Iránytű vol.2

Vállalkozóvá válás

képzési terv

2025

Székelyudvarhely

Bartha Timea
Borbély Erika
Ferencz Szilvia

Játszótér Alapítvány
TANDEM
HARGHITA BUSINESS CENTER STARTUP INCUBATOR
Az Európai Unió támogatásával

Tartalomjegyzék

Bevezető **2**
I. MODUL – VÁLLALKOZÓI „ÉNKÉP” **6**
I.1. START 6
I.2. Trénerek és résztvevők játékos bemutatkozása 7
I.3. Vállalkozói “Énkép” meghatározása, tudatosítása 7
I.4. PRO – KONTRA – érzelmi intelligencia 8
I.5. Kommunikáció, meggyőzés 9
I.5.1. Akváriumgyakorlat 9
I.5.2. Tolmács-játék 10
I.6. Zárás 11
II. MODUL – Vállalkozói kompetenciák, vezetői szerepek, csapatmunka **13**
II.1. Napindítás 13
Játék 1: Álom Activity 13
Játék 2: Körfoci 14
II.2. Vállalkozói kompetenciák – „Tárlat-aukció” 14
II.3. Együttműködés 15
II.4. Vezetői szerepek 16
II.4.1. Szerepek - Együttműködés/Vezetés játék 16
II.4.2. VakVezető 17
II.4.3. Vezető mérő 19
II.5. Prezentáció: vezetői szerepek induló vállalkozásban 20
II.6. Zárás 21
III. MODUL - Saját vállalkozói ötlet, üzleti koncepció térkép, pitch (8 óra - 360 perc) **22**
III.1. Kezdés 22
III.2. Vállalkozói ötlet 23
III.3. Üzleti koncepció térkép 1. (előkészítés) 24
III.4. Üzleti koncepció térkép 2. (kidolgozás) 24
III.5. PITCH verseny - felkészülés, prezentálás 26
III.5.1. Pitch kidolgozása 26
III.5.2. Pitch bemutatása plénumban 26
III.5.3. Pitch bemutatása a zsűrinek 27
III.6. Zárás 27
Irodalomjegyzék 29

Bevezető

Képzés célja

A vállalkozói készségek fejlesztése ifjúsági szakemberek számára, hogy hatékonyan támogathassák a fiatalokat vállalkozói ambícióik megvalósításában. A képzés során a résztvevők saját bőrükön tapasztalják meg a vállalkozói játékokat és gyakorlatokat, így élményszerű módon sajátítják el a tudást, amelyet később átadhatnak a fiataloknak.

Képzés formája

A képzés során az élménypedagógia módszereit alkalmazzuk, hogy a vállalkozói készségeket a lehető legélményszerűbb módon fejlesszük. Az élménypedagógia alapja, hogy a tanulás aktív részvételen és személyes tapasztalatokon keresztül történik. A résztvevők interaktív játékokon, szimulációkon és gyakorlati feladatokon keresztül tapasztalják meg a vállalkozói kihívásokat és lehetőségeket. Ez a megközelítés lehetővé teszi, hogy a tudást közvetlenül, személyesen és mélyebben sajátítsák el, így jobban felkészülnek arra, hogy a fiatalok számára is hatékonyan átadhassák az ismereteket és élményeket.

Attitűd-szintű célok:

Vállalkozói önbizalom: A résztvevők megerősödnek a saját képességeikben és önbizalmukban, hogy képesek legyenek szembenézni az új kihívásokkal és megvalósítani az álmaikat.

Kockázatvállalási hajlandóság: A résztvevők megértik, hogy a vállalkozói tevékenység kockázatokkal jár, és készek elfogadni ezeket a kihívásokat, hogy elérjék a céljaikat.

Proaktív hozzáállás: A résztvevők aktívan keresnek megoldásokat és lehetőségeket, és nem hagyják, hogy a körülmények befolyásolják őket.

Kitartás és rugalmasság: A résztvevők tanulják meg, hogyan maradjanak kitartóak és alkalmazkodók az üzleti kihívásokkal szemben, még akkor is, ha nehézségekbe ütköznek.

Pozitív gondolkodásmód: A résztvevők fejlesztik a pozitív hozzáállást és a lehetőségekben való gondolkodást, hogy motiváltak maradjanak még a nehéz időkben is.

Élményszerű tanulási nyitottság: A résztvevők hajlandósága és elkötelezettsége, hogy saját tapasztalataik révén mélyítsék el tudásukat és készségeiket.

Készség-szintű célok:

Problémamegoldás: A résztvevők képesek lesznek azonosítani és megoldani az üzleti kihívásokat, valamint hatékony stratégiákat dolgoznak ki a nehézségek leküzdésére.

Kreativitás: Fejleszteni fogják a kreatív gondolkodást, és új, innovatív ötleteket fognak generálni az üzleti lehetőségek kiaknázására.

Döntéshozatal: Képesek lesznek megérteni a döntéshozatal folyamatát és hatékony döntéseket hozni az üzleti helyzetekben, még a bizonytalanság és a kockázatok között is.

Kommunikáció: Fejleszteni fogják a hatékony kommunikációs készségeket, beleértve a tárgyalásokat, prezentációkat és más üzleti kommunikációs helyzeteket.

Mentorálás: Fejleszteni fogják mentorálási készségeiket, hogy hatékonyan támogathassák a fiatalokat és alkalmazkodjanak az új módszerekhez. Folyamatosan értékelik saját munkájukat, hogy jobban reagáljanak a fiatalok igényeire és kihívásaira.

Csapatmunka: Képesek lesznek hatékonyan együtt dolgozni másokkal, megosztani az ötleteiket és építeni az együttműködést a csapattagok között.

Vezetés: Képesek lesznek vezetői készségeket fejleszteni, irányítani és motiválni másokat, valamint inspirálni őket az üzleti célok elérésére.

Ismeret -szintű célok:

Vállalkozások működése: Megérteni, hogyan működnek a vállalkozások, beleértve az alapvető fogalmakat, struktúrákat és folyamatokat.

Üzleti tervezés: Megismerkedni az üzleti tervezés alapjaival, beleértve a vállalkozási terv készítését, a piacon való pozícionálást és a bevétel modell kidolgozását.

Piaci kutatás: Tanulmányozni a piackutatás módszereit és fontosságát, hogy hatékonyan fel lehessen mérni a piaci lehetőségeket és az üzleti igényeket.

Pénzügyek: Megérteni az alapvető pénzügyi fogalmakat és módszereket, beleértve a cash flow menedzsmentet, a költségvetési tervezést és az alapvető pénzügyi kimutatások elemzését.

Modulok összefoglalója

Célcsoport:

A képzés elsősorban olyan ifjúsági szakemberek számára szól, akik vállalkozói készségeiket szeretnék fejleszteni annak érdekében, hogy segíteni tudjanak fiataloknak a vállalkozás elindításában. Ezek a szakemberek nem feltétlenül saját vállalkozást szeretnének indítani, de fontos szerepet játszanak abban, hogy támogassák a fiatalokat vállalkozói ötleteik, terveik megvalósításában.

Korábbi képzés- és tapasztalt igény:
A résztvevőknek nincs szüksége korábbi vállalkozói tapasztalatra, viszont előnyt jelent, ha érdeklődnek a vállalkozás alapítása és vezetése iránt, és nyitottak a személyes és szakmai fejlődésre.

Időtartam:
A képzés három napig tart, minden nap egy-egy 8 órás modulból áll, ebédszünettel és két kávészünettel megszakítva.

Modulok részletezése

1. **I. MODUL - Vállalkozói "Énkép"**
    - A résztvevők megismerik és tudatosítják saját vállalkozói képességeiket és tulajdonságaikat.
    - Gyakorlatok és játékok segítségével erősítik a csoportkohéziót és a kommunikációs képességeket.
    - Az érzelmi intelligencia gyakorlása és az egyéni álláspontok megértése is cél.
2. **II. MODUL - Vállalkozói kompetenciák, vezetői szerepek, csapatmunka**
    - A résztvevők megismerik és fejlesztik vállalkozói kompetenciáikat (pl. önképviselet, együttműködés, proaktivitás).
    - Játékos és interaktív módon tanulják meg a csapatmunka alapjait és a vezetői szerepeket.
    - Végül prezentálnak a vezetői szerepekkel kapcsolatos tapasztalataikról.
3. **III. MODUL - Saját vállalkozói ötlet, üzleti koncepció térkép, pitch**
    - A résztvevők kidolgozzák saját vállalkozói ötleteiket, majd üzleti koncepció-térképet készítenek ezek alapján.
    - Pitch verseny keretében prezentálják vállalkozói ötleteiket szakmai zsűri előtt.
    - A modul célja, hogy a résztvevők valós üzleti koncepciót dolgozzanak ki és prezentáljanak.

Módszerek és eszközök:

- Interaktív csoportmunka, játékos gyakorlatok (pl. jégtörés).
- Szerepjátékok, prezentációk és Pitch verseny szakmai zsűri előtt.

Megjegyzések:

- Minden modul célja, hogy a résztvevők gyakorlati tapasztalatokat szerezzenek és elmélyítsék vállalkozói kompetenciáikat.
- A képzés végére a résztvevők kész vállalkozói ötlettel és egy kidolgozott üzleti koncepció-térképpel rendelkeznek.

I. MODUL – VÁLLALKOZÓI „ÉNKÉP”

Az esemény kezdetén trénerek és résztvevők játékosan bemutatkoznak, hogy lazítva induljon a nap. Ezután fókuszba kerül a vállalkozói "Énkép" kialakítása és tudatosítása, amely segíti a résztvevőket az önbizalom és az ambícióik megerősítésében. A PRO-KONTRA elemzés során lehetőség nyílik a résztvevőknek a témában való gondolat cserére és az ötletek megosztására. A kommunikációs blokk során a résztvevők megtanulják, hogyan kommunikáljanak hatékonyan és meggyőzően. Végül az összegzés és a résztvevői visszajelzés lehetőséget ad aznap megtapasztaltak összefoglalására és értékelésére.

I.1. START

Időkorlát: 30 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: flip chart, markerek

A gyakorlat célja: Üdvözlés, nyitott és együttműködő légkör megteremtése, valamint a képzés kereteinek meghatározása. Célja továbbá a résztvevők bevonása a csoportműködés szabályainak meghatározásába, hogy mindenki tisztában legyen a követendő viselkedési normákkal és az elvárásokkal.

Leírás: A trénerek és résztvevők interaktív módon együttműködnek annak érdekében, hogy meghatározzák a csoportműködés szabályait. Közösen megállapítják, mik az elvárások és kötelezettségek a csoporttagok számára. Ilyen szabályok lehetnek például a szünetek időtartama és gyakorisága, a telefonok használatának korlátozása, a közös kommunikációs normák (tegeződés, megszólítások), valamint az időpontok betartásának fontossága és a késések esetén alkalmazandó következmények.

A gyakorlat variációi: A résztvevők által meghatározott szabályokat grafikusan is megjeleníthetjük, például egy nagyobb táblán vagy poszteren. Ez segíthet a szabályok átláthatóságának és emlékezetességének növelésében.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a trénerek és résztvevők egyaránt nyitottak legyenek a párbeszédre és a kompromisszumokra annak érdekében, hogy a létrehozott szabályok mindenki számára elfogadhatók legyenek. Ügyelni kell arra, hogy minden résztvevőnek legyen lehetősége hangot adni az elképzeléseinek, és hogy a létrehozott szabályok tiszteletben tartsák mindenki jogait és szükségleteit a tanulási folyamat során.

I.2. Trénerek és résztvevők játékos bemutatkozása

Időkorlát: 60 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: homokóra

A gyakorlat célja: A hangulat oldása és a résztvevők közötti jégtörés elősegítése. Célja továbbá, hogy a trénerek és a résztvevők kötetlen módon ismerjék meg egymást, ami segíti az együttműködést és a jó légkör kialakítását.

Leírás: A gyakorlat két részből áll: először a trénerek bemutatkoznak, majd a résztvevők játékos módon ismerkednek egymással. A trénerek bemutatkozása során minden tréner elmondja a nevét, majd elindulnak a terem egyik végéből a másikba. Eközben a résztvevők lépésről lépésre kérdezhetnek egyet a trénerektől. A résztvevők bemutatkozása "vak randi" módszerrel történik: véletlenszerűen párokba állítják/ültetik őket, és 1 perc áll rendelkezésükre arra, hogy tulajdonságokat és motivációt tudjanak meg egymásról. A homokóra segíti az időtartamok betartását. Az 1 perc lejárta után a párok cserélődnek (eggyel tovább állnak/ülnek egy másik résztvevőhöz). Addig folytatódik amíg mindenkinek sikerült mindenkivel randiznia. Ezt követően bemutatják egymást nagycsoportban.

A gyakorlat variációi: A bemutatkozás módszere változhat a résztvevők kényelme és az adott csoport dinamikája szerint. Például a trénerek bemutatkozása lehet interaktívabb, és a résztvevőkkel közösen ismételhetnek megjegyzéseket.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos figyelni arra, hogy a résztvevők kényelmesen érezzék magukat a bemutatkozás során, és ne érezzék magukat nyomás alatt. A trénereknek nyitottaknak és barátságosnak kell lenniük, hogy támogassák a résztvevőket az ismerkedésben. Ügyelni kell arra, hogy minden résztvevőnek legyen lehetősége bemutatkozni és hallani a többiekét.

I.3. Vállalkozói “Énkép” meghatározása, tudatosítása

Időkorlát: 90 perc

Létszám: kiscsoportokban (4-5 fő) és teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: papír, színes írószer, flip chart, filcek

A gyakorlat célja: A vállalkozói "Énkép" meghatározása és tudatosítása, valamint a vállalkozó személyének és főbb vállalkozói kompetenciáinak kialakítása. Emellett a csoportkohézió erősítése és a kiscsoportos és

nagycsoportos együttműködés fejlesztése a közös célok elérése érdekében.

Leírás: A gyakorlat két fázisból áll. Először kis csoportokban dolgoznak a résztvevők, ahol összegyűjtik és értelmezik a vállalkozó személyére, külső megjelenésére és kompetenciáira vonatkozó egyéni véleményeket. Ezután közösen meghatározzák a közös elemeket és véglegesítik a közös profilt. A második fázisban a kiscsoportok bemutatják a vállalkozói kompetencia-profilokat a plénumban, majd a teljes csoport együttműködve létrehozza a saját, képzés indulásakor érvényes vállalkozói kompetencia-profilját.

A gyakorlat variációi: A kiscsoportok összetételét változtathatják, hogy különböző perspektívákból közelítsék meg a vállalkozói kompetenciák meghatározását. A nagycsoportos fázisban lehetőség van interaktív elemek beillesztésére, például vita vagy további ötletelés.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos figyelni arra, hogy minden résztvevő aktívan részt vegyen a kiscsoportos és nagycsoportos munkában, és minden véleményt figyelembe vegyenek a közös vállalkozói kompetencia-profil kidolgozásában. A trénereknek az eredmények értelmezésével és összefoglalásával segíteniük kell a résztvevőket, de nem szabad saját véleményüket rájuk kényszerítsék.

I.4. PRO – KONTRA – érzelmi intelligencia

Időkorlát: 60 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: papír, színes írószer, flip chart, filcek

A gyakorlat célja: A résztvevők érvelési és kommunikációs készségeiket fejlesztik, valamint a vállalkozás előnyeit és hátrányait különböző érzelmi hangulatokban tárják fel. A csoportos munka segítségével a résztvevők megismerik az érzelmi intelligencia fontosságát a kommunikációban és a döntéshozatalban.

Leírás: A Pro és Kontra játék során a résztvevők egymással szemben ülnek két sorban. Az egyik sor a „vállalkozni érdemes” oldal képviselőit tartalmazza, a másik pedig a „vállalkozni nem érdemes” oldal képviselőit. A tréner először előkészíti a játékot azzal, hogy két sort alakít ki székekkel, szemben egymással. A tréner elmagyarázza a játék szabályait: minden párban az egyik résztvevő érvel a vállalkozás mellett, míg a másik ellene. Közben különböző érzelmi állapotokat kell utánozniuk (boldog, szomorú, dühös stb.), amelyeket a tréner irányít.

Az első körben a tréner felemeli az első hangulatjelző lapot (pl. dühös) az egyik sornak, míg a másik sor egy másik hangulatjelzőt kap (pl. szerelmes) és az érvelés megkezdődik. A résztvevőknek a megadott hangulatot kell utánozniuk, miközben érveiket előadják. Fél perc elteltével a tréner felemel egy másik hangulatjelző lapot (pl. szomorú), és a résztvevők az új hangulatnak megfelelően folytatják az érvelést. Újabb fél perc elteltével a tréner ismét lapot vált (pl. aggódó), és a résztvevők az új hangulatban érvelnek tovább.

Az összes kör lejátszása után a tréner egy közös megbeszélést tart, ahol minden résztvevő megoszthatja tapasztalatait az érvelés és az érzelmek kifejezése kapcsán. A résztvevők visszajelzéseket adnak egymásnak, megbeszélik, hogy mely érvek voltak a leghatékonyabbak, és hogyan befolyásolta az érzelmi állapotuk az érvelésüket. A játék végére minden résztvevő fejlődhet az érvelési készségeiben és az érzelmi intelligenciájában, valamint jobban megértheti a vállalkozás előnyeit és hátrányait.

A gyakorlat variációi: Az érzelmek kifejezésének módjai és a vállalkozás mellett/elleni érvek témakörei változtathatók a csoport igényei és az adott tréning céljai szerint.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos figyelni arra, hogy az érzelmek kifejezése konstruktív legyen, és ne vezessen személyes ellentétekhez. A trénereknek segíteniük kell a résztvevőket az érzések kifejezésében és megértésében, valamint biztosítaniuk kell, hogy minden résztvevő hangot adhasson az érzelmeinek és véleményének.

I.5. Kommunikáció, meggyőzés

I.5.1. Akváriumgyakorlat

Időkorlát: 50 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: papír, írószer

A gyakorlat célja: A verbális és nonverbális kommunikáció gyakorlása, valamint az érvelési és meggyőzési képességek fejlesztése. A résztvevők egy vállalkozáshoz kapcsolódó témában alkalmaznak meggyőzési taktikákat, miközben egy szerepjáték keretében az érvelésük és kommunikációjuk értékelésre kerül. A gyakorlat segít a csoportkohézió erősítésében és a komolyabb csoportvezetői készségek fejlesztésében.

Leírás: Az akváriumgyakorlat egy speciális tréningmódszer, amikor egy szituációt, helyzetet néhány résztvevő kipróbál vagy eljátszik úgy, hogy közben a csapat többi része megfigyeli azt, ami történik. Ennek az

eszköznek nagyon sok előnye van, és nagyon erős hatása szokott lenni mind a résztvevőkre, mind a megfigyelőkre, azonban a módszer sajátosságából fakadóan nagyon pontos szabályai vannak.

Az akváriumgyakorlat során a résztvevők két személyben jelennek meg, ahol egy vállalkozáshoz kapcsolódó témában meggyőző kommunikációt folytatnak. A többi résztvevő körben ül körülöttük, mint megfigyelők. A tréner irányítja és értékeli a szerepjátékot. A gyakorlatot a helyzetben aktív szerepet vállaló tréner zárja le, majd a résztvevők lehetőséget kapnak élményeik és tanulásaik megosztására.

A gyakorlat variációi: Érdemes több körben lejátszani a szituációt és a szereplőket cserélni. Izgalmas, amikor a tréner ül be egy szerepbe, így maga is tudja befolyásolni a helyzet alakulását. Nagyon jól működik, amikor az akvárium gyakorlatot videóval rögzítjük és így dolgozzuk fel a végén.

Veszélyek és tapasztalatok: A nem megfelelően előkészített és kivitelezett akvárium gyakorlat során előfordulhat, hogy a résztvevők kellemetlenül érzik magukat, vagy esetleg megszégyenítve érzik magukat utólag. Ez azért problémás, mert a résztvevők az énvédelmük miatt nem feltétlenül osztják meg nyíltan ezeket az érzéseiket, ami rejtett feszültségekhez és negatív dinamikához vezethet. Ez pedig hosszú távon negatív hatással lehet a munkahelyi környezetre is. Fontos ezért, hogy a belső körben ülő résztvevők számára is biztonságos és támogató légkört teremtsünk, figyeljünk az ő szükségleteikre is, valamint biztosítsunk lehetőséget arra, hogy a gyakorlat után egy feldolgozókör keretében megbeszélhessék az esetleges feszültségeket és érzéseiket. Így elkerülhető, hogy rejtett sérelmek maradjanak, és biztosítható, hogy a gyakorlat minden résztvevő számára pozitív élmény legyen.

I.5.2. Tolmács-játék

Időkorlát: 40 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: papír, írószer

A gyakorlat célja: A verbális kommunikáció és az érvelési képességek gyakorlása, valamint a figyelem és empátia fejlesztése. A résztvevők közötti közvetett kommunikáció révén a tolmács-játék lehetőséget ad arra, hogy a résztvevők megértsék a kommunikációban rejlő kihívásokat és az értelmezés fontosságát.

Leírás: A résztvevők körben ülnek. Az egyik játékos lesz az interjúalany, egy másik a tolmács. A többi játékos a kérdező szerepét tölti be. Az interjúalanynak bárki feltehet kérdéseket, de csak a tolmácson keresztül

teheti ezt meg. A tolmács interpretálja, „lefordítja” a kérdést, vagyis közli az interjúalannyal, hogy a kérdező mit is akart valójában kérdezni (a tolmács értelmezése szerint). Az interjúalany válaszát is a tolmács ugyanígy „lefordítja” a kérdezők számára.

A kérdezők és az interjúalany közvetlenül nem beszélhetnek egymással, csakis a tolmács segítségével. Több játékos is kipróbálhatja mind a tolmács, mind az interjúalany szerepét. A gyakorlat során a résztvevők megértik, hogy a tolmács szerepe mennyire befolyásolja a kommunikáció eredményességét és hogyan változik az üzenet jelentése a tolmács interpretációja révén.

A végén megbeszéljük a tapasztalatokat, különös tekintettel arra, milyen élmény volt, amikor nem azt mondták, amit akartak, illetve milyen volt, amikor azt, amit mondtak, mások teljesen máshogy értelmezték. Ez segít a résztvevőknek felismerni a pontos és tiszta kommunikáció fontosságát a vállalkozói környezetben, ahol a félreértések súlyos következményekkel járhatnak.

A gyakorlat variációi: Különböző interjúalanyok és tolmácsok kiválasztása, hogy változatosabb kommunikációs helyzetek alakuljanak ki. Az interjúalanyok és tolmácsok szerepeinek felcserélése a gyakorlat során.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a résztvevők tisztában legyenek a közvetett kommunikáció kihívásaival, és figyeljenek az empátia és megértés fontosságára a kommunikáció során. A trénereknek feladata, hogy segítsék a résztvevőket az értelmezésben és az érzékeny kommunikáció kialakításában.

I.6. Zárás

Időkorlát: 30 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: labda

A gyakorlat célja: Az első nap összegzése, a résztvevők visszajelzésének és tapasztalatainak megosztása, valamint az elméleti részek feldolgozása. A zárás lehetőséget ad arra, hogy a résztvevők összegyűjtsék aznap megszerzett tanulmányaikat és élményeiket, és megfogalmazzák visszajelzéseiket a képzésről.

Leírás: A zárás során a trénerek összegzik aznap elvégzett gyakorlatokat és az ezekhez kapcsolódó elméleti részeket. A résztvevőknek lehetőségük van arra, hogy sorban elmondják tapasztalataikat és tanulmányaikat az első nappal kapcsolatban, 2-3 perces időkeretben. Ehhez a résztvevők egy

labdát használnak, amit tovább adnak egymásnak a sorban álló résztvevők között.

Annak érdekében, hogy a résztvevők könnyebben megfogalmazhassák gondolataikat, a trénerek feltehetnek néhány irányított kérdést, például:

1. Mi volt az a legfontosabb dolog, amit ma tanultál?
2. Mi volt számodra a legnagyobb kihívás a mai nap során?
3. Hogyan tudod a mai nap tanulságait alkalmazni a munkád során?
4. Mi tetszett a legjobban a mai napon?
5. Van valami, amit másképp csinálnál, vagy szeretnél javaslatot tenni a következő alkalomra?

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a résztvevők mindegyike lehetőséget kapjon a visszajelzésre, és hogy a trénerek figyeljenek a résztvevők érzéseire és reakcióira. A zárás során lehetőség van arra, hogy az esetleges problémákat vagy aggályokat megvitassák, és javaslatokat tegyenek a képzés további részére.

II. MODUL – Vállalkozói kompetenciák, vezetői szerepek, csapatmunka

A második modul célja, hogy a résztvevők fejlesszék vállalkozói készségeiket, erősítsék a csoportdinamikát és megismerjék a különböző vezetői szerepeket. A napindító gyakorlatok (álom mutogatás és labdajáték) elősegítik a kommunikációt és a kreativitást. A vállalkozói kompetenciák részben tárlatlátogatás és aukció révén ismerkednek meg a résztvevők az önképviselet és meggyőzés technikáival. A különböző együttműködési gyakorlatok a csoportkohéziót erősítik, míg a vezetői szerepek gyakorlása (colostok emelés és VakVezető játék) az egyéni és csoportos felelősségvállalás tapasztalatát nyújtja. A modul zárásaként a résztvevők visszajelzései és összegzése segítik a tanultak mélyebb megértését és alkalmazását a mindennapi életben.

II.1. Napindítás

Időkorlát: 40 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: labda

A gyakorlat célja: Az egymásra hangolódás, a csoportkohézió erősítése és a kreativitás ösztönzése. A cél továbbá a résztvevők közötti kommunikáció és együttműködés elősegítése, valamint a közös élmények által a csapatszellem fokozása.

A napindító foglalkozás két játékból áll:

Játék 1: Álom Activity

Leírás: A résztvevők azt a feladatot kapják, hogy az éjszakai álmukat mutogassák el, amit a többiek leutánoznak. Egy-két szót hozzáfűzhetnek az érthetőség érdekében, de a mutogatáson van a hangsúly.

A gyakorlat variációi:

1. A résztvevőknek egy kitalált történetet kell elmutogatniuk, nem az álmukat.
2. Párokban dolgoznak, és egymás álmát vagy történetét mutatják el a csoportnak.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy mindenki kényelmesen érezze magát a feladatban, és ne érezze kínosnak az álmok vagy történetek elmutogatását. A támogató légkör megteremtése elengedhetetlen.

Játék 2: Körfoci

Leírás: A résztvevők egymás mellett szorosan terpeszben, körben állnak. A labdát gurítva igyekeznek a társaik lába között kidobni a körből, viszont a saját „kapuját" mindenki védi. Akinek a lába között mégis kigurul a labda, kiesik a játékból. Az utolsó három bent maradó a nyertes.

A gyakorlat variációi:

1. A labdát kézzel kell passzolni és nem gurítani, a „kapukat" pedig továbbra is védeni kell.
2. A kör méretét növelhetik vagy csökkenthetik a résztvevők száma alapján.

Veszélyek és tapasztalatok: Figyelni kell a fizikai biztonságra, mivel a játék során könnyen előfordulhatnak ütközések. A résztvevőknek tisztában kell lenniük az alapvető biztonsági szabályokkal, hogy elkerüljék a sérüléseket.

II.2. Vállalkozói kompetenciák – „Tárlat-aukció"

Időkorlát: 80 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: kartonok a kiállított kompetenciákkal (szuggesztív kép + kompetencia megnevezése), a résztvevők számával megegyező „10 EUR" feliratú lapocskák, asztalok az árveréshez, A4-es lapok és írószerek

A gyakorlat célja: A vállalkozói kompetenciák megismertetése és fejlesztése, különös tekintettel az önképviseletre, meggyőzésre, együttműködésre és proaktivitásra. A cél továbbá, hogy a résztvevők reflektáljanak az előző nap felállított Vállalkozói kompetencia-profilra, és alkalmazzák a megszerzett ismereteket a gyakorlati feladatok során.

Leírás: A feladat két részből áll: tárlatlátogatás és aukció.

1. **Tárlatlátogatás**:
   Minden résztvevő megtekint egy tárlatot, ahol a résztvevők számánál kevesebb vagy max. azonos számú kép van kiállítva. A képek különböző vállalkozói készségeket, képességeket vagy ismereteket jelenítenek meg. A résztvevők egyenként kiválasztják azokat a kompetenciákat, melyeket meg akarnak vásárolni az aukción.
2. **Aukció**:
   A résztvevők aukción vesznek részt, ahol mindenki kap 10 EUR-t, amit tetszés szerint elkölthet (1, 2 stb. képre licitálhat, vagy megvásárolhatja azokat). Az egyik tréner vezeti az aukciót, klasszikus

licitálási technikákkal. A cél az, hogy a résztvevők megtanulják, hogyan képviseljék érdekeiket és hogyan érveljenek hatékonyan.

A játék lezárása után a résztvevők megosztják élményeiket, következtetéseiket és tanulásaikat. Az aukciót vezető tréner prezentálja a csoportnak a játékhoz kapcsolódó tudásanyagot, összefoglalva a tanultakat és kiemelve a fontosabb pontokat. Ezáltal a résztvevők nem csak a gyakorlatban, hanem elméletben is rögzíthetik a megszerzett ismereteket.

A gyakorlat variációi:

1. **Tárlatlátogatás variációk**:
   - A képek helyett rövid leírásokat használnak, amelyek vállalkozói készségeket és kompetenciákat írnak le.
   - A résztvevők párokban vagy kisebb csoportokban tekintik meg a tárlatot, és közösen döntenek a kiválasztandó kompetenciákról.

2. **Aukció variációk**:
   - Az aukció helyett a résztvevők párokban vitatják meg, mely kompetenciák a legfontosabbak, és érvelnek egymás előtt.
   - A résztvevők nem kapnak fix összeget, hanem a tréner adományoz „pontokat” a korábbi feladatok alapján, amelyeket az aukción felhasználhatnak.

Veszélyek és tapasztalatok:

1. **Tárlatlátogatás**: Fontos, hogy a résztvevők valóban megértsék és értékeljék a bemutatott kompetenciákat, és ne csak felületesen válasszanak.
2. **Aukció**: Figyelni kell arra, hogy az aukciós folyamat ne váljon túlságosan versengővé vagy stresszessé, és hogy minden résztvevő kapjon lehetőséget a részvételre és a tanulásra. A trénernek ügyelnie kell arra, hogy mindenki számára érthető és tisztességes legyen a licitálási folyamat.

II.3. Együttműködés

Időkorlát: 40 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: nincs

A gyakorlat célja: A csoportos együttműködés serkentése, az egymásra figyelés fejlesztése és a csoportkohézió erősítése.

Leírás: A résztvevők kisvonat-szerűen egymás mögött állnak, kezüket az előttük álló vállára teszik, és behunyják a szemüket. A tréner ad egy hangot (pl. csettintés, zümmögés), amelyet a szomszédjának kell pontosan ugyanazzal a hanggal tovább adnia. A hang körbe megy, és mindenki megpróbálja pontosan ugyanazt a hangot reprodukálni. Ha jól begyakorolták, a tréner változtathatja a hang átadásának gyorsaságát és hang magasságát. Minden új körben más résztvevő adja meg a kezdő hangot. A soron következő résztvevők megismétlik a már hallott hangokat, majd hozzáteszik a sajátjukat. A játék végén mindenki egyszerre adja ki a saját hangját, így létrehozhatnak egy közös zeneművet.

A gyakorlat variációi:

- **Vizuális Hangadás**: A résztvevők nyitott szemmel, vizuális jelek alapján adják tovább a hangot (pl. kézjelzések).
- **Mozgás és Hang Kombinációja**: A hang mellett egy egyszerű mozdulatot is tovább kell adni, amit mindenki utánoz.
- **Kreatív Hangok**: A résztvevők bármilyen kreatív hangot adhatnak tovább (pl. állathangok, rövid dallamok).

Veszélyek és tapasztalatok:

- **Koncentráció**: Fontos, hogy a résztvevők folyamatosan figyeljenek egymásra, és pontosan utánozzák a hangokat, hogy ne szakadjon meg a lánc.
- **Szinkronizáció**: Ügyelni kell arra, hogy mindenki egyenlő eséllyel vegyen részt a gyakorlatban, és senki ne érezze magát kizárva.
- **Frusztráció**: A résztvevők esetleges frusztrációját kezelni kell, ha valaki nehezebben követi a hangokat vagy mozdulatokat. A trénernek segíteni kell fenntartani a pozitív és támogató légkört.

II.4. Vezetői szerepek

II.4.1. Szerepek - Együttműködés/Vezetés játék

Időkorlát: 70 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: 1 colostok, kendők

A gyakorlat célja: A csoportszerepek felszínre hozása, a vezetői szerep és karakter kitermelődése, a siker és/vagy sikertelenség kezelése, valamint az egyéni és csoportos felelősségvállalás megtapasztalása.

Leírás:

- **Bevezetés**: A résztvevők körbe adják a colostokot, hogy megtapasztalják, milyen súlyú és kinézetű tárggyal fognak dolgozni.

- **Feladat**: A trénerek kiegyenesítik a colostokot, leteszik a földre, és megkérik a résztvevőket, hogy álljanak két oszlopba a colostok két oldalán, egymással szemben. A feladat az, hogy a résztvevők közösen emeljék fel a mérőlécet, úgy, hogy mindenki csak egy kinyújtott mutatóujjal érhet hozzá alulról. Az oszlop elején álló ember vállmagasságig kell felemelni, majd visszaengedni a földre.
- **Megfigyelés**: A trénerek a colostokot annyira megemelik, hogy az ujjak aláférjenek, utána csak megfigyelők maradnak a játék végéig.
- **Időkeret**: Ha a csoportnak nem sikerül 60 percen belül felemelni a colostokot, a feladat akkor is lezárható, és át lehet térni a megbeszélésre.
- **Meghallgatás**: A tréner szempontokat ad a csoportnak a megbeszéléshez, amely alapján beszámolnak a megoldáskeresésről, tapasztalataikról és érzéseikről. A játék végén a tréner pozitív visszajelzést ad, kiemelve a kooperáló és elfogadó viselkedésformákat. Ha nem sikerült felemelni a colostokot, a kreativitás és az egyediségre való törekvés is méltányolható.

A gyakorlat variációi:

- **Vezetőváltás**: Minden körben más résztvevő kap vezető szerepet, aki irányítja a többieket a colostok felemelésében és leengedésében.
- **Időmérős változat**: A csoportnak korlátozott ideje van (pl. 5-10 perc) minden egyes kísérletre, majd megbeszélik a tapasztalatokat, mielőtt újra próbálkoznának.
- **Kötött szemmel**: A résztvevők bekötött szemmel végzik a gyakorlatot, így még nagyobb együttműködésre van szükség.

Veszélyek és tapasztalatok:

- **Frusztráció kezelése**: Ha a csoport nem sikerül felemelni a colostokot, előfordulhat frusztráció. Fontos a pozitív visszajelzés és a támogató légkör fenntartása.
- **Kommunikációs kihívások**: A feladat során kommunikációs nehézségek adódhatnak, amelyeket a trénernek segítenie kell megoldani.
- **Biztonság**: Ügyelni kell arra, hogy a colostok ne essen rá senkire, és a résztvevők ne sérüljenek meg a gyakorlat során.

II.4.2. VakVezető

Időkorlát: 50 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: kendők a szem bekötéséhez, esetleg egy térkép vagy útvonalrajz

A gyakorlat célja: A csoport tagjainak együttműködésének erősítése, a vezetés és követés dinamikájának tapasztalata, valamint a résztvevők személyes vezetői stílusuk és preferenciáik megértése.

Leírás: A csoportot két részre osztják: az egyik résznek bekötik a szemüket, így ők lesznek a vezetettek, míg a másik rész nyitott szemmel marad, és ők lesznek a vezetők. A tréner által előzetesen kijelölt útvonalon vagy térképen a vezetők feladata, hogy vezessék a bekötött szemű társaikat. Miután az első kör lezajlik, cserélnek a szerepek: a vezetők most lesznek a bekötött szeműek, és fordítva.

A gyakorlatot követően beszélgetés következik a tapasztalatokról és érzésekről:

- Hogyan érezték magukat a résztvevők a két szerepben (vezető, vezetett)?
- Miért volt jó vagy nehéz a vezetőnek lenni?
- Milyen vezetői stílust alkalmaztak a vezetők? Milyen vezetőt tudnának követni a résztvevők?
- Hogyan hasonlít ez a gyakorlat a résztvevők mindennapi életére, munkájára?

A gyakorlat variációi:

- **Különböző típusú útvonalak:** Könnyebb vagy nehezebb terepen történő vezetés különböző kihívásokat jelenthet.
- **Csoportméret variáció:** Kis csoportokban (pl. 4-5 fős) vagy nagyobb csoportokban (6-10 fős) is végezhető a gyakorlat.
- **Időkorlátok változtatása:** Rövidebb vagy hosszabb időkeretek bevezetése a szerepcsere között.

Veszélyek és tapasztalatok:

- **Biztonság:** Ügyelni kell arra, hogy a bekötött szemű résztvevők biztonságban maradjanak és ne sérüljenek meg a gyakorlat során.
- **Kommunikáció:** Fontos, hogy a vezetők és vezetettek közötti kommunikáció zavartalan legyen, és mindenki értsen a vezetés során.
- **Értékelés és visszajelzés:** A gyakorlatot követően fontos a résztvevők élményeinek és tapasztalatainak konstruktív értékelése és visszajelzése.

II.4.3. Vezető mérő

Időkorlát: 30 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: nincs

A gyakorlat célja: A VakVEZETŐ játék során megfigyelt vezetői szerepek hierarchiába rendezése és a résztvevők vezetői preferenciáinak megismerése.

Leírás: A résztvevőket hierarchikusan sorrendbe állítják a VakVEZETŐ játék alapján észlelt vezetői szerepvitel szempontjából. A legtöbbet alkalmazott, legkooperálóbb vagy legkreatívabb vezetők a legfelső pozíciókba kerülnek. Miután kialakult a sorrend, a résztvevőket megkérik, hogy nevezzék meg, milyen pozícióban érzik magukat a hierarchiában.

Ebben a feladatban lehetőséget kapnak arra, hogy válasszanak: maradjanak az aktuális pozíciójukban, vagy váltsanak egy másik pozícióba a hierarchiában. A választást minden résztvevő indokolja meg röviden a csoport előtt.

Facilitáció: a tréner facilitálja a folyamatot segítő kérdésekkel:

- Mi alapján választottad a jelenlegi vagy a kívánt pozíciót?
- Milyen vezetői képességek vagy stílusok jellemzik az általad választott pozíciót?
- Hogyan befolyásolta a VakVEZETŐ játék tapasztalata a választásodat?

A gyakorlat variációi:

4. **Különböző szempontok szerinti sorrendezés:** Azonos játék alapján más szempontok figyelembevételével is rendezhető a hierarchia (pl. kreativitás, kommunikációs képességek stb.).
5. **Csoportméret variáció:** Kisebb vagy nagyobb csoportokban is végezhető a gyakorlat, ahol eltérő dinamikák és interakciók figyelhetők meg.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy minden résztvevő pozitív visszajelzést kapjon, és érzékeny legyen az önértékelésre. A trénernek ügyelnie kell arra, hogy senki ne érezze magát kirekesztve vagy alulértékeltnek a hierarchikus sorrend kialakításakor. Biztosítani kell, hogy minden résztvevő szabadon kifejthesse véleményét és indoklását a választott pozícióval kapcsolatban, hogy a gyakorlat konstruktív és tanulságos legyen mindenki számára.

II.5. Prezentáció: vezetői szerepek induló vállalkozásban

Időkorlát: 30 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: projektor és/vagy flip chart, markerek, vezetői szerepek ppt. (digitális eszköz)

A gyakorlat célja: A résztvevők számára rálátást adni a vezetői szerepekre egy induló vállalkozásban, saját tapasztalatokon keresztül történő elméleti bemutatással.

Leírás: A tréner, aki rendelkezik üzletviteli ismeretekkel, bemutatja a vezetői szerepeket egy induló vállalkozásban. Ez magában foglalhatja a vezetői feladatokat, felelősségeket, valamint a szükséges készségeket és képességeket. A prezentáció során a tréner saját, megélt vagy átélt tapasztalatokat is felhasznál, hogy életszerűbbé tegye a vezetői szerepek bemutatását.

A prezentáció során lehetőség van a résztvevőknek kérdések feltevésére és rövid viták, eszmecserék lebonyolítására a témával kapcsolatban.

A gyakorlat variációi:

- **Szerepjáték:** A prezentáció után szerepjáték formájában gyakorolhatják a résztvevők a bemutatott vezetői szerepeket és helyzeteket.
- **Esettanulmányok:** További interaktív elemként esettanulmányokkal is kiegészíthető a prezentáció, ahol valós vállalkozási helyzeteket és vezetői döntéseket elemezhetnek.

Veszélyek és tapasztalatok:

- **Szakmai hitelesség:** Fontos, hogy a tréner rendelkezzen kellő üzleti tapasztalattal és hitelességgel, hogy megfelelő szakmai ismeretekkel tudja ellátni a prezentációt.
- **Részvétel ösztönzése:** Ügyelni kell arra, hogy minden résztvevő aktívan részt vegyen a prezentációban és interaktív részében, hogy a tanulási folyamat hatékony legyen.

II.6. Zárás

Időkorlát: 20 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: labda

A gyakorlat célja: Az eddigi gyakorlatokban és elméleti részekben szerzett tapasztalatok összegzése, valamint a résztvevők visszajelzéseinek gyűjtése a 2. nappal kapcsolatban.

Leírás: A zárás során a tréner összefoglalja az 1. és 2. nap során végzett gyakorlatokat és elméleti részeket. A résztvevők sorban, egymás után kapnak lehetőséget, hogy megosszák élményeiket, tanulásaikat a képzés során, fejenként 2-3 percben. A labda segítségével strukturált módon adható át a beszéd többlet, ami segít a résztvevőknek abban, hogy egyértelműen és hatékonyan fejezzék ki magukat. Ez a zárógyakorlat segít abban, hogy a résztvevők összegezhessék tanulmányaikat és tapasztalataikat, valamint, hogy a képzés pozitív élményekkel záruljon, ami hozzájárul a tanultak mélyebb megértéséhez és alkalmazásához a gyakorlatban.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy minden résztvevőnek elegendő ideje legyen a visszajelzésre, ugyanakkor ügyelni kell a zárás időtartamának betartására. Biztosítani kell, hogy minden résztvevő aktívan részt vegyen a visszajelzési folyamatban, és mindenki hangot adhasson véleményének.

III. MODUL - Saját vállalkozói ötlet, üzleti koncepció térkép, pitch (8 óra - 360 perc)

A IV. modul a résztvevők saját vállalkozói ötleteinek kidolgozására és bemutatására fókuszál. Kezdetben a résztvevők játékosan ráhangolódnak a témára, egy szimbolikus tárgy választásával személyesítik meg ötleteiket. Ezt követően kiscsoportokban generálnak és szűrnek üzleti ötleteket, majd mini piackutatást végeznek a legígéretesebb elképzelések életképességének vizsgálatához. Az üzleti koncepció térkép kidolgozása során részletesen megtervezik vállalkozásuk különböző aspektusait. Végül a modul csúcspontjaként a résztvevők egy pitch verseny keretében prezentálják ötleteiket, amely során szakmai visszajelzéseket kapnak. Az összegző szakaszban a résztvevők megosztják élményeiket, és a trénerek értékelik a képzés eredményeit, elősegítve a további fejlődést és kapcsolattartást.

III.1. Kezdés

Időkorlát: 20 perc

Létszám: teljes csoport (max. 20 fő)

Eszközigény: különböző tárgyak a teremből

A gyakorlat célja: A résztvevők témára való ráhangolása, játékos fókuszálás a IV. Modulra, valamint a vállalkozói ötletük személyesítése egy választott tárgy által.

Leírás: A résztvevőknek lehetőségük van választani egy tárgyat a teremből, amely szimbolikusan meg fogja személyesíteni a vállalkozói ötletüket. Miután kiválasztották a tárgyat, mesélnek arról a tárgyról "annak" szemszögéből, mint ha az ő lenne és a saját vállalkozói elképzelését képviselné. A tréner segíti a résztvevőket abban, hogy lényegre törően, személyes és érzelmileg megragadó módon fejezzék ki magukat a tárgy szemszögéből.

A gyakorlat variációi: A tréner előre hozhat néhány szimbolikus tárgyat, amelyek közül a résztvevők választhatnak (pl. kulcs, iránytű, óra, tükör, lámpa stb.). Ez a megközelítés segíthet azoknak, akik nehezen tudnak megfelelő tárgyat találni, vagy akiknek a választék szűkítése segíti a kreatív folyamatot. A meghatározott tárgyak választása irányítottabb keretet adhat a gyakorlatnak, és megkönnyítheti a résztvevők számára, hogy kapcsolatot teremtsenek a vállalkozói ötletükkel**.**

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a tárgyválasztás minden résztvevő számára szabad legyen, és lehetővé tegye, hogy valóban személyes kapcsolatot érezzenek az adott tárggyal. A gyakorlat sikerének

kulcsa, hogy a résztvevők valóban személyesen közelítsék meg a vállalkozói ötletüket, és szimbolikusan is átéljék azt.

III.2. Vállalkozói ötlet

Időkorlát: 60 perc

Létszám: 3-4 kiscsoport, mindegyik 5 fő

Eszközigény: A4-es lapok, írószerek

A gyakorlat célja: A résztvevők saját vállalkozói ötleteinek kitermelése, előszűrése és bemutatása kiscsoportokban. Célja továbbá az új, kreatív ötletek generálása és azok életképességének tesztelése.

Leírás: A feladatban a kiscsoportok mindegyike úgy használja a brainstorming módszerét (a vállalkozói ötletek generálására és azonosítására), hogy tere legyen a strukturálatlan keretben történő, bátor, szabad ötletelésnek. Minél nagyobb számú ötlet összegyűjtése történik meg mindegyik kiscsoportban. A két körös előszűrés eredményeként 2 kiválasztott ötlet marad versenyben.

A feladatvégzés 3 körben történik:

- **Megalakulás:** 3-4 kiscsoport jön létre a Vezető mérő – játék első 3-4 vezetői pozícióját elfoglaló résztvevő köré csoportosulva, egyéni preferencia alapján.
- **Üzleti ötletek generálása – kiválasztás:** A kiscsoportok először legalább 15 - 20 ötletet azonosítanak egy brainstorming keretében. A csoport vezetője gondoskodik arról, hogy feljegyzésre kerüljön minden elhangzott ötlet (nincs ötletek cenzúrázása) és arról, hogy a csoporttagok nem minősítik, értékelik egymás ötleteit. Ezt követően szűkítik a listát max. 5 olyan ötletre, mely a legérdekesebbnek, legújszerűbbnek, legmerészebbnek bizonyul az összes közül. Végül a feladatot azzal zárják, hogy a meghatározott szempontok szerint kiválasztanak 2 ötletet, melyeknek az életképességi vizsgálatához mini piackutatást fognak végezni, illetve tesztelik az üzleti ötletet. A tréner folyamatosan végig járja a kiscsoportokat feladatvégzésük alatt, korrigál, pontosít, értelmez.
- **Prezentáció:** A kiscsoportok sorra bemutatják az általuk kiválasztott 2 üzleti ötletet. A trénerek és a hallgatóságban ülő résztvevők tisztázó kérdéseket tehetnek fel a prezentációt végző kiscsoportnak, anélkül, hogy értékelnék/minősítenék a bemutatott ötleteket.

A gyakorlat variációi: A brainstorming folyamatának módosítása, például időkorlátos ötletgenerálás, vagy specifikusabb témákra összpontosítás.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy minden résztvevő hangja meghallgatást kapjon, és hogy a csoporttagok támogassák egymás

ötleteit. A trénerek figyelnek arra, hogy a folyamat konstruktív maradjon, és segítsék a kiscsoportokat az ötleteik értékelésében és kiválasztásában.

III.3. Üzleti koncepció térkép 1. (előkészítés)

Időkorlát: 50 perc

Létszám: kiscsoportok, amelyek az előző gyakorlatok során alakultak ki (pl. 4X5 fő)

Eszközigény: A4-es lapok, írószerek, flip chart, filcek

A gyakorlat célja: A résztvevők megismerik és tapasztalati úton tanulják meg egy új vállalkozásra való felkészülés folyamatát. Céljuk, hogy az előző gyakorlatok során meghatározott üzleti ötletüket továbbfejlesztve kiválasszák azt, amelyre Üzleti koncepció-térképet fognak építeni.

Leírás: A kiscsoportok tagjai által végzett mini piackutatás és tesztelés eredményeit és visszajelzéseit értékelik és rendszerezik. A két vizsgált üzleti ötletre vonatkozó információk alapján kiválasztják azt az ötletet, amely a kutatás és tesztelés eredményei alapján a legígéretesebbnek bizonyul. Ez az ötlet fogja képezni az Üzleti koncepció-térkép alapját a következő gyakorlatokban.

A gyakorlat variációi: A piackutatás és tesztelés folyamatának mélysége és módszertana változtatható, attól függően, hogy milyen mélyre szeretnék ásni az ötlet életképességének vizsgálatában.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a mini piackutatás során objektív adatokat gyűjtsenek és értékeljenek, és hogy a kiscsoportokban minden tag egyenlő lehetőséget kapjon az ötletük prezentálására és véleményezésére. A trénerek segítik a csoportokat az adatok értelmezésében és az Üzleti koncepció-térkép előkészítésében.

III.4. Üzleti koncepció térkép 2. (kidolgozás)

Időkorlát: 120 perc

Létszám: kiscsoportok, minden kiscsoport 4X5 fő

Eszközigény: A4-es lapok, írószerek, flip chart, filcek, PC, kivetítő, üzleti koncepció tértkép (digitális eszköz)

A gyakorlat célja: A résztvevők kiscsoportokban kidolgozzák saját üzleti ötletükre épülő Üzleti koncepció-térképet, amely magában foglalja a kereslet, kínálat, bevétel-értékesítés, emberi erőforrás és finanszírozás aspektusait. A gyakorlat célja továbbá az, hogy az önellenőrzést, önértékelést és egymás munkájának értékelését működtetve optimalizálják az üzleti koncepciót.

Leírás: A gyakorlat két részből áll. Először a kiscsoportok megválaszolják az Üzleti koncepció-térkép modell alapján felállított hat kérdéskört, amelyek minden szükséges információt és indoklást tartalmaznak az ötletükre vonatkozóan. Ezután következik az Üzleti koncepció-térképek többkörös prezentációja a plenáris ülésen. Minden kiscsoport bemutatja első változatát, majd a trénerek és a hallgatóság visszajelzései alapján végrehajtanak javításokat és módosításokat. Ezután következik a második prezentációs kör, amikor ismét visszajelzéseket kapnak és újabb javításokat végeznek. Ha szükséges, egy harmadik, csak trénerek jelenlétében zajló prezentáció során ismertetik a véglegesített Üzleti koncepció-térképet.

Kérdéskörök

Kereslet –kérdéskör:

- Felismert alapigény
- Célcsoport (identifikáció, igény / probléma)
- Célpiac (nagyság, dinamika)

Kínálat –kérdéskör:

- Értékajánlat (termék/szolgáltatás)
- Specifikus elemek (eredetiség, újszerűség)
- Pozícionálás (hely, fizetőképesség, versenyhelyzet)

Bevétel – értékesítés – kérdéskör:

- Vállalkozás indokoltsága (pl.: emberekkel való foglalkozás, megélhetés, szaktudás és ennek érvényesítése stb.)
- Értékesítési csatornák – csak amennyiben a kiscsoport rendelkezik ezzel kapcsolatos releváns információkkal

Emberi erőforrás – kérdéskör:

- Alapítok –kik a vállalkozás alapítói?
- Alapítok szerepe a vállalkozásban (cégvezető, termékfejlesztő, piacfejlesztő, szakember)

Finanszírozás-kérdéskör:

- Vállalkozás indításának finanszírozási forrásai

A térkép kérdésköreinek megválaszolása állítást, indoklást, információszolgáltatást jelent, az ezt megelőző munka alapján. Vállalkozó – vállalkozás téma szakértő trénere folyamatosan végig járja a kiscsoportokat feladatvégzésük alatt, korrigál, pontosít, értelmez.

A gyakorlat variációi: A kiscsoportok száma és mérete változtatható attól függően, hogy milyen mélyre szeretnék ásni az üzleti koncepció kidolgozásában, valamint, hogy mennyi idő áll rendelkezésre a prezentációkhoz és a visszajelzésekhez.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy minden kiscsoport egyenlő lehetőséget kapjon a prezentációra és a visszajelzésekre, és hogy a trénerek objektív, konstruktív visszajelzéseket adjanak minden csoportnak. A gyakorlat során felmerülő nehézségek közé tartozhat az időzítés és a prezentációk közötti egyensúly megteremtése.

III.5. PITCH verseny - felkészülés, prezentálás

III.5.1. Pitch kidolgozása

Időkorlát: 30 perc

Létszám: kiscsoportok, minden kiscsoport 4X5 fő

Eszközigény: A4-es lapok, írószerek, flip chart, filcek, PC, kivetítő

A gyakorlat célja: A résztvevők kiscsoportokban kidolgozzák a saját Startup pitch-üket, amely a korábbi Üzleti koncepció-térkép alapján készül. Céljuk egy kreatív, hatékony pitch bemutatása egy szakmai zsűri előtt.

Leírás: A gyakorlat első része a pitch kidolgozása. A kiscsoportok az Üzleti koncepció-térképük alapján dolgoznak, figyelve arra, hogy a vállalkozással kapcsolatos fogalmakat helyesen értelmezzék és használják. A trénerek folyamatosan nyomon követik a munkát, visszajelzést adva a tartalmi és formai elemekre.

Gyakorlat variációi: Az időkeret függvényében több visszajelzési kört is be lehet iktatni, hogy a csoportok tökéletesíthessék pitch-üket.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy minden csoport elegendő időt kapjon a kidolgozásra és a visszajelzésekre, de ne lépjék túl a meghatározott időkeretet.

III.5.2. Pitch bemutatása plénumban

Időkorlát: 30 perc

Létszám: kiscsoportok, minden kiscsoport 4X5 fő

Eszközigény: A4-es lapok, írószerek

A gyakorlat célja: A kiscsoportok prezentálják kidolgozott pitch-üket a plénumban, elsődleges cél a tartalmi és formai elemek finomítása a csoporttársak és a trénerek visszajelzései alapján.

Leírás: Minden kiscsoport prezentálja a kidolgozott pitch-ét a plénumban. Az első prezentáció után a csoportok megkapják a trénerek és a többi résztvevő visszajelzéseit, majd módosításokat hajtanak végre a pitchükön.

Gyakorlat variációi: Lehetőség van több korrekciós kör beiktatására, amennyiben az időkeret ezt megengedi.

Veszélyek és tapasztalatok: A visszajelzéseknek konstruktívnak és előre mutatónak kell lenniük, hogy valódi fejlődést érjenek el a csoportok. Minden csoportnak egyenlő figyelmet kell kapnia a visszajelzések során, hogy senki ne érezze magát háttérbe szorítva. Ügyelni kell arra, hogy minden csoportnak elegendő idő jusson a prezentációra és a visszajelzések feldolgozására.

III.5.3. Pitch bemutatása a zsűrinek

Időkorlát: 30 perc

Létszám: kiscsoportok, minden kiscsoport 4X5 fő

Eszközigény: nincs

A gyakorlat célja: A résztvevők kiscsoportokban prezentálják végleges Startup pitch-üket egy szakmai zsűri előtt, amely értékeli a bemutatott anyagokat.

Leírás: A kiscsoportok bemutatják véglegesített pitch-üket a zsűri előtt. A zsűri értékeli a bemutatókat tartalmi, formai és előadói szempontok alapján, és visszajelzést ad a csoportoknak.

Gyakorlat variációi: A zsűri összetétele változhat, lehet külső szakértőket is bevonni, hogy még objektívebb visszajelzéseket kapjanak a résztvevők. A prezentációs időkeret növelhető vagy csökkenthető a rendelkezésre álló idő és a zsűri preferenciái alapján.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a zsűri tagjai objektívek maradjanak és minden csoportnak egyenlő esélyt biztosítsanak. A résztvevőknek nyitottnak kell lenniük a zsűri visszajelzéseire, és konstruktívan kell kezelniük az esetleges kritikákat. Ügyelni kell arra, hogy minden csoport betartsa a prezentációra meghatározott időkorlátot, hogy mindenki sorra kerüljön.

III.6. Zárás

Időkeret: 20 perc

Létszám: az összes képzésen részt vevő személyek, trénerek és szervezők.

Eszközigény: nincs

A gyakorlat célja: A résztvevőknek lehetőséget biztosítani, hogy összegzést adjanak élményeikről, tanulásaikról és főbb megállapításaikról a képzés során. Emellett lehetőséget teremteni a képzés eredményeinek értékelésére és a jövőbeli tervek megosztására.

Leírás: A záró szakasz során minden résztvevőnek lehetőséget adnak arra, hogy 1-2 percben megossza élményeit, tanulásait és főbb megállapításait a képzésről. Ez a reflexió alapú gyakorlati tapasztalatokon nyugszik, amely lehetőséget biztosít a résztvevőknek, hogy hangot adjanak érzéseiknek és gondolataiknak.

A trénerek összegzik a képzés eredményeit, kiemelve a pozitívumokat és a fejlődési területeket. Fontos, hogy a visszajelzések építő jellegűek legyenek, és segítsék a résztvevők további fejlődését. Köszönetet mondanak minden résztvevőnek az aktív részvételért és elkötelezettségért, hangsúlyozva a résztvevők hozzájárulásának értékét és a közös munka eredményeit.

A gyakorlat variációi: Ha szükséges, az időkeret módosítható, hogy elegendő idő jusson minden résztvevő visszajelzésére. A visszajelzések struktúrája és formája változhat attól függően, hogy milyen típusú tapasztalatokra és visszajelzésekre van szükség.

Veszélyek és tapasztalatok: Fontos, hogy a visszajelzések minősége építő jellegű legyen, és mindenki számára hasznos információt nyújtson. Biztosítani kell, hogy minden résztvevőnek lehetősége legyen szóhoz jutni, és hogy mindenki érezze, hogy hangja meghallgatásra talál.

Irodalomjegyzék

Vecsenyi János, Petheő Attila (2017): Vállalkozz okosan, HVG Könyvek Kiadó.

Szerb László (2010): Vállalkozások, vállalkozási elméletek, vállalkozások mérése és a Globális Vállalkozói és Fejlődési Index, Pécs.

Lukovszki Lívia (2011): Vállalkozói személyiségjegyek – avagy mi teszi a vállalkozót, Vezetés Tudomány – cikkek, tanulmányok, Pécs.

dr. László Gyula, Szerb László (2000): Kisvállalati gazdaságtan és vállalkozástan, Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Kar, 47. o.

Goleman, Daniel (1997): Érzelmi intelligencia, Háttér Kiadó, Budapest.

Eric Berne (1984): *Emberi játszmák*, Budapest, Gondolat.

Dr. Benedek László (1992): Játék és pszichoterápia, Budapest, 251. o.

Kaposi László, Játékkönyv (2002) <https://letoltes.drama.hu/Tarolo/Jatekkonyv/addtov.pdf> (2024.08.02.)