Facilitatorii vor pregăti 3-4 întrebări legate de jocul de rol.

5.2 Facilitatorii vor anunța echipa câștigătoare.

Timpul detaliat in total 180 min:

Împărțirea și explicarea rolurilor către participanți – **15 min**

Distribuirea notițelor și a materialelor pentru sarcini – **5 min**

Pregătirea jocului de rol final și prezentarea ideilor – **45 min**

Joc de rol, fiecare grup are - 15 min, 10 min pentru prezentări și 5 min pentru întrebări și răspunsuri de la jucători de rol - în total – **60 min.**

Discuții finale și reflecții – **30 min**

Evaluarea facilitatorului și informații suplimentare despre negocieri – **15 min.**

Anunțarea echipei câștigătoare și acordarea premiului simbolic – **5 min.**

Circumstanțe și întrebări neașteptate – **5 min**

Întrebări pentru discuții finale, reflecții:

1. Cum ți s-au părut activitatea ?
2. Care a fost partea cea mai provocatoare pentru echipa ta?
3. În opinia dvs. care sunt cele mai importante abilități pentru acest tip de situații din viața reală?
4. Considerați că acest joc de rol are tangențe cu situații din viața reală?
5. Care dintre negocieri ți-a plăcut mai mult?

Încheiere / Concluzie:

1. După discuții facilitatorul va oferi un set de recomandări și sfaturi în funcție de nevoile grupului, recomandări ce au fost elaborate pe parcursul întregii sesiuni. În plus, vor împărtăși sfaturi și trucuri despre arta negocierii, ce vor fi utile participanților în activitățile lor viitoare.
2. Facilitatorii vor acorda un premiu simbolic unei echipe câștigătoare.

Surse:

Organizatorii vor găsi câteva linkuri utile despre negociere în termeni generali.

14. SILUETA ABALITĂȚILOR

		Comentarii:
Titlul atelierului	SILUETA ABALITĂȚILOR	REZULTATUL PUNCTELOR FORTE
Obiective:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Conștientizarea punctelor forte și a celor slabe. ❖ Trezirea conștiinței despre importanța acestor trăsături în timpul lucrului în echipă. ❖ Obținerea unei mai bune înțelegeri a punctelor tari și slabe pe care le afișați în diferite contexte și aflați ceea ce alte persoane apreciază în voi. ❖ Încurajarea creării unor conexiunii mai bune între membrii echipei și construirea unor aprecieri a diversității punctelor forte din grup. 	
Materiale:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Foi de hârtie ❖ Pixuri, markere ❖ Foițe 	
Timpul recomandat:	<p style="text-align: center;">60 – 90 minute</p> <p style="text-align: center;">I parte – 50 minute (lucru individual) II parte – 40 minute (lucru în perechi)</p>	Cronometrați timpul!
Planificare (formatorul trebuie să i-a în considerare realitățile din diferite țări, concepte pentru dezvoltarea ideii într-un alt mod - potrivit diferitor medii)	<ul style="list-style-type: none"> ○ facilitatorii ar trebui să adapteze vocabularul specific grupului în care conduc atelierul (de exemplu, excepția anumitor cuvinte, folosirea provocărilor de cuvinte și așa mai departe); ○ 4 pereți de acorduri; ○ este posibilă dezvoltarea acestui exercițiu, incluzând în el analiza SWOT. 	

<p>Procedura de lucru de lucru / Exerciții / Instrucțiuni</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Oferiți fiecărei persoane o foaie de flipchart; 2. Anunță grupul tău care este subiectul și ce vor face și cât timp trebuie să îndeplinească aceste sarcini; 3. Roagă-i să deseneze silueta unui om; 4. Cereți-le să-și scrie numele deasupra sau sub desenul făcut mai devreme; 5. Lăsați participanții să aleagă punctele tari și punctele slabe ce îi descriu cel mai mult (poate fi util ajutându-i să se gândească la ceea ce prețuiesc cel mai mult în sine sau să-și amintească momentele în care au fost cei mai implicați și motivați); 6. Găsește pentru silueta ta anumite „zone speciale” și numește-le folosind acest model: <ul style="list-style-type: none"> ○ Cunoștințe – cap ○ Abilități – mâini ○ Inimă – pasiuni, hobby-uri ○ Picioare – obiective, scopuri, motivație de lucru, reflecții 7. Notați punctele forte și slabe (folosiți diferite culori de markere, de ex. albastru pentru puncte forte și unul negru pentru slăbiciune) pe „omul” dvs.; 8. Încercați să potriviți trăsăturile „zonelor speciale”; 9. Cereți tuturor să se împerecheze, în mod ideal, cu cineva pe care nu îl cunoaște. Fiecare perechea trebuie să noteze cel puțin 5 puncte forte care descriu cel mai bine fiecare persoană (dacă există timp pentru acest lucru); 10. Ar trebui să scrie punctele alese pentru fiecare coleg pe foite mici și apoi să le lipească înăuntru siluetei respective; 11. Lăsați-i să găsească situații în care o astfel de slăbiciune ar putea fi de fapt utilă și să adauge foite cu informația respectivă la silueta lor; 12. De asemenea, ar trebui să vină cu câteva idei despre modul în care partenerul poate lucra la punctele slabe și rezolvarea acestora (într-un mod realist); 13. Repetați acest proces până când au făcut acest lucru pentru toți colegii; 14. Lăsați membrii acestui exercițiu să își prezinte silueta și să spună dacă au descoperit ceva nou despre ei înșiși; 15. Finalizați trecând în revistă mixul de puncte forte prezentate în întreaga echipă. 	<p>❖ Permiteți-le oamenilor să găsească cel mai bun loc pentru a face acest exercițiu: în cadrul clasei sau afară, pe masă, podea etc.</p> <p>❖ Încercați să creați o atmosferă confortabilă la locul de muncă, de ex. muzică pe fundal.</p>
--	--	--

Întrebări/ Discuții	<p>1.Cum ți s-a părut atelierul în general? De ce sau de ce nu ți-a plăcut?</p> <p>2.Despre ce a fost atelierul? (aici îi conduci la subiectul principal: strângerea de fonduri)</p> <p>3.Te-a ajutat atelierul să vezi potențialul intereselor tale?</p> <p>4.Ce sentimente ai avut când ai aflat că tu și societatea poți beneficia de ideile tale?</p> <p>5.Ce credeți că puteți învăța de la acest atelier?</p>	
Încheiere/ Concluzie	<p>Punctele forte și cele slabe reprezintă un concept foarte relativ care poate fi transformat la 180 de grade în diferite situații. Toată lumea are caracteristici care pot ajuta în munca socială și pot contribui cu bunuri la organizație, dar trebuie să fiți conștienți de aceasta și să încercați să găsiți situații în care slăbiciunea poate fi un avantaj unic. Facilitatorii ar trebui să fie mai concentrați pe aspecte pozitive și să încerce să păstreze o astfel de dispoziție.</p> <p>Facilitatorii ar trebui să explice că: diferite abilități, trăsături și talente constituie temelia crește diversitatea echipei, care permite delegarea îndatoririlor în funcție de interesele și capacitățile membrilor (pe scurt: crește eficiența echipei la crearea de idei și rezolvarea problemelor).</p>	
Resurse	<ul style="list-style-type: none"> ○ https://www.liveplan.com/blog/what-is-a-swotanalysis-and-how-to-do-it-right-with-examples/ ○ http://sk.sagepub.com/reference/organizationalpsychology/n148.xml ○ Work in the 21st Century: An Introduction to Industrial and Organizational Psychology; ○ https://en.wikipedia.org/wiki/Input%E2%80%93process%E2%80%93output_model_of_teams 	

15. Simularea unui joc de rol

Scopul de bază:

Îmbunătățirea cunoștințelor și oferirea unei experiențe practice despre funcționarea întreprinderii sociale și rolul acesteia în procesul de reintegrare socială și profesională a persoanelor cu risc de marginalizare.

Repere (scopuri parțiale):

- aprofundarea / îmbunătățirea cunoștințelor despre diferențele dintre o activitate de afaceri obișnuită și o întreprindere socială
- dobândirea cunoștințelor și abilităților de bază în managementul persoanelor cu dizabilități la locul de muncă în întreprinderea socială
- înțelegerea conceptului de risc dublu legat atât de aspectele sociale, cât și de afaceri ale conducerii întreprinderii sociale

Materiale:

9 foite (1 cu „Președintele” înscris pe ea, 8 spații), 1 coală de hârtie pre-scrisă (text inclus în descrierea procedurilor), un ceas/cronometru pentru măsurarea timpului – vizibil pentru toți participanții, 9 foite cu roluri descrise după cum urmează:

- Persoană cu deficiențe de vedere
- Persoană surdă care poate comunica cu limbajul semnelor
- Persoană cu un braț amputat
- Persoană cu spectrul autismului (persoană care este izolată de emoții, care își îndeplinește doar sarcina precisă, ascultă doar președintele)
- Persoană care suferă de schizofrenie (persoană care este foarte fericită și foarte tristă, interschimbabilă și are schimbări de dispoziție)
- Migrant (persoana nu știe limba, nu înțelege ce spun ceilalți, comunică doar cu propria limbă maternă)
- Persoană dependentă de alcool, care a ajuns să lucreze sub influența alcoolului
- Angajat obișnuit care nu prezintă riscul de marginalizare și excludere socială

Accesorii pentru jucătorii de rol:

eșarfă pentru acoperirea ochilor, dopuri de hârtie, șnur/eșarfă pentru a lega un braț de piept; 1 foaie de hârtie pre-scrisă (text inclus în descrierea procedurilor)

Timp recomandat: 90 minute

Număr de participanți recomandat: 10-11

Vârsta recomandată: 14-18

Activitate și timp	Procedura de lucru de lucru	Note de planificare
<p>Prima fază (30 minute)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Selectăm 9 persoane din participanți (în funcție de grup), care ar deveni personalul unui anumit antreprenariat social. 2. Din restul participanților la antrenament, alegem 1 sau 2 persoane care vor fi observatori. <ol style="list-style-type: none"> 1. Printre cele 9 cărți va fi una cu poziția de director general al organizației, unul dintre participanți îi va ocupa. 2. Sarcină pentru grup (scrisă pe o bucată de hârtie): <p><i>Pregătirea unei pauze de cafea în 15 minute. Pauza de cafea va fi pentru 20 de persoane și va fi compusă din ceai, cafea, fursecuri, lapte (inclusiv mâncare pentru vegani), zahăr (inclusiv maro), prăjituri, gustări sărate și locul în sine (scaune, mese etc.)</i></p> <p>Pe bucățile de hârtie, observatorii vor nota anumite cuvinte care s-ar spune în timpul îndeplinirii sarcinii, precum și limbajul corpului care se va observa.</p>	<p>Instructorul ar trebui să aibă cel puțin cunoștințe de bază despre funcționarea unei întreprinderi sociale și persoane cu risc de excludere (tipuri de dizabilități, nevoi speciale, riscuri).</p> <p>a) pentru a îndeplini sarcina folosim resursele cu care avem la locul unde se desfășoară instruirea, camera în sine, restaurantul, camera de hotel, pahare, prăjituri, fructe. În calitate de instructor, puteți modifica tot conținutul pauzei de cafea, totuși rețineți că ar trebui să includă întotdeauna cel puțin 6 elemente</p> <p>b) În funcție de dimensiunea grupului, puteți decide în câte echipe puteți împărți participanții (de exemplu, 2-3 grupuri). Numărul maxim de persoane din grup este de 9, în timp ce minimum este de 6 persoane.</p> <p>c) În ceea ce privește obiectivul sarcinii - instructorul nu interferează cu munca de grup, grupul însuși trebuie să își dea seama cum să finalizeze</p>

		<p>sarcina, ce trebuie să facă, cui să le atribuie etc.</p> <p>indiferent de starea de pregătire după 20 de minute exercițiul ar trebui să fie încheiat.</p> <p>d) indiferent de starea de pregătire - după 20 de minute exercițiul ar trebui să fie încheiat.</p>
<p>Faza a 2-a (25 min)</p>	<p>3. Imediat după sarcină: Același grup are o altă sarcină: Pregătirea (20 de minute) unei săli de antrenament pentru 20 de persoane într-un decor al potcoavei.</p> <p>4. Înainte de a începe cea de-a doua parte a activității, împărțiți echipa în 6 grupuri mai mici. Fiecare dintre ei va discuta despre dificultățile fiecărei excluzeri cu care se vor confrunta ulterior, ex. cu ce greutateți se confruntă o persoană cu deficiențe de vedere, la locul de muncă.</p> <p>5. Fiecare persoană își selectează la întâmplare (alege din cutie / geantă) rolul ei care va fi caracterizarea muncii sale (deficiențe de vedere, persoană surdă folosind limbajul semnelor, persoană fără braț, amputat, persoană cu spectru de autism, schizofrenic, migrant, persoană cu dependență de alcool, 3 persoane fără nicio excludere socială semnificativă.</p> <p>6. 1-2 Observatori, pot fi aceleași persoane ca în sarcina anterioară</p> <p>7. Informații de la trainer cu privire la sarcină</p> <p>a) Țineți cont de faptul că AS se caracterizează printr-un sistem democratic de luare a deciziilor</p> <p>b) FIECĂREI persoană în cadrul grupului trebuie să-i fie o</p>	<p>a) pentru a îndeplini sarcina folosim resursele cu care avem la locul unde se desfășoară instruirea, camera în sine, restaurantul, camera de hotel, pahare, prăjituri, fructe. În calitate de instructor, puteți modifica tot conținutul pauzei de cafea, totuși rețineți că ar trebui să includă întotdeauna cel puțin 6 elemente</p> <p>b) În funcție de dimensiunea grupului, puteți decide în câte echipe puteți împărți participanții (de exemplu, 2-3 grupuri). Numărul maxim de persoane din grup este de 9, în timp ce minimul este de 6 persoane.</p> <p>c) În ceea ce privește obiectivul sarcinii- antrenorul nu interferează cu munca de grup, grupul însuși trebuie să își dea</p>

	atribuită sarcini în funcție de abilitățile sale Pentru a primi bani și a trece cu brio sarcina, AS trebuie să o îndeplinească în timp util	seama cum să finalizeze sarcina, în ce fel trebuie să facă, cui să le atribuie etc. indiferent de starea de pregătire -după 20 de minute trebuie să se termine exercițiul.
Rezumat (puncte de discuție) (30 min)	<p>Participanții stau într-un cerc:</p> <p>Analiza primei părți: Ce emoții ați simțit în prima parte a sarcinii, ce a fost benefic pentru munca dvs., care au fost provocările, care a fost impactul selectării unui CEO pentru antreprenoriat - a fost o schimbare pozitivă sau mai degrabă una negativă? Cum arăta din perspectiva unui observator - care era semnificația situațiilor pe care le-ai observat?</p> <p>Analiza celei de-a doua părți: Cum te-ai simțit după ce ai schimbat comanda în AS? Cum te-ai simțit în rolurile tale? În ce mod ai fost repartizat sau ai luat propria inițiativă? Care au fost dificultățile?</p> <p>Important: fiecare persoană trebuie să povestească despre propria sa asumare - cum s-a simțit în rolul respectiv, despre rolul ei, emoțiile.</p>	
Concluzii (30 min)	<p>1. Diferențele dintre ASM și AS - oamenii stau într-un cerc. Trainerul scrie pe flipchart o întrebare: care sunt diferențele dintre antreprenoriatul social și o companie clasică și participanții își spun ideile.</p> <p>2. Ce trebuie să facem în AS pentru a utiliza abilitățile și caracteristicile persoanelor în pericol de excludere socială? (de exemplu, furnizarea unui traducător de limbă a semnelor, cunoașterea specificului diferitor tipuri de excludere socială, inclusiv dizabilitățile)</p>	

Resurse:

<http://onlineincubator.eu/wp-content/uploads/2017/01/leadership.pdf>

16. Hobby-ul tău Profitabil

Scop:

Clarificare importanței faptului că munca trebuie să reprezinte simultan un hobby, dar și un interes, că ar trebui să muncească din plăcere, altfel nu vor avea niciodată succes în domeniu.

Materiale:

Hârtie și pixuri pentru participanți.

Timp recomandat: 60 minute

Note de planificare:

Procedura de lucru este planificată pentru 20 de participanți (dar poate fi organizată și cu 15-25).

Dacă aveți de gând să faceți o mică prezentare despre oameni de succes care și-au transformat hobby-urile sau interesele în idei de afaceri profitabile. Ar trebui să cercetați exemple globale și locale în avans. Există o mulțime de asistenți sociali entuziaști și antreprenori sociali în jur, folosiți exemplele lor.

Procedura de lucru:

Pentru început, cereți participanților să-și noteze hobby-urile sau orice le place să facă. Dați-le 15 minute pentru gândire.

Apoi alegeți 5 dintre ei și rugați-i să se gândească la orice idei despre cum pot câștiga bani prin intermediul hobby-urilor. Cum își pot transforma hobby-ul într-o idee de afaceri. Acordați 25 de minute pentru această sarcină (adăugați încă 5 minute, dacă este nevoie).

După ce termină, rugați toți participanții să împărtășească rezultatele. Care sunt hobby-urile lor și cum urmează să le comercializeze? Adânciți-vă în ideile lor, lăsați-i pe ceilalți participanți să-și îmbunătățească ideile reciproc și să dea sfaturi.

După ce toți participanții își împărtășesc ideile. Puteți face o prezentare de jumătate de oră despre oameni de succes care și-au transformat hobby-urile sau interesele în idei de afaceri profitabile. Nu uitați să menționați o parte socială din ideile lor și potențialii beneficiari ai afacerilor lor.

Întrebări și discuții:

Grupurile vor primi următoarele întrebări:

1. Cum ți-a plăcut atelierul în general? De ce sau de ce nu le-a plăcut?
2. Ce credeți despre ce a fost atelierul? (aici îi conduci la subiectul principal: strângerea de fonduri)
3. Atelierul te-a ajutat să vezi potențialul intereselor tale?
4. Ce sentimente ai avut când ai aflat că tu și societatea poți beneficia de ideile tale?

5. Ce credeți că puteți învăța de la acest atelier?

Încheiere/ Concluzie:

Idee de referință:

Când oamenii se gândesc la ideile de afaceri, ei încearcă să găsească ce industrii sau ce oferte au succes pe piață, ceea ce este absolut corect. Dar nu ar trebui să uite că, indiferent de afacerea socială pe care o vor începe, ei ar trebui să considere că aceasta va deveni un loc de muncă pe viață. Și dacă doresc cu adevărat să aibă succes, ar trebui să creadă în propriile idei în sine și ar trebui să se dedice acestora în totalitate. Altfel, vor eșua sau în timp se vor confrunța cu demotivarea și plictiseala.