

Autoriai:**Prof. Dr. Thomas Retzmann****Karin Krzatala****Lena Piotrowski****Viona Hausmann****Rekomendacijos****„Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymo“ projekto
vykdymui**

Projektas Enterprise+ finansuojamas remiant Europos Komisijai. Šis leidinys atspindi tik autoriaus požiūrį, todėl Komisija negali būti atsakinga už bet kokią jame pateikiamos informacijos naudojimą.

**Erasmus+**

Projektas „Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“
finansuojamas iš Joachim Herz fondo, Hamburgas

Turinys

Lentelių sąrašas	4
1 Jaunimo verslumo potencialo nustatymas	5
1.1 Ekonominis raštingumas ir verslumas	5
1.2 Verslumo potencialo analizės metodika	7
1.3 Jaunimo verslumo potencialo nustatymas	9
1.3.1 Jaunimo verslumo potencialo nustatymo eiga: dalyvių tinkamumas	9
1.3.2 Reikalavimai dalyviams.....	11
1.3.3 Reikalavimai dalyviams: Asmenybės verslumo potencialas	12
1.3.4 Reikalavimai dalyviams: Dalyvių ekonominis raštingumas.....	13
1.4 Į ką turėtų atkreipti dėmesį talentų ieškotojai?	18
1.4.1 Stebėjimo klaidos	18
1.4.2 Ką turėtų daryti ir ko geriau vengti talentų ieškotojui!.....	20
1.5 Literatūra	21
2 Ko reikia projekto įgyvendinimui?.....	22
2.1 Reikalavimai personalui	22
2.1.1 Talentų ieškotojų vaidmuo ir užduotys.....	22
2.1.2 Talentų ieškotojų susitikimas	23
2.1.3 Moderatoriaus vaidmuo ir užduotys	23
2.2 Reikalavimai mokymų patalpoms	24
2.3 Užduotys: Apžvalga	25
2.3.1 Geri dalyvių ekonominių žinių pagrindai- testas!.....	26
2.3.2 Daug įvairių klausimų ir sunkus testas: tikras išbandymas visiems projekto dalyviams!	27
2.4 Įgyvendinimo galimybės	28
2.5 Projekto įgyvendinimas	31
2.5.1 Projekto laiko planavimas.....	33
2.5.2 Kontrolinis sąrašas.....	34
3 Talentų ieškotojų užduotys	38
3.1 Ataskaitinis aptarimas: Visų etapų apžvalga	38
3.2 Grįžamojo ryšio pokalbis.....	41
4 Projektui reikalingi dokumentai	43
4.1 Susipažinimas	44

4.2	Praktinė veikla	46
4.3	Verslo kūrimo užduotys.....	68
4.1	Kaip rasti verslo idėją?	69
4.1.1	Klientų analizė	76
4.1.2	Konkurentų analizė.....	81
4.1.3	Rinkodara.....	88
4.1.4	Finansavimo gavimas	96
4.1.5	Trumpas verslo idėjos pristatymas (angl. Elevator Pitch)	102
4.2	Pokalbių šou	112
4.3	Baigiamasis etapas dienos pabaigoje.....	120
4.4	Verslininkų pranešimai	122
5	Priedas	124
5.1	Priemonės	124
5.2	Laiško pavyzdys dalyvio tėvams/globėjams	126
5.3	Projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ įgyvendinimo vertinimo anketa.....	128
5.4	Laiškas ateičiai	130
5.5	Kontrolinis klausimas prieš projektą	131
5.6	Kontrolinis klausimas po projekto.....	132
5.7	Dalyvių nuotaikos vertinimas	133
5.8	Dalvių vardų kortelės.....	134
5.9	Dalyvių paskirstymo planas.....	135
5.9	Dalyvio sertifikatas.....	136

Lentelių sąrašas

Lentelė 1: Eigos koncepcija- gebėjimų nustatymas ir individualus ugdymas	7
Lentelė 2: Verslumo potencialo nustatymo eiga	10
Lentelė 3: Ekonominės kompetencijų sritys ir dalinės kompetencijos	14

1 Jaunimo verslumo potencialo nustatymas

Rasti jaunų verslininkų/verslininkių? Atrasti mokinių verslumo potencialą? Toks tikslas nustebintų daugelį, bet ar įgūdžiai ir polinkis į kitas profesijas atrandami ne mokykloje? Tad kodėl reikėtų leisti verslumo potencialui, galbūt slypinčiam viename iš mokinių, taip ir likti neatskleistam?

Pirmas tikslas:
atrasti verslumo
potencialą

Būtent čia prasideda verslumo potencialo analizė „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“. Atliekant šią analizę, mokiniai, vykdydami su verslo kūrimu susijusias užduotis, atskleidžia savo gebėjimus. Juos stebi apmokyti stebėtojai (toliau- talentų ieškotojai) ir vertina pagal tam tikras nustatytas taisykles. Atlikus visas užduotis, nustatomas išsamus kiekvieno projekto dalyvio verslumo potencialas. Gauti rezultatai, žinoma, negarantuoja, kad dalyvis sėkmingai pradės verslą ar jam vadovaus, nes tai negali atstoti realybės, tačiau verslo kūrimo simuliacija atskleidžia asmenines savybes ir kompetencijas. Turimus potencialus būtina skatinti toliau.

Antras tikslas:
atpažinti skatinimo
poreikį

Šis mokytojo vadovas pirmiausiai yra įvadas į verslumo skatinimą ir potencialo analizę „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“. Vadove taip pat rasite visą reikalingą informaciją, dokumentus ir medžiagą, reikalingą savarankiškam projekto vykdymui.

Mokytojo vadovas
užtikrina sklandžią
projekto eigą

1.1 Ekonominis raštingumas ir verslumas

Ekonominis raštingumas dabar labiau nei bet kada yra laikomas bendrojo išsilavinimo ir, vienokia ar kitokia forma, beveik visose švietimo sistemose bendrojo ugdymo dalimi. Be tam tikro lygio ekonominio raštingumo susiorientuoti pasaulyje, kupiname su ekonomika susijusių situacijų, vargu ar įmanoma. Ekonominio raštingumo svarbą ir būtinumą galima apibūdinti taip:

Ekonominio raš-
tingumo būtinu-
mas

Ekonominis raštingumas

„Ekonominis raštingumas suteikia žmogui galimybę gyventi savarankiškai, dalyvauti visuomeniniame ir politiniame gyvenime; taip pat padeda paaugliams integruotis į visuomenę. Tvirti ekonomikos pagrindai suteikia naudos ir tiems, kurių išsilavinimo lygis nėra toks aukštas, nes jie atveria daugiau darbo galimybių, padeda geriau suprasti finansinę riziką ir taip prisideda prie finansiniu atžvilgiu sėkmingo gyvenimo. Todėl ekonominis raštingumas svarbus ekonomikai, užimtumui ir socialinei apsaugai tiek

individualių, tiek visuomenės atžvilgiu.“ (Retzmann et al. 2010)

Svarbi ekonominio raštingumo užduotis- prisidėti prie verslumo. Bet kas iš tikrųjų yra verslumas? Jau pati verslumo sąvoka yra išsami ir apibrėžta. Kartais vietoje verslumo mokymo sąvokos vartojamos kitos - verslo kūrimo ugdymas, verslui reikalingų savybių ugdymas, taip pat savarankiško verslo kultūra.

Kas yra verslumo mokymas?

Verslumas

Verslumo pavyzdys - pilnametis verslininkas, galintis savarankiškai veikti ir būti socialiai atsakingas versle. Verslumas apima mokymosi procesus, skatinančius kūrybiškumą versle, gebėjimą priimti naujoves, pasitikėjimą savimi, motyvaciją siekti, racionalų požiūrį į riziką ir atsakomybę bei suteikiančius tokių su ekonomika ir verslumu susijusių kompetencijų, kurios būtinos verslo kūrimui, realizavimui ir kritiškam mąstymui (Kirchner/Loerwald 2014, psl. 39).

Verslus mąstymas ir elgesys ilgainiui tampa nebe kompetencija, kurios reikalaujama tik iš savarankiškai dirbančių žmonių, verslininkų, taip pat nesavarankiškai dirbančių vadovų arba verslininkų. Šiandieniniame moderniame darbo pasaulyje toks mąstymas ir elgesys daugelyje profesijų daugiau ar mažiau sudaro pagrindą, kurį privalo turėti darbuotojas. Pakanka žvilgtelėti į rinką, kad suprastume, jog darbdaviai šių savybių vis labiau reikalauja ir iš dirbančiųjų pagal darbo sutartį.

Dėl didelės verslo kūrimo reikšmės ekonomikai, pastangos skatinti verslumą atrodo prasmingos. Tik ar apskritai to galima išmokyti ir išmokti? O gal verslininku gimstama? Mokslinėse diskusijose nuspręsta vieningai- verslui reikalingo mąstymo ir elgesio išmokti galima. Skatinant verslumą ir pasitelkiant tam tikras mokymo/mokymosi programas, mokiniams suteikiama galimybė išbandyti save ir sužinoti, kas iš tikrųjų yra verslus mąstymas ir elgesys. Be to, mokiniai turi pritaikyti atitinkamas dalykines žinias ir gebėjimus, kad galėtų patys priimti sprendimus. Metodiškai šiam tikslui tinka, pavyzdžiui, situacijų žaidimai, pasiskirstymas vaidmenimis, projektinis darbas arba įmonių steigimo simuliacija (vgl. Euler 2012, S. 73 f.).

Verslui reikalingo mąstymo ir elgesio galima išmokti

1.2 Verslumo potencialo analizės metodika

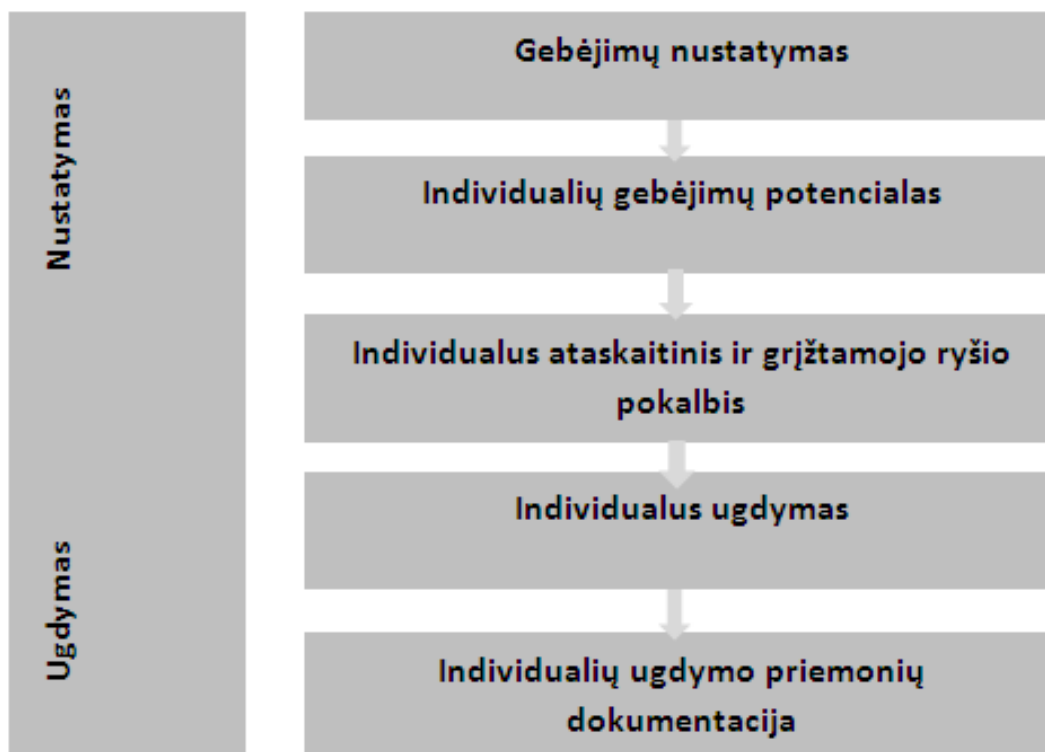
Verslumo potencialo analizės vis dažniau taikomos mokyklose. Jos daugelyje šalių yra svarbi profesinio orientavimosi ir gebėjimų nustatymo dalis. Toliau pateikiami verslumo potencialo analizės metodai. Pabaigoje išsamiai pateikiama ir paaiškinama potencialo analizė „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“.

Potencialo analizės tampa vis svarbesnės

Verslumo potencialo analizę sudaro du paprasti, viena po kito einantys etapai: nustatymas ir ugdymas. Jų rezultatai yra susiję, todėl nenustačius potencialo, skatinimas negalimas! Taip pat, nenustačius potencialo, negali vykti tikslingas ugdymas. Visi etapai pavaizduoti apačioje:

Nenustačius potencialo, ugdymas negalimas

Lentelė 1: Eigos koncepcija- gebėjimų nustatymas ir individualus ugdymas (Bertelsmann Stiftung et al. 2012, psl. 68)



Procesas pradedamas gebėjimų nustatymu. Jį galima atlikti trim skirtingais būdais: <i>pagrįstu savybėmis, simuliacija ir biografija</i> .	Kompetencijoms nustatyti galimi įvairūs būdai
<i>Simuliacija</i> yra vienas pagrindinių gebėjimų nustatymo metodų. Stebint dalyvius darbinėje aplinkoje, atliekama jų gebėjimų potencialo analizė, sistemingai vertinant nustatytus gebėjimus. Vykdam šį projektą, tai atliekama talentų ieškotojų ataskaitiniame aptarime.	Simuliacija
Individualus ataskaitinis pokalbis su dalyviu yra verslumo potencialo nustatymo ir ugdymo dalis. Dalyviams suteikiamas profesionalus grįžtamasis ryšys apie pasirodymą, atliekant užduotis, bei pastebėtus gebėjimus. Atliekant verslumo potencialo analizę, dėmesys skiriamas parodytoms stipriosioms, o ne silpnosioms pusėms. Tobulėdami dalyviai privalo būti savarankiški, todėl per ataskaitinį pokalbį aptariami tolimesni ugdymo žingsniai, už kuriuos dalyvis bus atsakingas pats.	Grįžtamasis ryšys apie individualias kompetencijas
Verslumo potencialo analizė atliekama dalyvio verslumo ugdymo pradžioje, todėl po metų rezultatai gali skirtis. Ypač tuomet, jei vyko individualus ugdymas.	Verslumo potencialo analizė atliekama verslumo ugdymo pradžioje

1.3 Jaunimo verslumo potencialo nustatymas

Kaip atrasti verslumo potencialą? Pasitelkiant verslumo potencialo analizę „Jaunimo verslumo nustatymas“. Verslumo potencialo analizė- tai verslumo skatinimo priemonė. Tai Jums, kaip mokytoji, leidžia tiksliai stebėti dalyvius tarsi pro padidinamąjį stiklą ir taip galbūt atrasti dar vieną Marką Zuckerbergą. Projektas suteikia galimybę dalyviams atrasti ne tik gebėjimų bei potencialą tobulėti, bet ir

Jaunimo verslumo potencialo skatinimo projektas- priemonė skatinti verslumą

Verslumo profilio nustatymas.

Kokio amžiaus dalyviams?

Nuo 16 m.

Kokia trukmė?

Maždaug savaitė.

Koks tikslas?

- Ekonominio raštingumo ir verslumo potencialo nustatymas,
- Mokinių profesinio orientavimosi skatinimas,
- Asmeninis ir profesinis tobulėjimas.

savo interesus bei polinkius. Pasitelkdami verslumo skatinimo priemones, dalyviai simuluoja įmonės steigimą, diskutuoja apie steigimo procesą, atlieka testus ir t.t., kad talentų ieškotojai pamatytų, kokie verslininkai juose slypi. Pabaigoje su kiekvienu dalyviu vyksta asmeninis, tik jam skirtas grįžtamasis ryšys, kuris ir sudaro tolimesnio ugdymo pagrindą.

Projektas naudingas visiems dalyviams, taip pat ir tiems, kurie dėl įvairių priežasčių neketina tapti verslininkais, nors turi tam reikalingų

Svarbu ir neketinantiems tapti verslininkais

žinių ir gebėjimų, mąstymą ir pasiryžimą. Šiandieninėje darbo rinkoje vis dažniau iš darbuotojų reikalaujama gebėjimo ir pasiruošimo mąstyti ir elgtis versliai. Vadinamieji dalininkai (angl. Intreprenneur) verslininkams (angl. Entrepreneur) yra nepakeičiami vadovaujant įmonei. Jų verslumas naudingas visiems tiesiogiai susijusiems asmenims ir visuomenei.

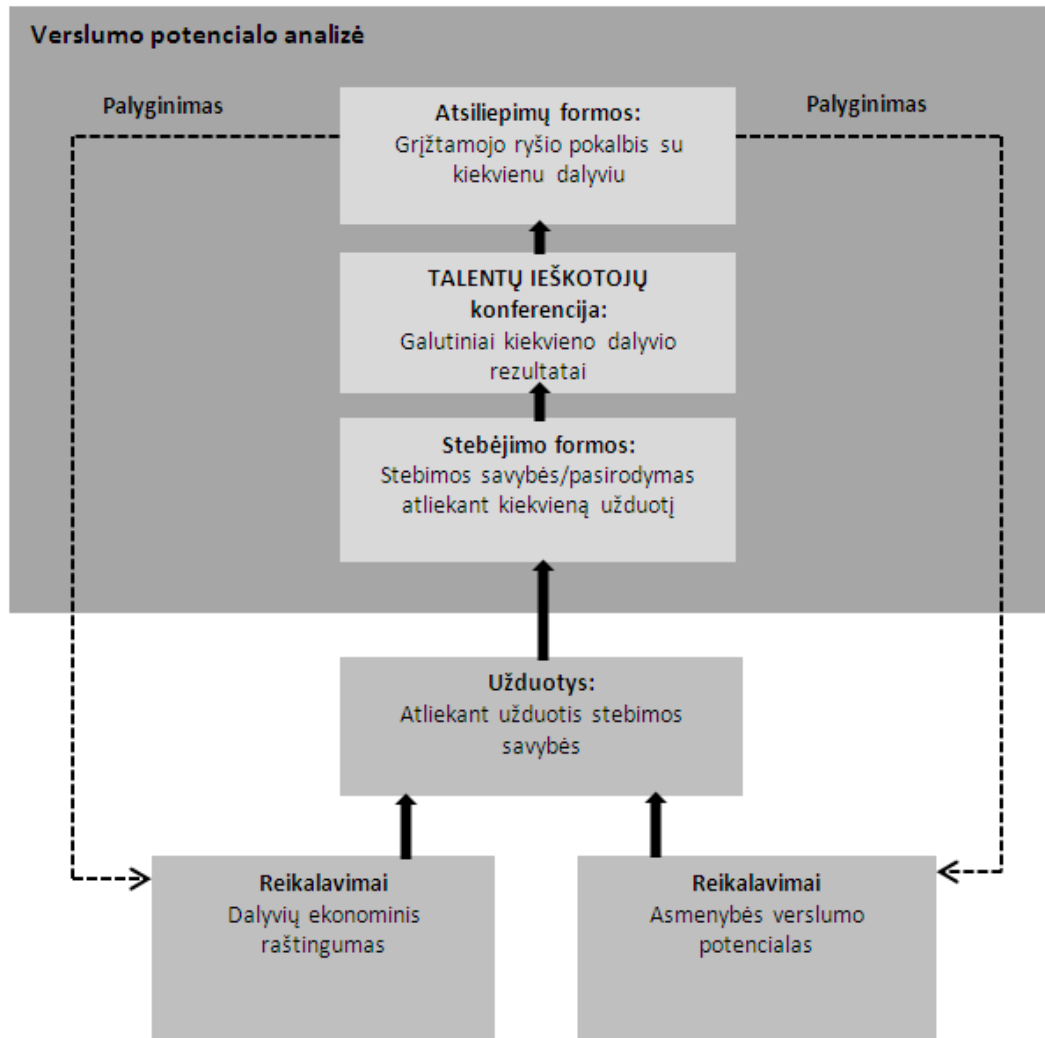
Kokia tiksli projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ koncepcija ir eiga, išsamiai aprašoma toliau. Čia pagrindinis dėmesys skiriamas verslumo nustatymui.

1.3.1 Jaunimo verslumo potencialo nustatymo eiga: dalyvių tinkamumas

Reikalavimai dalyviams sudaro sėkmingos atrankos ir talentų ugdymo pagrindą (Rohrschneider et al. 2010, psl. 51). Potencialo analizė remiasi dviem reikalavimų profiliais. Kaip parodyta lentelėje, aprašomas tiek dalyvio verslumo potencialas, susijęs su jo asmeninėmis savybėmis, tiek verslumo potencialas, susijęs su jo ekonominiu raštingumu.

Reikalaujama dalyvių gebėjimų ir asmeninių savybių

Lentelė 2: Verslumo potencialo nustatymo eiga



„Remiantis reikalavimais, nustatomi gebėjimai, įgūdžiai, asmeniniai gebėjimai, kurių reikia kandidatui, norint sėkmingai pasiekti tikslą.“ (Rohrschneider et al. 2015, psl. 54)

Remiantis reikalavimais, pritaikomos užduotys ir stebėjimo formos. Pasak Lievens/Thornton, rezulta-

tai bus geresni, jei reikalavimai bus aiškiai apibrėžti, remiantis stebėtu elgesiu, o užduotys kruopščiai sudėliotos. Tai suteiks galimybę pastebėti atitinkamas savybes“ (2007, psl. 40).

Talentų stebėtojai, stebėdami dalyvių elgesį, jiems atliekant užduotis, priskiria jį tam tikroms savybėms ir įvertina. Po talentų ieškotojų ataskaitos dalyviams pateikiami rezultatai grįžtamojo ryšio ir rekomendacijų tolimesniam ugdymui forma (Schuler 2007, psl. 3).

1.3.2 Reikalavimai dalyviams

Reikalavimų lygis, atliekant verslumo potencialo nustatymą, jau aptartas. Konkretūs reikalavimai aprašomi išsamiau, atsižvelgiant į tam tikrą elgesį. Remiantis reikalavimais, stebimi ir vertinami dalyvių pasirodymai. Stebėjimo formoje pateiktos savybės turėtų būti neutralios (vgl. Rohrschneider et al. 2010, psl. 61).

Reikalavimai dalyviams

1.3.3 Reikalavimai dalyviams: Asmenybės verslumo potencialas

Asmenybės verslumo potencialo stebimų savybių sąrašas sudarytas pagal BIG5 asmeninių savybių modelį bei remiantis empiriniais tyrimais, atliktais Günther F. Müller, kurio F-DUP testas sulaukė didelio pripažinimo. Atlikus išsamius literatūros vertinimus ir kelis projekto bandymus, buvo nustatytos savybės, kurios pateikiamos žemiau. Tai nėra galutinis sąrašas, nes verslininkų asmenybės labai įvairiapusiškos. Tačiau tyrimai parodė, kad šios savybės būdingos beveik visiems įmonių steigėjams ir verslininkams.

BIG5 ir F-DUP
kaip pagrindas

P 1 Stropumas

Pirmą kartą susiduriantys su įmonės steigimo procesu, pagalvoja - chaosas. Tačiau, kalbant su jaunais verslininkais, greitai paaiškėja, kad be tvarkos, organizavimo, planavimo, įmonės steigimas retai įmanomas. Tačiau tai nereiškia, kad kūrybiškumas čia nėra svarbus.

Dalyviai, kurių šis asmeninė savybė labai stipri, yra tvarkingi, punktualūs, organizuoti, kruopštūs, viską apgalvojantys, veikiantys efektyviai ir pagal planą. Ši savybė yra neigiama tada, kai dalyvis per daug pedantiškas, atlikdamas užduotis. Toks elgesys vertinamas ne kaip *labai stiprus*, o stiprus, vidutinis arba silpnas. Tai priklauso nuo to, kaip stipriai ta neigiama savybė pasireiškia.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- atsižvelgia į užduoties reikalavimus (laiko ir turinio).
- teikia apgalvotus pasiūlymus dėl veiksmų ir produktų.
- darbus atlieka kruopščiai.
- dirba greitai, planuotai ir orientuojasi į rezultatą.
- atsižvelgia į patarimus ir užduoties formuluotę.
- teikia pagrįstus pasiūlymus.

P 2 Ekstravertiškumas

Kiekvienas įsivaizduojame ekstravertiško žmogaus paveikslą: draugiškas, aktyvus, bendraujantis, priimantis pasiūlymus. Jei dalyviai nuolat aktyviai dalyvauja diskusijose ir darbo procese, tai ekstravertiškumas išreikštas *labai stipriai*. Jei perdėtas ekstravertiškumas pasireiškia tuo, kad dalyvis visada pirmame plane arba atsisako pasiūlymų, ši savybė išreikšta ne *labai stipriai*, o stipriai, vidutiniškai arba silpnai. Tai priklauso nuo to, kaip stipriai ta neigiama savybė pasireiškia. Jei dalyvis yra intravertas, bijantis apginti savo nuomonę, tuomet taip pat reikia atsižvelgti, kaip stipriai ši savybė išreikšta.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- neskatinamas dalyvauja diskusijose.

- užtikrintai gina savo nuomonę.
- reaguoja į kitų pasisakymus.
- pristato pasitikinčiai ir kai reikia, pradeda pirmas.
- džiaugiasi „savo“ produkto pristatymu.
- nebijo klausytojų, palaiko su jais kontaktą.

P 3 Atkaklumas

Atkaklumą galima apibūdinti kaip norą siekti savo tikslų bei pastangas patenkinti poreikius. Šiai asmenybės savybei apibūdinti tinka būdvardžiai: užsispyręs, pasitikintis, veikiantis nuosekliai, pasiryžęs kovoti.

Turint šią savybę, pageidautinas savybių „derinys“. Nors dalyvis turėtų stengtis įgyvendinti savo idėją, bet kartu savo idėja turėtų įtikinti ir kitus grupės narius. Jei dalyvis įgyvendina tik savo idėjas, ši savybė nėra stipriai išreikšta. Tai taip pat taikoma tada, jei dalyvis nepriima kitų pasiūlytų idėjų, nors jos galėtų padėti išspręsti problemas. Požiūris „galva pramušti sieną“ čia netinka.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- skirsto užduotis.
- įgyvendina savo idėjas ir pasiūlymus.
- esant pagrįstiems prieštaravimams, gali atsisakyti savo nuomonės.
- dirba tikslingai ir orientuojasi į rezultatą.
- daro įtaką ir vadovauja grupei.
- siekia įtakos veiklos eigai ir rezultatui.

P 4 Gebėjimas orientuotis į problemas ir jų sprendimus

„Tai ne problema, o iššūkis“,- taip pasakytų dalyvis, kuris orientuojasi į problemos sprendimą. Stipriai išreikšta savybė gali atsiskleisti randant kūrybiškų problemų sprendimo būdų arba turimas žinias pritaikant naujose situacijose. Neigiama šios savybės pusė pasireiškia tuo, kad atliekama ne daugiau nei minimumas arba bijoma naujų idėjų ar sprendimų būdų. Vertinant reikia į tai atsižvelgti.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis

Dalyvis:

- užduotis atlieka kūrybiškai.
- užduočių įvykdymui pritaiko kitų sričių žinias.
- įžvelgia teigiamas problemų puses.
- kuria verslo idėjas.
- aiškinasi apie verslo idėją (pvz., įgyvendinimo galimybės, teisėtumas).
- panaudoja žinias iš kitų sričių, norėdamas rasti ir patikrinti idėją.

1.3.4 Reikalavimai dalyviams: Dalyvių ekonominis raštingumas

Potencialiam įmonės steigėjui arba verslininkui reikalingi gebėjimai, aprašomi remiantis Retzmann ir kt. kompetencijų modeliu. Tai tapo pagrindu sudarant klau-

Norint steigti įmonę, reikalingi tam tikri gebėjimai

simyną, kad atliekant analizę ir vertinimą, atsakymai būtų priskirti tam tikroms gebėjimų sritims. Taip nustatomos verslininkams būdingos savybės, kurias, atliekant stebėjimus, galima konkretizuoti. Atliekant tyrimus, jos nuolat tikslinamos. Kiekvienos stebėtinos savybės aprašymas yra susijęs su užduotimis. A3, B3, C3 savybės nustatomos ne atliekant užduotis, o stebint dalyvius.

Savybės pavadinimas žymimas K1 – K6.

Lentelė 3: Ekonominės kompetencijų sritys ir dalinės kompetencijos (Retzmann et al. 2010, psl. 19)

Savybė	Aprašymas
A Sprendimas ir racionalumas	A1 Situacijų analizavimas
	A2 Alternatyvių veiksmų vertinimas
	A3 Veiksmų planavimas
B Ryšiai ir sąveika	B1 Poreikių analizavimas
	B2 Bendradarbiavimo analizė, vertinimas, kūrimas
	B3 Santykių analizavimas
C Santvarka ir sistema	C1 Rinkos analizavimas
	C2 Ekonominių sistemų ir santvarkos analizavimas
	C3 Politikos vertinimas ekonominiu požiūriu

K 1 Gebėjimas analizuoti situacijas

Verslininkas, prieš įsteigdamas įmonę, privalo išsikelti tikslus ir turėti verslo idėją. Ji gali būti orientuota į pelną arba socialinę naudą. Toliau reikia apspręsti veiksmų alternatyvas. Tai paaiškėja, atlikus konkurentų analizę ir įvertinus verslo plano stipriąsias ir silpnąsias puses. Dalyvio sąžiningumas sau labai svarbus. Jei dalyvis suvokia, kad verslo idėja su turimais resursais neįgyvendinama, apie tai reikia kalbėti atvirai.

Taip pat daugeliu atvejų prieš įsteigiant įmonę reikia numatyti būtinus pokyčius asmeniniame gyvenime, pvz., gyvenimo lygio apribojimas arba pasikeitimas. Tačiau svarbu ir tolimesnių apribojimų numatymas bei analizė per visą įmonės steigimo procesą. Šie apribojimai gali būti teisiniai, finansiniai arba susiję su gebėjimų trūkumu. Pavyzdžiui: Ar dalyvis yra teisnus ir gali paimti paskolą? Ar dalyvis yra patikimas? Ar dalyvis kompetentingas įgyvendinti verslo planą?

Jei dalyvį lengva atkalbėti nuo jo tikslų, tai yra neigiama savybė. Į tai reikia atsižvelgti vertinant, kaip stipriai ta savybė pasireiškia.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- analizuoja konkurentus, ypač jų produktus, pagal tam tikras kategorijas.
- formuluoja klausimus, kad kuo daugiau sužinotų apie konkurentus.

- analizuoja konkurentų tikslus, strategijas ir veiksmus.
- randa finansavimo galimybių pradedantiesiems verslininkams.
- nustato veiksnis, turinčius įtakos nuosavam kapitalui arba skolinantis.
- analizuoja reikalavimus verslui, susijusius su finansavimu.

K 2 Gebėjimas vertinti alternatyvius veiksmus

Kiekvienam sprendimui yra alternatyvų. Norint nuspręsti už arba prieš, jas reikia įvertinti. Čia reikia numatyti galimas verslo plano sprendimų pasekmes, remiantis tam tikrais kriterijais, pavyzdžiui, rinkodaros sprendimais.

Jei dalyvis priima pagrįstus sprendimus ir atsižvelgia į galimas alternatyvas, savybė yra stipri. Dalyviai tai pat privalo numatyti, kokias pasekmes gali turėti jo sprendimai. Savybė yra silpna, jei dalyvis pasirenka pirmą geriausią, bet ne geriausią alternatyvą.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- formuluoja tam tikrus kriterijus, kad patikrintų verslo idėją.
- remdamasis kriterijais įvertina verslo idėją.
- priima pagrįstus sprendimus už arba prieš verslo idėją.
- numato galimas pasekmes priimant rinkodaros sprendimus.
- įvertina rinkodaros priemones, pavyzdžiui, jų teisėtumą, plusus ir minusus ir kt.
- pagrįstai nusprendžia už arba prieš konkrečias rinkodaros priemones.

K 3 Gebėjimas vertinti poreikius

Kiekvienas įmonės steigėjas, verslininkas ir vadovas privalo žinoti savo klientų poreikius. Klientas tikisi tinkamos ir/arba aukštos kokybės prekės, už kurią moka pinigus. Jei verslininkas nenustato potencialių klientų poreikių, neatsiranda paklausa. Tai taikoma ir tiekėjams. Taip pat analizuoti būtina ir potencialių konkurentų poreikius. Tai gali būti tiesioginiai konkurentai arba pakaitinių produktų teikėjai. Tik žinant konkurentų poreikius, galima sėkmingai su jais konkuruoti. Lygiai taip pat poreikiais domisi ir galimi investuotojai. Verslininkams būtina išsiaiškinti kitų poreikius ir suderinti su savaisiais. Idealiu atveju suderinus poreikius, situacija tampa palanki abiems pusėms (angl. win-win).

Stebint svarbu, kad dalyviai pabrėžtų ne tik savo poreikius. Čia svarbu suprasti, kad yra ir kitų suinteresuotųjų šalių (pavyzdžiui, konkurentų), galinčių turėti priešingų arba panašių poreikių.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- nustato konkurentų poreikius.
- nustato savo verslo plano ir startuolio plusus bei minusus.
- patikrina, ar kitų poreikiai suderinami ar nesuderinami su savais poreikiais.
- nustato investuotojų poreikius.
- siekia abiems pusėms palankių (angl. win-win) situacijų.
- nustato galimus interesų konfliktus ir kompromisų galimybes.

K 4 Gebėjimas analizuoti ir vertinti bendradarbiavimo naudą

Kooperacija laikomas savanoriškas dviejų suinteresuotų šalių susijungimas. Tai gali būti santykiai su kitais pradedančiais verslininkais, startuoliais arba verslo angelais, taip pat bendradarbiavimo galimybių nustatymas. Čia analizuojamas sinergetinis efektas. Tačiau atsižvelgiama ir į galimą konkurenciją ir lyginama su savo verslo planu.

Dalyviai analizuoja ir nustato galimus verslo partnerius. Jie suvokia bendradarbiavimo naudą, bet kartu atsižvelgia ir į priešingus interesus. Jei dalyvis nusprendžia bendradarbiauti su, pavyzdžiui, verslo angelais, turi apsvarstyti ne tik kokia iš to nauda, bet ir kokie jų poreikiai (pavyzdžiui, pelnas).

Ši savybė yra silpna, jei dalyvis atsižvelgia tik į teigiamą bendradarbiavimo naudą.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- įvertina valstybės/privataus finansavimo privalumus ir trūkumus pradedančiajam verslininkui.
- nustato potencialius investuotojus, pavyzdžiui, bankus ir verslo angelus.
- analizuoja galimybes ir galimus konfliktus su investuotojais.
- pristato bendradarbiavimo naudą verslo kūrimo etape.
- pasinaudoja pokalbių šou kaip priemone bendriems poreikiams atskleisti.
- akcentuoja skirtingus poreikius.

K 5 Gebėjimas analizuoti rinką

Pradedantysis verslininkas turi verslo idėją, tačiau geriausia verslo idėja dar ne-reiškia sėkmingo įmonės įsteigimo. Būtina analizuoti, ar šiai verslo idėjai yra rinka ir kaip ji klostosi, nes viskas priklauso būtent nuo jos. Norint sugebėti analizuoti rinką, reikalingos tam tikri gebėjimai.

Ši savybė yra stipri, jei dalyvis nuolat analizuoja skirtingas rinkas ekonominiu požiūriu ir geba analizuoti paklausą, pirkėjus (pavyzdžiui, perkamąją galią), kainas, kliūtis patekti į rinką, atsižvelgdamas į verslo kūrimo planus.

Čia reikalingas realistiškas požiūris į verslo planą. Jei, pavyzdžiui, dalyvis atpažįsta kliūtį rinkoje, tačiau į tai nekreipia dėmesio, vertinant į tai reikia atsižvelgti.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- analizuoja klientus pagal konkrečius požymius (pavyzdžiui, perkamoji galia).
- įvertina internete atliktų paieškų rezultatus.
- sugalvoja būdų, kaip ištirti klientų charakteristikas (pavyzdžiui, poreikius).
- nustato sėkmę slopinančius ir skatinančius rinkos veiksnius.
- analizuoja rinką (pasiūla arba paklausa), atsižvelgdamas į rinkodarą.
- analizuoja tinkamą rinką verslo idėjai pagal tam tikrus kriterijus.

K 6 Gebėjimas analizuoti ekonomikos sistemas ir santvarkas

Projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ centre- sąlygos jauniems įmonių steigėjams. Čia kalbama apie verslo kūrimą skatinančius arba slopinančius veiksnius, įmonės kūrimo finansavimo galimybes ir dabartinę ekonomikos padėtį.

Stebint svarbu, kad dalyvių verslo planai ir steigimas nebūtų matomi tik individualiame kontekste, bet būtų pritaikyti socialinės rinkos ekonomikos sistemoje. Ši savybė silpna, jei dalyvio požiūris toks: „Jei tau nepasisekė, kaltas esi pats“.

Elgesys, kurį reikia (galima) stebėti atliekant užduotis:

Dalyvis:

- įvardija veiksnius, galinčius iki minimumo sumažinti nesėkmės riziką.
- įvardija veiksnius, galinčius padidinti sėkmės galimybes.
- analizuoja ekonomines sąlygas pradedantiesiems verslininkams.
- argumentuodamas įtraukia pavyzdžių apie esamas įmonių steigimo galimybes.
- analizuoja verslo aplinką pradedantiesiems verslininkams.
- apibūdina verslo kūrimo reikšmę ekonomikai.

1.4 Į ką turėtų atkreipti dėmesį talentų ieškotojai?

Atliekant potencialo analizę, labai svarbus talentų ieškotojų vaidmuo (Höft/Melchers 2010, psl. 32). Norint patikimai nustatyti verslumo potencialą, būtina, kad talentų ieškotojai išmanytų reikalavimus. Be to, turi būti paaiškinta, ką daryti su stebėjimo formomis ir kaip jomis remiantis įvertinti pasirodymus. Idealiausia jas būtų išbandyti talentų ieškotojų mokymuose.

Talentų ieškotojų
užduotys

Kad būtų užtikrintas validumas ir objektyvumas, stebėjimas turi būti patikrinamas standartizuotai, sistematiškai ir intersubjektyviai. Taip išvengsite subjektyvaus vertinimo (Bortz/Döring 2006, psl. 262). Standartizuotas stebėjimas užtikrinamas:

Vertinimo pastabų
kokybė

- nustatant stebėjimo objektus (= *reikalavimai*),
- nustatant stebėjimo formų elementus (= *elgesys*) ir
- vertinant be interpretacijų (= *vertinimo schema*) (vgl. Bortz/Döring 2006, psl. 270).

Privalomi stebėtojo mokymų elementai

- Visų talentų ieškotojo užduočių apžvalga
- Laiko ir paskirstymo plano paaiškinimas
- Nuodugnus užduočių aptarimas (keli bandymai)
- Reikalavimų pristatymas
- Stebėjimo formos paaiškinimas
- Talentų ieškotojų susirinkimas
- Vertinimas ir grįžtamojo ryšio rezultatai

1.4.1 Stebėjimo klaidos

Stebėjimas vykdant projektą turi būti kuo objektyvus. Pateikiame jums dažniausias stebėjimo klaidas.

Suvokimo klaidos

Numanomos asmenybės teori- jos

Protingas žmogus greitai išmoksta kitą kalbą. Asmuo, kuris nėra labai empatiškas, nėra tinkamas dirbti grupėje. Dažnai darome prielaidų apie žmones, susijusių su asmeninėmis savybėmis. Žinote tokių pavyzdžių iš mokyklos?

Halo efektas

Prasideda mokslo metai ir Jūs gaunate mokinių sąrašą. Sąrašą pamatote Jums žinomą pavardę. Tai brolis arba sesuo mokinio, su kuriuo praėjusiais metais turėjote daug problemų. Kaip tą mokinį sutiksite?

Vertinimo klaidos

Vidurio tendencija

Taisote kontrolinį darbą, kurio rezultatai geri. Turite argumentų, kodėl reikėtų skirti 12 taškų, bet yra ir argumentų, kodėl skirti 10 taškų. Kaip elgiatės?

Kaip išvengiate vidurio tendencijos pamokoje?

Kontrasto efektas

Mokote klasę vokiečių ir anglų kalbų. Mokinys, puikiai mokantis anglų kalbą, vokiečių kalbos pamokoje parodo tik reikiamas žinias. Kaip išvengsite to, kad vertinant pasiekimai abiejose pamokose nepriklausytų vienas nuo kito?

Eilės efektas

Pirmumo efektas

Pirma informacija, kurią gauname arba sužinome apie kitą žmogų, įsimenama. Toks susidarytas vaizdas turi įtakos kitiems stebėjimams ir jį sunku pakeisti.

Ar patyrėte tai mokykloje?

Baigmės efektas

Ne tik pirmi, bet ir paskutiniai pastebėjimai stipriai įsimenami. Jei mokinys per mokslo metus nei karto neatsakinėjo žodžiu, kyla pavojus, kad atsakinėjimas žodžiu per paskutines pamokas turės įtakos pažymiui.

Kokį metodą taikote Jūs, kad taip nenutiktų?

1.4.2 Ką turėtų daryti ir ko geriau vengti talentų ieškotojui!

Taip	Ne	Tikslai
Į dalyvį kreipiamasi vardu ir „Jūs“.	Dalyviams neatliekant užduočių, jie nestebimi .	Sukurti draugišką atmosferą .
Į talentų ieškotojus kreipiamasi pavarde ir „Jūs“.		
Stipriosios pusės visada svarbiausios!	Nenustatomi jokie K.O. kriterijai (vienas būdas problemos sprendimui).	Netaikomas klasikinis vertinimo centrų metodas ¹
1. stebėjimo etapas: Užsirašinėti 2. stebėjimo etapas: Pažymėti kryželiais 3. stebėjimo etapas: Susisteminti rezultatus	Kaip įmanoma labiau stengiamasi išvengti tipinių stebėjimo klaidų . ▪ Dalyviai laisvu nuo užduočių metu nestebimi! ▪ Jokios subjektyvios nuomonės!	Stebėjimų rezultatai vertinami: ▪ sistemingai ▪ standartizuotai ▪ objektyviai.
Turi būti pranešamas užduočių laikas .	Atliekant užduotis dalyviams nesuteikiama jokia pagalba.	
Grižtamasis ryšys dalyviams- abstraktus.	Talentų ieškotojai negali nieko prognozuoti .	

2

¹ Vertinimo centrų metodas, naudojamas atliekant personalo atranką. Kandidatams pateikiami testai bei duodamos užduotys panašiose į realias situacijose ir pagal tai vertinamas jų darbo atlikimo lygis.

1.5 Literatūra

- Bertelsmann Stiftung/Bundesarbeitsgemeinschaft SCHULEWIRTSCHAFT, MTO Psychologische Forschung und Beratung GmbH (Hrsg.) (2012): Leitfaden Berufsorientierung – Praxisbuch zur qualitätszentrierten Berufs- und Studienorientierung an Schulen, Gütersloh.
- Bortz, J./Döring, N. (2006): Forschungsmethoden und Evaluation für Human- und Sozialwissenschaftler. 4. Auflage. Heidelberg.
- Euler, M. (2012): Born or made – Kann Entrepreneurship gelehrt werden? In: Retzmann, T. (Hrsg.): Entrepreneurship und Arbeitnehmerorientierung, Schwalbach/Ts. S. 66-76.
- Höft, S./Melchers, G. (2010): Training von AC-Beobachtern: Worauf kommt es an? In: Wirtschaftspsychologie, Heft 2/2010. S. 35-40.
- King, A.S./Müller, G.F. (2004): F-DuP. Fragebogen zur Diagnostik unternehmerischer Potenziale. In: Sarges, W./Wottawa, H. (Hrsg.): Handbuch wirtschaftspsychologischer Test. Lengerich. S. 337-341.
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): Entrepreneurship Education in der ökonomischen Bildung. Eine Fachdidaktische Konzeption für den Wirtschaftsunterricht. Hamburg.
- Lievens, F./Thornton, G. (2007): Assessment Center-Forschung und -Anwendung: eine aktuelle Bestandsaufnahme. In: Schuler, Heinz (Hrsg.): Assessment-Center zur Potenzialanalyse, Göttingen, 2007.
- Müller, G.F. (2010): Eigenschaftsmerkmale und unternehmerisches Handeln. In: Müller, G.F. (Hrsg.): Existenzgründung und unternehmerisches Handeln. Forschung und Förderung. Landau. S. 105-122.
- Retzmann, Th./Hausmann, V.: (2012): Wie lässt sich unternehmerisches Denken messen? Überlegungen zur Konstruktion eines standardisierten Tests. In: Retzmann, Th. (Hrsg.): Entrepreneurship und Arbeitnehmerorientierung. Leitbilder und Konzepte für die ökonomische Bildung in der Schule. Schwalbach/Ts.S.50-65.
- Retzmann, Th./Schröder, K.(2012): Der Beitrag von Schülerunternehmen zur Entrepreneurship-Education – Eine fachdidaktische Analyse der Möglichkeiten und Grenzen. In: Retzmann, Th. (Hrsg.): Entrepreneurship und Arbeitnehmerorientierung. Leitbilder und Konzepte für die ökonomische Bildung in der Schule. Schwalbach/Ts. S. 168-182.
- Retzmann, Th./Seeber, G./Remmele, B./Jongebloed, H.-C. (2010): Ökonomische Bildung an allgemein bildenden Schulen. Essen/Lahr/Landau/Kiel.
- Rohrschneider, U./Friedrichs, S./Lorenz, M. (2010): Erfolgsfaktor Potenzialanalyse. Aktuelles Praxiswissen zu Methoden und Umsetzung in der modernen Personalentwicklung. Wiesbaden.
- Schuler, H. (2007): Assessment Center als multiples Verfahren zur Potenzialanalyse: Einleitung und Überblick. In: Schuler, Heinz (Hrsg.): Assessment-Center zur Potenzialanalyse, Göttingen, 2007.
- Schuler, H./Höft, S. (2007): Diagnose beruflicher Eignung und Leistung. In: Schuler, H. (Hrsg.): Organisationspsychologie, 4. Auflage, Bern, S. 289-343.

2 Ko reikia projekto įgyvendinimui?

Šiame skyriuje bus pateikiama projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ organizacinio plano *apžvalga*. Taip pat rasite informaciją apie personalui ir patalpoms taikomus *reikalavimus*. Be to, susipažinsite, ko tikimasi iš projekte dalyvaujančių asmenų. Bus apibrėžtos jų *atsakomybės sritys*. Toliau bus trumpai apžvelgtos *užduotys* ir reikalingos *priemonės*. Greta bus pateikti *kontroliniai sąrašai*, palengvinantys pasiruošimą projektui ir jo įgyvendinimą.

Nesudėtingas organizacinis darbas

2.1 Reikalavimai personalui

Projekto įgyvendinimui reikalingas *moderatorius* ir daugiau nei vienas *talentų ieškotojas*. Kad būtų pasiektas optimalus stebėjimo rezultatas, rekomenduojamas paskirstymas santykiu 3:1. Tai reiškia, kad vienas talentų ieškotojas yra atsakingas už tris dalyvius. Iš pirmo žvilgsnio gali atrodyti, kad vienam talentų ieškotojui toks dalyvių skaičius yra per didelis. Kita vertus, tik taip gali būti sukurtos optimalios stebėjimo sąlygos ir pasiektas geriausias rezultatas.

Moderatorius ir talentų ieškotojas-darbuotojai, atliekantys dalyvių verslumo potencialo analizę

2.1.1 Talentų ieškotojų vaidmuo ir užduotys

Talentų ieškotojai atlieka labai *svarbų vaidmenį* verslumo potencialo analizėje. Atrenkant tinkamus talentų ieškotojus pravartu žinoti, kokios yra jų funkcijos atliekant potencialo analizę. Kartu turi būti atsižvelgiama į talentų ieškotojų užduotis.

Kas laukia talentų ieškotojų?

Pagrindinė užduotis yra dalyvių stebėjimas. Vykdam potencialo analizę, talentų ieškotojai turėtų stebėti skirtingus dalyvius.

Talentų ieškotojų ir dalyvių paskirstymas

Talentų ieškotojais sėkmingai gali tapti pedagogikos studentai ir stažuotojai, o taip pat ir verslininkai.

Kiekvienai užduočiai galioja dalyvių ir personalo santykis 3:1. Atliekant skirtingas užduotis, vyksta talentų ieškotojų kaita - tai reiškia, kad pasiskirstymas tarp talentų ieškotojų ir dalyvių keičiasi. Tai lemia dvi priežastys.

Viena vertus, tai leidžia išvengti stebėjimo įtakos atsiradimo, galinčios paveikti dalyvių elgseną. Kita vertus, per aptarimą talentų ieškotojai gali geriau palyginti ir plačiau aptarti savo įžvalgas.

Patarimas: Dar prieš atlikdami užduotį nuspręskite, kuris talentų ieškotojas kurį dalyvį stebės.

Talentų ieškotojai atsakingi ne tik už dalyvių stebėjimą, bet ir už verslumo potencialo analizės rezultatų dalyviams pateikimą. Kiekvienas ieškotojas veda *grįžtamojo ryšio pokalbius* asmeniškai su trimis projekto dalyviais.

2.1.2 Talentų ieškotojų susitikimas

Ataskaitinis aptarimas bus skirtas stebėjimo rezultatų aptarimui ir jų paruošimui grįžtamojo ryšio pokalbiams. Be to, pasiteisino ir kasdien vykstantis neformalus susitikimas (angl. *Get together*).

Privalomas ir savanoriškas talentų ieškotojų susitikimas

Susitikimas (angl. Get together): Dienos pabaigoje organizuojamas trumpas, daugiausiai 30 minučių trunkantis talentų ieškotojų susitikimas. Per jį dalijamasi

Patarimas: susitikimą pradėkite su užsidegimu. Tokiu būdu kiekvienas talentų ieškotojas pasidalina tiek teigiama, tiek neigiama savo dienos patirtimi.

dienos patirtimi, diskutuojama apie iškilusias problemas, duodami patarimai bei aptariami organizaciniai klausimai. Svarbu nustatyti ribotą laiką, taip sudarant galimybę veiksmingam informacijos apsikeitimui. Kita svarbi susitikimo funkcija – dienos darbų apmąstymas. Ieškotojo vaidmuo po šio susitikimo neturėtų būti

Talentų ieškotojų susitikimas dienos pabaigoje

toliau praktikuojamas. Kadangi stebėjimo procesas reikalauja nuolatinės talentų ieškotojo koncentracijos, nemažiau svarbu yra, permąsčius dienos įžvalgas, galiausiai nuo jų atsiriboti. Be to, tai yra kartu laisvas laikas ir dalyviams. Atsižvelkite į tai – tiek savo, tiek dalyvių labui.

Ataskaitinis aptarimas: Šiame aptarime surenkami ir apžvelgiami stebėjimo rezultatai. Jų pagrindu pildomos atsiliepimų formos ir ruošiamasi ataskaitiniams pokalbiams. Tuo pačiu metu vyksta kiekybinis ir kokybinis pastabų vertinimas.

Kiekybinis ir kokybinis pastabų vertinimas

2.1.3 Moderatoriaus vaidmuo ir užduotys

Moderatorius atlieka šias užduotis:

- Įgyvendinimo organizavimas,
- Renginio moderavimas,
- Kontaktinis asmuo dalyviams,

Moderatoriaus užduotys

- Kontaktinis asmuo talentų ieškotojams.

Kaip pagalba vadovaujant kiekvienai atskirai užduočiai Jums suteikiami *modera-*

Prieš pertraukų pabaigą organi-
zuojami trumpi žaidimai, skati-
nantys dalyvių aktyvumą, taip
vadinami „Energizer“. Tam
rekomenduojama pasirinkti pvz.
žaidimą „Traukinys“.

Patarimas: Įtraukite ir talentų
ieškotojus!

toriaus praktiniai patarimai ir nurodymai.

Šie patarimai yra naudingi paruošiant daly-
vius atlikti jiems skirtas užduotis bei apmąs-
tant jų atlikimą per dalyvių susitikimą. Kaip
pedagogai, esate geriausiai susipažinę su
moderavimo metodais ir reikalavimais. Pa-
tikėdami šią atsakomybę kitam asmeniui

atsižvelkite į tai, kad pastarasis turėtų moderavimo įgūdžių.

Siekiant užtikrinti projekto įgyvendinimo tęstinumą, netikėtai pasitraukus vienam iš talentų ieškotojų arba moderatorių, patartina turėti atsarginį projekto dalyvį ir atsargumo dėlei paruošti jį užduotims. Prireikus šis dalyvis gali iš karto prisijungti prie projekto.

Atsarginis dalyvis
nenumatytiems
atvejams

2.2 Reikalavimai mokymų patalpoms

Optimaliam projekto „Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ mokymų įgy-
vendinimui reikalinga:

- 1 didelė salė plenariniams dalyvių pokalbiams
- Po 1 mokymų salę kiekvienai dalyvių grupei (grupėje 6 dalyviai)
- 18 darbo vietų kompiuterių klasė
- Mažiausiai vienas nešiojamas kompiuteris su interneto prieiga kiekvienoje mokymų salėje
- Po vieną stovą kiekvienoje patalpoje.

Dalyvių salė bus naudojama plenarinėms diskusijoms, *mokymų salėse* bus atlie-
kamos užduotys. Kad patalpų išdėstymas būtų aiškus, naudokite įvairias *nuoro-
das*, tokias kaip: „Talentų kalvė“, „Kūrybinės dirbtuvės“ ar „Idėjų ateljė“. Kiek-
vienoje mokymų salėje turėtų būti stacionarus arba nešiojamas projektorius, kom-
piuteris arba planšetė su interneto prieiga. Gerai atmosferai per grįžtamuosius po-
kalbius palaikyti turėtų būti parengtos mažesnės patalpos. Suprantama, kad ne
visos mokyklos ar renginių vietos gali pasigirti visiškai įrengtomis erdvėmis mo-
kymams – vis dėlto turi būti rastas visas šalis tenkinantis kompromisas.

2.3 Užduotys: Apžvalga

Projekto dalyvių verslumas nustatomas jiems atliekant užduotis. Toliau pateikiama užduočių turinio apžvalga:

Užduočių turinys

Užduotis	Paaškinimas
Startuojame! Susipažinimas	Projekto „Jaunimo verslumo potencialo profilio nustatymas“ pradžioje vyksta dalyvių susipažinimas. Projekto dalyviai prisistato ir įsivertina savo asmenines stipriąsias puses. Be to, dalyviai pirmą kartą susiduria su verslininkystės tematika.
Kur slypi Jūsų verslumo talentas?	Naudojant F-DuP (s. King/Müller 2004) bus nustatytos dalyvio asmeninės savybės. Be to, remiantis testu, bus patikrintos ir dalykinės žinios.
Praktinė veikla	Praktiniai užsiėmimai suskirstyti į tris užduočių grupes (grupių diskusijos, žaidimas „Bokštas“, pardavimo talentas), kurias dalyviai atliks vieną po kitos.
Grupių diskusijos	Diskutuojant grupėse, išsakomi požiūriai ir idėjos apie verslininkystę. Dalyviai diskutuoja grupėse ir turi priieiti prie bendro sprendimo atsakydami į pagrindinį klausimą: kokie faktoriai lemia verslininkų sėkmę ar nesėkmę.
Žaidimas „Bokštas“	Užduoties tikslas – pastatyti patvarų bokštą naudojant kuo mažiau detalių. Dirbdami komandoje dalyviai turi priieiti prie bendro problemos sprendimo.
Parodyk savo talentą parduoti!	Pardavimo talentas bus nustatomas testuojant dalyvių sugebėjimą patraukti klausančiųjų dėmesį pristatant atsitiktinai per užduotį gautus produktus.
Kaip rasti verslo idėją?	Norint kurti verslą, reikia turėti idėją. Atlikdami užduotis dalyviai atranda galimas verslo idėjas. Be to, jie sudaro komandas iš 6 asmenų ir išrenka geriausią idėją, kuri gvildenama remiantis likusiomis parengtomis užduotimis.
Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? –Klientų analizė	Kiekviena gera idėja turi būti paklausi. Suradus verslo idėją, svarbu išanalizuoti rinkos potencialą. Atlikdami šią užduotį dalyviai nustato potencialų savo verslo idėjos klientų ratą.
Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti – Konkurentų analizė	Svarbu, kad dalyviai atpažintų rinkoje dominuojančią konkurenciją. Jie nustato galimus konkurentus bei plėtoja konkurencines idėjas ir strategijas.

Užduotis	Paaškinimas
Rinkodaros tikslas - užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką – Rinkodara	Atlikdami šią užduotį, dalyviai nagrinėja keturis marketingo komplekso elementus. Dalyviai pasirenka du elementus ir atlieka gilesnę jų analizę.
Be pradinio kapitalo nė žingsnio – Finansavimo gavimas	Bus analizuojami skirtingi būdai gauti finansavimą verslui. Remdamiesi argumentais dalyviai pasirenka vieną iš finansavimo galimybių, kuriai pritaria komanda ir kuri tinka verslo idėjai.
Trumpas verslo idėjos pristatymas („Lifto metodas“, angl. Elevator Pitch)	Dalyviai stengiasi per kelias minutes kuo įtikinamiau pristatyti savo verslo idėją. Tikslinė grupė, kuriai pristatomas verslas–investuotojai (kiti dalyviai).
„Rojus ar dykuma verslo pradžiai?– Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai“	Pokalbių šou dalyviams priskiriami skirtingi vaidmenys ir jie diskutuoja apie verslo aplinką ir verslo vystymosi tendencijas. Kaip pagrindas diskusijai naudojami aktualūs duomenys.
Grižtamieji pokalbiai	Dalyviai gauna grįžtamąjį ryšį apie savo pasirodymą atliekant užduotis ir verslumo potencialą. Talento ieškotojas ir dalyvis kartu parengia individualų ugdymo planą verslumo pažangai.
Verslininkų pranešimai	Dalyviams suteikiama galimybė pasisemti patirties iš sėkmingai veiklą plėtojančių verslininkų ir užduoti jiems konkrečius klausimus. Ši užduotis yra pasirenkama. Ją atliekant dalyviai nebus stebimi.

Kad galėtumėte apžvelgti reikalingas mokymams priemones, parengėme priemonių sąrašą (žr. priemonių sąrašą). Priemonių sąrašas parengtas 18 dalyvių mokymų įgyvendinimui.

2.3.1 Geri dalyvių ekonominių žinių pagrindai- testas!

Norint sėkmingai steigti ir valdyti įmonę, be būtinų asmeninių savybių reikalingos ir *ekonomikos* bei *verslo teisės* žinios. Šios žinios būtinos, nes jau pradžioje reikia priimti keletą svarbių sprendimų, pavyzdžiui, dėl buveinės ir teisinės formos. Tokius svarbius sprendimus gali priimti kompetentingi verslininkai. Vėliau priimami kiti svarbūs sprendimai, pavyzdžiui, susiję su rinkodara, kurie galiausiai turi įtakos viso verslo sėkmei arba nesėkmei. Tvirtos dalykinės žinios, įgyvendinant projekto idėją, labai naudingos, tačiau jų nepakanka. Neturėdamas tokių žinių jaunas verslininkas, net ir turintis perspektyvią verslo idėją, galėtų patirti nesėkmę, padarydamas vengtiną klaidą. Todėl investuotojai didelę reikšmę teikia pagrįstam,

Verslininkams reikia asmenybių ir dalykinių žinių

nuosekliam, realistiškam verslo planui. Kad būtų galima tokį planą parengti, būtinos ekonomikos ir verslo teisės žinios. Čia taip pat svarbu suprasti aktualius terminus, juos įvaldyti ir vartoti.

Kitas svarbus argumentas yra tai, kad kompetencijos turi būti *grindžiamos žiniomis*. Verslo ir ekonomikos žinios vadinamos *deklaratyviomis* žiniomis. Tai būtina sąlyga, norint priimti kompetentingus sprendimus. Taigi, kompetentingam dalyviui būtinos žinios, susijusios su ekonomikos klausimais, faktais ir jų ryšiais. Tačiau to nepakanka, nes būtinos ir *praktinės žinios*, kurių reikia dalykinių žinių apdorojimui. Priešingu atveju kalbama apie *inertiškas žinias*. Nors tokias žinias galima tiksliai prisiminti per egzaminą, tačiau jos nepanaudojamos konkrečios problemos sprendimui, nors ir būtų tinkamos, naudingos arba net būtinos.

Gebėjimai grindžiami žiniomis

Potencialo analizės pradžioje atliekamas „*Dalyvių žinių testas*“, kuriuo patikrinamas ekonomikos bei verslo teisės žinių lygis, įskaitant ir terminus. Vėliau, atliekant projekto „*Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas*“ užduotis, galima stebėti, ar dalyviai remiasi tomis dalykinėmis žiniomis bei terminais, ir kaip. Tada talentų ieškotojai, lygindami testo ir stebėjimo rezultatus, gali nustatyti, ar žinios nėra *inertiškos*. Tai reikalauja nuodugnios ir išsamios analizės.

Atliekant žinių testą, patikrinamos dalyvių žinios

2.3.2 Daug įvairių klausimų ir sunkus testas: tikras išbandymas visiems projekto dalyviams!

Projektas „*Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas*“ pirmiausiai skirtas mokiniams ir studentams nuo 16 m., lankantiems bendrojo lavinimo arba aukštesnias mokyklas. Potencialo analizė gali būti atliekama ir su tikslinėmis grupėmis šiek tiek vyresniame amžiuje. Jau vien dėl skirtingo dalyvių amžiaus ir išsilavinimo žinios skirsis. Skirtinga bus ir profesinė patirtis. „*Dalyvių žinių testas*“ sudarytas taip, kad būtų galima nustatyti tokius žinių skirtumas.

Testas gana sunkus

Viena „*Dalyvių žinių testo*“ dalis susijusi su įmonės steigimu, kita – su vadovavimu įmonei. Įmonės steigėjas ir vadovas privalo atitikti daugybę reikalavimų, todėl teste pateikiamas labai platus verslo temų spektras. Jame ypač daug klausimų, susijusių su finansavimu, įmonės steigimu, rinkodara, žmogiškaisiais ištekliais ir apskaita, taip pat keletas klausimų apie įmonių ir sutarčių teisę. Be to, yra ir pavienių klausimų iš kitų svarbių ekonomikos sričių.

Teste - verslo valdymas, ekonomika ir verslo teisė

Kadangi testo temų spektras labai platus, gali būti, kad ne visi klausimai bus atsakyti teisingai. Žinių spragų tikimasi iš beveik visų dalyvių. Tai parodo, kiek kiekvienas turi žinių. Rezultatai leidžia pamatyti, kokiose srityje dalyvis turėtų tobulėti, o kokiose jis gerai pasirengęs, nes turi daug ar netgi išskirtinių žinių.

Toliau bus kalbama, ko reikia projekto „Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ įgyvendinimui.

Idėjos laisvalaikio programai:

- ✓ Laipiojimas uolomis
- ✓ Boulingas
- ✓ Žygis
- ✓ Žaidimų vakaras
- ✓ Pasivažinėjimas kartingais
- ✓ Vakarienė su grielio patiekalais

2.4 Įgyvendinimo galimybės

Išskiriami skirtingi būdai dalyvių verslumo potencialui atskleisti.

1 variantas: Mokymai vykdomi nemokyklinėje aplinkoje – Jūs važiuojate su dalyviais vienai savaitei į *moksleivių stovyklą* ar panašią vietą. Vykdam mokymus už mokyklos ribų, pasikeičia atmosfera, ir mokymai praranda kasdienį mokyklai būdingą charakterį. Be to, gali būti įgyvendinta laisvalaikio programa,

Skirtingi mokymų įgyvendinimo būdai

1 variantas: mokymai ne mokyklinėje aplinkoje

kuri naudinga komandos formavimui. Išsiaiškinta, kad šis variantas yra laikomas rekomenduotinu įgyvendinant mokymus. Toliau rasite savaitinę programą, kuri buvo naudojama Vasaros mokykloje. Jos pagrindu galite orientuotis planuodami savo stovyklą (žr. Vasaros mokyklos renginių programa).

2 variantas: Jūs atrandate savo mokinių verslumo potencialą *mokyklinėje aplinkoje*. Tam, pavyzdžiui, yra skiriama viena projekto savaitė, per kurią Jūs turite pakankamai laiko mokymų įgyvendinimui. Šiuo atveju taip pat galite pasinaudoti pasiūlyta programa – žinoma, pritaikant ją prie savo suplanuoto laiko.

2 variantas: visą dieną trunkantis renginys mokykloje

Vasaros mokyklos programa

Pirmadienis	
14:00 – 15:30	Startuojame! Susipažinimas
	Pertrauka
15:45 – 17:15	Kur slypi Jūsų talentas verslumui?
19:00	Vakarienė
	Vakaro programa
Antradienis	

07:30 – 08:00	<i>Pusryčiai</i>
08:30 – 08:45	<i>Sveikinimo žodis</i>
08:45 – 10:30	Praktinė veikla: Žaidimas „Bokštas“, diskusijos grupėse ir pardavimų praktika
	<i>Pertrauka</i>
10:45 – 12:30	Kaip rasti verslo idėją?
	<i>Pietų pertrauka</i>
13:30 – 15:30	Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? – Klientų analizė
	<i>Pertrauka</i>
16:00 – 18:00	Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti – Konkurentų analizė
18:00 – 18:30	<i>Susitikimas</i>
18:30	<i>Vakarienė</i>
	<i>Vakaro programa</i>
Trečiadienis	
07:30 – 08:00	<i>Pusryčiai</i>
08:30 – 08:45	<i>Sveikinimo žodis</i>
08:45 – 10:45	Be pradinio kapitalo nė žingsnio – Finansavimo gavimas
	<i>Pertrauka</i>
11:00 – 13:00	Rinkodaros tikslas - užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką – rinkodara
	<i>Pietų pertrauka</i>
14:00 – 14:45	Pasiruošimas specialistų pokalbiui
	<i>Pertrauka</i>
15:00 – 15:45	Pasiruošimas trumpam verslo idėjos pristatymui (angl. Elevator Pitch)
	<i>Pertrauka</i>
16:00 – 18:00	„Rojus ar dykuma verslo pradžiai?– Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai“
18:00 – 18:30	<i>Susitikimas</i>
18:30	<i>Vakarienė</i>
	<i>Vakaro programa</i>
Ketvirtadienis	
07:30 – 08:00	<i>Pusryčiai</i>
	<i>Sveikinimo žodis</i>
09:00 – 10:30	Verslininkų pranešimai
	<i>Pertrauka</i>
10:30 – 12:00	Trumpas verslo idėjos pristatymas („Lifto metodas“)
	<i>Pietų pertrauka</i>
	<i>Pasirinktinai:</i>
	<i>Laisvalaikio programa</i>
	Arba: Talentų ieškotojų ataskaitinis aptarimas
Penktadienis	
07:30 – 08:00	<i>Pusryčiai</i>

08:00 – 09:00	<i>Apgyvandinimo patalpų tvarkymas</i>
09:15 – 09:30	Sveikinimo žodis
09:30 – 11:15	Grįžtamieji pokalbiai
11:15 – 12:00	Pabaiga
	<i>Bendri pietūs</i>
	Dabar startuokite Jūs!

3 variantas: Kadangi mokykloje yra iš anksto sudaromi tiek laiko, tiek žmogiškųjų išteklių planai, projektą „Losleger - Jaunimo verslumo profilio nustatymas“ galima organizuoti kaip *popietinį renginį*. Renginio įgyvendinimas gali tęstis vieną savaitę. Toliau rasite pavyzdinį tokio renginio eigos planą:

3 variantas: Popietinis renginys mokykloje

Popietinio mokyklinio renginio programa

Pirmadienis	
14:00 – 15:30	Startuojame! Susipažinimas
	Pertrauka
15:45 – 17:15	Kur slypi Jūsų talentas verslumui?
Antradienis	
14:00 – 15:45	Praktinė veikla
	Pertrauka
16:00 – 16:45	Kaip atrasti verslo idėją?
	Pertrauka
17:00 – 18:30	Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? – Klientų analizė
Trečiadienis	
14:00 – 15:30	Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti – Konkurentų analizė
	Pertrauka
15:45 – 16:15	Be kapitalo nė žingsnio – Finansavimo gavimas
	Pertrauka
17:00 – 18:30	Rinkodaros tikslas - užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką – rinkodara
Ketvirtadienis	
14:00 – 14:45	Pasiruošimas specialistų pokalbiui
	Pertrauka
15:00 – 15:45	Pasiruošimas trumpai verslo idėjos prezentacijai („Lifto metodas“)
	Pertrauka
16:00 – 18:00	„Rojus ar dykuma verslo pradžiai?– Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai“
Penktadienis	
14:00 – 15:30	Trumpa verslo idėjos prezentacija
	Pertrauka
15:45 – 16:45	Verslininkų pranešimai – ekspertų pokalbiai
	Pertrauka
17:00 – 18:00	Pabaiga

Po vienos savaitės	
14:00 – 16:00	Grįžtamieji pokalbiai
<i>Dabar startuokite Jūs!</i>	

Planuodami laiką, atkreipkite dėmesį, kad užduočių atlikimo trukmė gali varijuoti priklausomai nuo dalyvių žinių lygio ir gebėjimų. Atitinkamai pakoreguokite laiko planą. Prastovos laikas gali būti išnaudotas skiriant papildomus užsiėmimus greičiau užduotis atlikusiems dalyviams. Planuodami laiką atsižvelkite ir į talentų ieškotojų susitikimus.

Papildomas užsiėmimas užduotis greičiau atliekantiems dalyviams

2.5 Projekto įgyvendinimas

Turėdami bendrą vaizdą apie projekte dalyvaujančius asmenis, reikalingą įrangą, taip pat įvairias įgyvendinimo galimybes, galite pradėti planuoti projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ įgyvendinimą. Žemiau rasite pasiūlymus, kaip galėtų atrodyti konkretus organizacinis planas nepriklausomai nuo to, kada pradėsite projekto įgyvendinimo darbus. Projekto įgyvendinimui numatyti šie organizaciniai etapai:

Dabar startuokite Jūs!

Planavimas yra sudėtingas procesas, todėl tai daryti pradėkite laiku. Likus *trims mėnesiams* iki įgyvendinimo informuokite apie planus mokyklos administraciją ir kolegiją. Tuo metu Jūs tikriausiai jau rasite daug asmenų, norinčių kartu dirbti, kurie kartu galės pasiūlyti ir darbuotojų iš savo personalo. Galbūt patys tikslingai ieškosite žmonių, kuriuos galėtumėte paskirti talentų ieškotojais.

Laiku pradėti: likus trims mėnesiams iki įgyvendinimo pradžios

Konkretus planavimas prasidės likus *dviem mėnesiams* iki renginio pradžios. Apvarstykite, kaip ir kur būtų galima geriausiai įgyvendinti potencialų analizę. Taip pat patartina, iki šio laikotarpio jau būti suradus jaunus verslininkus, kurie papasakotų dalyviams apie savo patirtį.

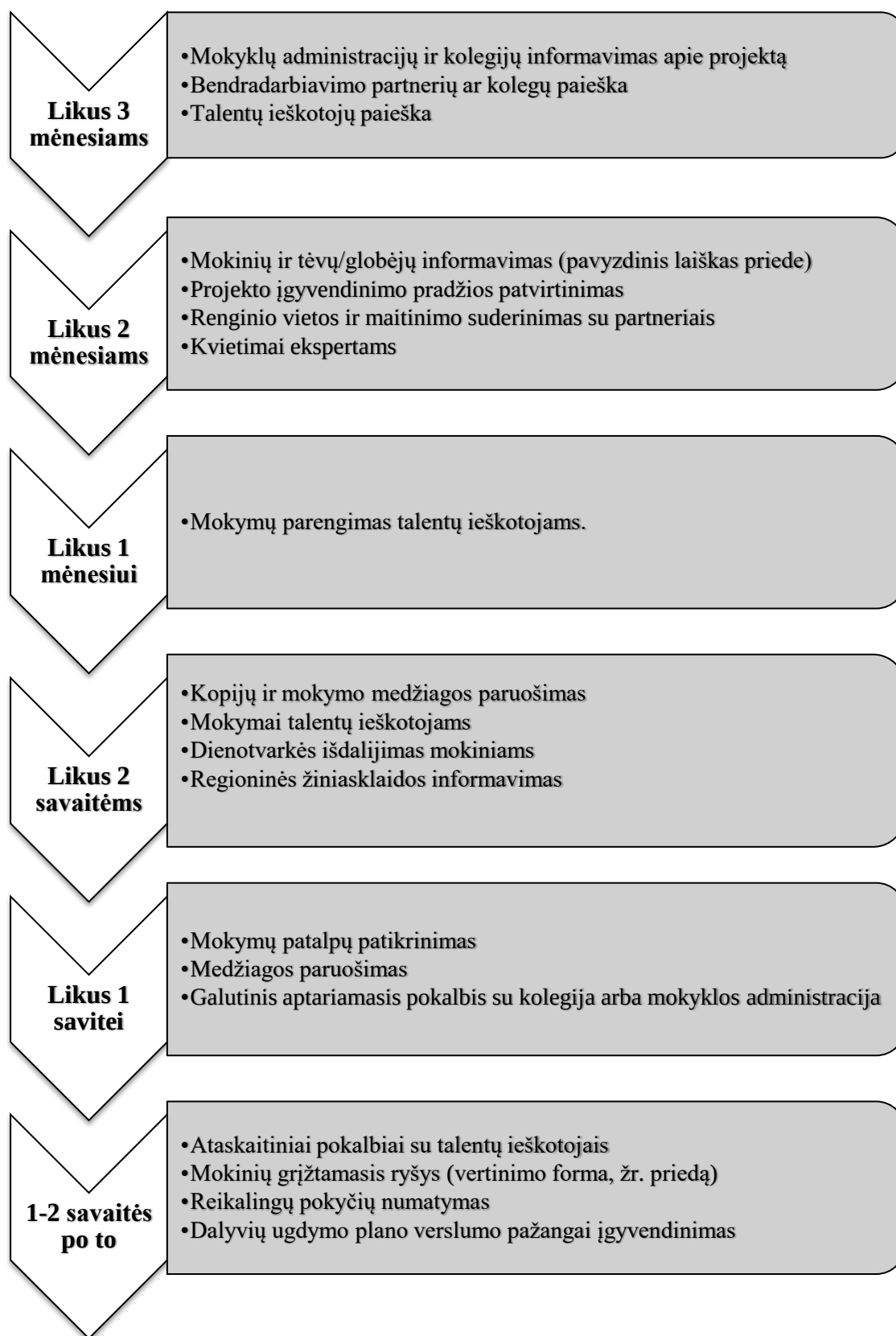
Detalus planas pateikiamas likus dviem mėnesiams

Parenkite mokymus talentų ieškotojams likus *mėnesiui* iki jų pradžios. Susipažinkite su galimomis stebėjimo klaidomis ir nukrypimais. Taip pat, išsiaiškinkite kokių principu yra atliekami stebėjimai ir apžvelkite pratimų turinį bei metodiką. Be to, būtina susitarti dėl susitikimų su mokymų dalyviais bei rasti tinkamą renginiui vietą.

Mėnesį prieš: Mokymų parengimas talentų ieškotojams

<i>Likus dviem savaitėms iki įgyvendinimo „prasideda rimtas darbas“. Prasideda talentų ieškotojų mokymai. Šis etapas skirtas tam, kad dalyviai pasiruoštų savo vaidmeniui. Prasidėjus projektui dar nebus praėjęs ilgas laikas, kad per mokymus įgytos žinios pasimirštų. Moderatorius/ė taip pat pasiruošia pasiremdami moderacijos taisyklėmis. Šiuo metu yra paruošiama mokymų medžiaga ir kopijos. Po to galima sudaryti konkretų veiksmų planą ir perduoti jį visiems atsakingiems už apmokymus asmenims. Kad Jūsų pastangos būtų įvertintos ne tik mokyklos aplinkoje, informuokite apie įgyvendinamą veiklą vietos spaudą ir susitarkite dėl susitikimo.</i>	Mokymai talentų ieškotojams ir mokomosios medžiagos parengimas
<i>Likus vienai savaitei- galutiniai suderinimai. Taip pat būtina patikrinti ir surūšiuoti medžiagą. Tai atliekant geriausia remtis <i>dalyvių, moderatorių, ieškotojų</i> vaidmenimis, o taip pat programa.</i>	Savaitę prieš: dar kartą viską patikrinti
<i>Įgyvendinimas buvo sėkmingas! Tai Jūsų nuopelnas! Vis dėlto, galbūt pastebėjote optimizavimo galimybių tam tikruose įgyvendinimo etapuose. Todėl atidžiai išanalizuokite talentų ieškotojų bei dalyvių grįžtamąjį ryšį. Tokiu būdu vertingus patarimus bus galima panaudoti kito projekto įgyvendinimo procese. Ir labai svarbu: individualūs dalyvių ugdymo planai turėtų būti nedelsiant įgyvendinti praktikoje.</i>	Tolesni veiksmai po sėkmingo įgyvendinimo
<i>Tam, kad nieko nepamirštumėte pagrindiniuose etapuose, toliau pateikiami kontroliniai sąrašai, kuriuose organizacinės užduotys yra suskirstytos chronologine tvarka ir šalia pateikiamas detalus atskirų etapų apibūdinimas.</i>	Nieko nepamiršote? Kontroliniai sąrašai užtikrins!

2.5.1 Projekto laiko planavimas



2.5.2 Kontrolinis sąrašas

Kontrolinio sąrašo parengimas	
Kokios institucijos turi būti informuotos? Mokyklos administracija/Kolegija ...	<i>UŽRAŠAI</i>
Koks laikotarpis turi būti skirtas įgyvendinimui?	<i>UŽRAŠAI</i>
Kas gali atlikti talentų ieškotojo vaidmenį? Laiku informuoti!	<i>UŽRAŠAI</i>
Kaip turėtų būti finansuojamas renginys? Ar galimas renginio finansavimas rėmėjų lėšomis?	<i>UŽRAŠAI</i>
Informacija mokiniams ir jų tėvams/globėjams? Kokiose vietose galima patalpinti skelbimus? Ar galėtų/turėtų būti įtrauktos kitos mokyklos?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar galėtų/turėtų būti kviečiami ekspertai? Ar yra (pažįstamų) vietinių verslininkų? Galbūt kas nors iš mokyklos abieturientų?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar išspręsti draudimo klausimai? Ar reikalingas tėvų/globėjų sutikimas?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar bus galima naudotis kompiuterių klasėmis? Ar būtina registracija? Kas atsakingas? Kokios yra galimos alternatyvos?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar turi būti rezervuotos papildomos patalpos?	<i>UŽRAŠAI</i>

Kontrolinio sąrašo parengimas	
Kada turi prasidėti talentų ieškotojų mokymai? Kur bus atliekami mokymai?	<i>UŽRAŠAI</i>
Kas vykdo mokymus? Dokumentų paruošimas.	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar medžiaga yra prieinama moderatoriui, talentų ieškotojams ir dalyviams? Ar reikalingi pataisymai?	<i>UŽRAŠAI</i>
Kita:	<i>UŽRAŠAI</i>

Kontrolinis sąrašas moderatoriui	
Ar pakanka atspausdintos medžiagos egzempliorių visiems dalyviams ir talentų ieškotojams?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar numatytos darbo rezultatų surinkimo galimybės?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar paskirstytos ir atitinkamais ženklais pažymėtos mokymų patalpos? Ar yra nuorodos į mokymų patalpas?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar yra projektorius ir ekranas ar kita galimybė demonstruoti vaizdinę medžiagą?	<i>UŽRAŠAI</i>

Kontrolinis sąrašas moderatoriui	
Ar yra pakankamai priemonių, tokių kaip pieštukai, lipnūs lapeliai, smeigtukai ir kt.?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar turėtų būti vertinami atskiri projekto etapai? Kas tam reikalinga?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar numatytos užimtumo priemonės, tokios kaip žaidimai ar sporto įranga, kuriomis mokiniai galėtų naudotis prastovos laiku? Ar turėtų būti įgyvendinama dalyvių dėmesio aktyvavimo priemonė angl. („Energizer“)?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar paruoštos dalyvių vardų kortelės?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar renginio eigos planas yra aiškus? Ar informuoti svečiai (ekspertai, spauda)? Ar reikalingas tolesnis renginio koordinavimas jam prasidėjus?	<i>UŽRAŠAI</i>
Kita:	

Kontrolinis sąrašas talentų ieškotojui	
Ar paruoštos priemonės rašymui? Pavyzdžiui, užrašų knygutės? Ar turima pieštukų ir trintukų?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar aiškus paskirstymas tarp talentų ieškotojų ir dalyvių? Kokiuose kambariuose dalyviai atliks užduotis?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar aiškus užduočių eigos planas? Į ką reikėtų atkreipti dėmesį, atliekant atskiras užduotis? Ar aiškūs reikalavimai?	<i>UŽRAŠAI</i>

Kontrolinis sąrašas talentų ieškotojui	
Ar paruoštos visos stebėjimo formos? Ar formos priskirtos atitinkamoms užduotims? Ar yra po ranka renginio programa?	<i>UŽRAŠAI</i>
<i>Kita:</i>	<i>UŽRAŠAI</i>

Kontrolinio sąrašo apdorojimas	
Kaip turėtų būti tikslingai panaudoti mokinių atsiliepimai? Kuriame etape galima aptarti rezultatus?	<i>UŽRAŠAI</i>
Ar suplanuotas baigiamasis pokalbis su talentų ieškotojais?	<i>UŽRAŠAI</i>
Kokie pakeitimų poreikiai dėl tolesnio įgyven- dinimo atsiranda po dalyvių vertinimų?	<i>UŽRAŠAI</i>
<i>Kita:</i>	<i>UŽRAŠAI</i>

3 Talentų ieškotojų užduotys

Talentų ieškotojų darbas ir veikla labai struktūrizuota. Jie neturi laisvės, atlikdami pagrindinę savo užduotį. Metodiškai tai būtina, siekiant stebėti tikslingai ir objektyviai. Todėl talentų ieškotojai turi būti apmokyti vienodai. Be to, griežtesni reika-

Ataskaitinio aptarimo taisyklės

- Kiekvieno dalyvio rezultatų vertinimui skiriama tiek pat laiko! Tam reikėtų skirti 20 minučių.
- Atliekant vertinimą apie bendrą pasirodymą nebus diskutuojama – *nurodyti iš anksto!*
- Svarbiausia stipriosios dalyvių pusės!

lavimai užtikrina geresnę orientaciją ir darbo produktyvumą. Tai taikoma ir ataskaitiniam aptarimui, priešingu atveju galima netilpti laike. Todėl nuoseklus planas pateiktas žemiau. Moderatorius turėtų reikalauti, kad plano būtų laikomasi, jį reikėtų pristatyti ir paaiškinti jau per stebėtojų mokymus.

Vertinimo forma
rezultatams pateikti

3.1 Ataskaitinis aptarimas: Visų etapų apžvalga

Šeši talentų ieškotojai susiskirsto į dvi grupes po tris žmones. Kas su kuo dirba, nurodoma *paskirstymo plane* (→paskirstymo planas). Abi grupės vertina kiekvieną iš devynių dalyvių. Kiekvienas talentų ieškotojas suteikia individualų grįžtamąjį ryšį trims dalyviams. Talentų ieškotojams dalyviai paskiriami remiantis *paskirstymo planu* (→paskirstymo planas).

Įvertinamos visos
kiekvieno dalyvio
atliktos užduotys

Prieš pradedant talentų ieškotojų aptarimą, reikia atlikti dar kelis *dalykus*, kuriuos rasite laukelyje „Aptarimo programa“.

Ataskaitinio aptarimo programa

Pasiruošimas vertinimui:

1. Patikrinkite, ar yra visos stebėjimo formos.
2. Sudėliokite kiekvieno dalyvio stebėjimo formas, F-DUPs rezultatus ir „Dalyvių žinių testus“.
3. Pastabas suveskite į Excel lentelę.

Kiekvieno dalyvio įvertinimas:

4. Pasirinkite tris vertinimo kriterijus su aukščiausiais įvertinimais.
5. Įtraukite ir F-DUPs bei „Dalyvių žinių testo“ įvertinimus.
6. Rezultatus aptarkite su kitais talentų ieškotojais.
7. Paruoškite grįžtamojo ryšio formą.
8. Per grįžtamojo ryšio pokalbį naudokitės vadovu ir užsirašinėkite.

Kai pasiruošite, atlikite kiekybinę *pastabų vertinimą*. Čia padės *vertinimo lentelė Excel* formatu (→gebėjimų profilis). Atliekant kiekvieną užduotį įvertinamos pastebėtos savybės (nuo labai stiprios iki silpnos). Jei savybė išreikšta *labai stipriai*, įrašoma 4, jei *stipriai*- 3, jei *vidutiniškai*- 2, jei *silpnai*- 1, o jei savybė *nepastebėta*, įrašomas 0. Tai atliekama su dviem kiekvienos užduoties reikalavimais. Remiantis programa, nustatomas vidutinis savybės išraiškos lygis. Dalyviams suteikiant grįžtamąjį ryšį, pasirenkami trys reikavimai, kuriuos buvo galima pastebėti dažniausiai. Kadangi orientuojamasi į stipriasias savybes, pasiren-

kami kriterijai, kurių rezultatai geriausi, t.y. kurios savybės pasireiškė stipriausiai.

Reikia atkreipti dėmesį, kad kriterijus „Vartoja terminus“ į šį pasirinkimą nėra įtrauktas. Nepaisant to, ši savybė vis tiek stebima ir talentų ieškotojai per grįžtamuosius pokalbius gali ją įtraukti. Rezultatus galima įtraukti ir į individualią grįžtamojo ryšio formą.

Toliau įtraukiami F-DUPs rezultatai. Kiekvienam dalyviui pateikiamas individualus vertinimas. Pirmajame puslapyje pateikiama rezultatų apžvalga, kitame- išsamus paaiškinimas. Talentų ieškotojai aptaria kiekvieno dalyvio vertinimą: ar vertinimas atitinka pastebėtus asmenybės bruožus? Ar išsiskyrė kuri nors savybė, kurią reikėtų paminėti individualiame grįžtamojo ryšio formos teksto lauke? Pasi- naudokite savo išvalgomis per grįžtamąjį pokalbį ir/arba sudarydami grįžtamo ryšio formą. Vertinimo formoje rasite vietos užrašams. Čia galima užrašyti svarbiausius asmenybės testo rezultatus. Pagrindiniai klausimai galėtų būti: ar atsi- skleidė ypatingi dalyvio gebėjimai? Ar talentų ieškotojai pastebėjo kokių nors

F-DUPs rezultatų panaudojimas

ypatingų dalyvio savybių? Ar buvo tokių situacijų, kuriose jis ypač gerai pasirodė? Talentų ieškotojai kiekvienam dalyviui turi skirti 20 minučių. Priešingu atveju bus sunku visiems devyniems dalyviams tolygiai paskirstyti laiką ir energiją.

Kai visi vertinimai suvesti į Excel lentelę (→vertinimo lentelė), reikia paruošti grįžtamojo ryšio formas (→grįžtamojo ryšio forma) dalyviams. Grįžtamojo ryšio forma taip pat užpildoma Excel lentelėje (→vertinimo lentelė). Pakeiskite vardą ir iš karto išsaugokite reikiamoje vietoje. Vertinimo formoje paruošti tekstai, kurie Jums padės vertinant. Patikrinkite, ar tekstas tinka dalyviui, ir ar tam tikros aprašymo dalies nereikia išimti. Tokiu atveju galima paruošti individualų tekstą. Kadangi dalyviai tarpusavyje palygina (gali palyginti), patartina, kad papildomų pastabų skaičius būtų vienodas. Nustatyta, kad trijų sakinių pakanka. Nepamiškite atsispausdinti grįžtamojo ryšio formų, kad prieš pokalbius dar kartą galėtumėte prisiminti svarbiausius rezultatus.

Grįžtamojo ryšio
formų pildymas

Individualių verti-
namųjų pastabų
rašymas

Aptarimo metu atsižvelgiama ir į „Dalyvių žinių testo“ rezultatus.

3.2 Grįžtamojo ryšio pokalbis

Talentų ieškotojų pastabos dalyviams labai svarbios- jie visą savaitę buvo stebimi ir stengėsi parodyti, ką sugeba geriausiai. Todėl svarbu, kad grįžtamasis ryšys būtų paruoštas gerai. Pilkame laukelyje trumpai pateikiama grįžtamojo ryšio pokalbio struktūra. Įvade gali būti aptariamas bendras dalyvio pasirodymas verslumo

Grįžtamasis ryšys dalyviams labai svarbus

Grįžtamojo ryšio pokalbis

Laikas: kiekvienam dalyviui skiriama 20 minučių

1. Gebėjimų vertinimas

- Kurios užduotys Jums patiko labiausiai? Kodėl?
- Ar atliekant potencialo analizę kas nors pasikeitė? Kas tiksliai?
- Kaip įvertintumėte savo stipriąsias savybes, lyginant su verslumo potencialo analizės pradžia?

2. Talentų ieškotojų vertinimas

- Stebėjimo metodų paaiškinimas
- Stipriųjų savybių pristatymas
- Stipriųjų savybių/ verslumo potencialo aptarimas

3. Skatinimo galimybių pristatymas

- Ar turite ateities planų?
- Kokių konkrečių planų turite?
- Kokios žinios ir patirtis galėtų padėti?

potencialo analizės metu.

Pagrindžiant tokį savo vertinimą, galima pereiti prie pagrindinės pokalbio dalies ir pateikti stebėjimo rezultatus.

Paklauskite dalyvio apie labiausiai patikusią užduotį ir taip pereikite prie stipriųjų jo savybių. Įvardinkite ir paaiškinkite tris kriterijus, kurie buvo vertinami. Grįžtamojo ryšio pavyzdžiai čia taip pat padės formuluojant. Per pokalbį naudinga aptarti ir F-DUP rezultatus. Popierinė vertinimo forma dalyviams *neduodama!* Taip yra todėl, kad F-DUP projekte „Losleger - Jaunimo verslumo profilio nustatymas“ sudaro nedidelę

Pagrindiniai klausimai padeda susiorientuoti

dalį ir tik iš dalies turi įtakos galutiniam rezultatui. „Dalyvių žinių testo“ rezultatai taip pat įeina į grįžtamąjį ryšį. Dalyviai gauna papildomą grįžtamojo ryšio formą su „Dalyvių žinių testo“ rezultatais.

Grįžtamojo pokalbio metu aptariamos ir individualios pastabos dalyviui. Aptarus verslumo potencialo analizės rezultatus, pateikiamos potencialo skatinimo galimybės. Duokite dalyviui patarimų, kur savo verslumo potencialą būtų galima ugdyti toliau. Ne tik švietimo institucijose, bet ir mokyklose dažnai galima rasti priemonių, skatinančių asmeninį tobulėjimą ir gebėjimus. Atkreipkite dalyvių dėmesį, kad skatinimo galimybių galima rasti daugelyje vietų.

Individualios pastabos

Grįžtamojo ryšio formą dalyviams rekomenduojama paaiškinti. Čia svarbu, kad su dalyviu būtų kalbama kaip su asmeniu, o ne kaip kandidatu ar pan. Rezultatai gaunami iš to, kaip dalyvis pasirodė per potencialo analizę, todėl įrašoma tik tai, kas buvo pastebėta. Čia verta paminėti, kad ne visose srityje reikia vienodų verslininkų. Galiausiai reikėtų pabrėžti, kad projektas „*Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas*“ vykdomas tik tam tikru verslumo skatinimo momentu.

Grįžtamojo ryšio formos paaiškinimas

Patarimai tolesniam skatinimui:

- Ekonomikos žinių skatinimas, pvz. Ekonomikos ir lyderystės bei Socialinio verslumo mokyklose,.
- Pradedančiojo verslininko veikla, pvz. „Simulith“ centruose, Startup renginiuose, startuolių stovyklose.
- Kūrybiškumo, idėjų skatinimas, tampant „Moksleivių verslo klubo“ ar „Jaunimo verslo klubo“ nariu

Potencialo analizės rezultatai turėtų paskatinti ir toliau didinti atrastą verslumo potencialą.

Taip pat dalyviai į pokalbį atsineša savo kontrolinį klausimą, gautą *Startuojame! Susipažinimas ir grįžtamojo ryšio užbaigimas*.

Per bendrą pokalbį galiausiai aptariamos stipriosios dalyvių savybės. Jei dalyvis tiesiogiai paklaustų apie savo silpnąsias puses, galite jį paskatinti įvertinti jas pačiam. Iš tariamų trūkumų galima suformuluoti teigiamas savybes.

Orientavimasis į stipriąsias savybes motyvuoja

4 Projektui reikalingi dokumentai

Šiame skyriuje rasite visus dokumentus, reikalingus sėkmingam projekto įgyvendinimui. Kiekvienas užduočių kompleksas išdėstytas taip:

1. Nurodymai moderatoriui: Norėdami palengvinti Jūsų darbą, mes trumpai aprašėme ir pažymėjome spalvotai, į ką reikėtų atkreipti dėmesį, vykdant kiekvieną užduotį. Šie nurodymai padės sėkmingai atlikti verslumo potencialo analizę.
2. Užduoties apžvalga: Ši dalis pažymėta raide „T“ ir skirta talentų ieškotojams. Talentų ieškotojai gauna trumpą užduoties ir svarbiausių dalių aprašymą.
3. Stebėjimo forma: Ji skirta talentų ieškotojams, kad galėtų užsirašyti pastabas, dalyviams atliekant užduotis.
4. Užduotys: Čia rasite dalyviams skirtas užduotis, kurias, atlikdami potencialo analizę, modifikavote.

Informacija moderatoriui

Startuojame! Susipažinimas

Pagaliau projektas „*Jaunimo verslumo potencialo nustatymas*“ prasideda. Užduoties struktūra:

1. Visų dalyvių prisistatymas (jei nepažįstami)
2. Kontrolinis klausimas
3. Elgesio taisyklės, atliekant verslumo potencialo analizę
4. Tematinis įvadas
5. Užbaigimas



„*Startuojame!*“ vyksta dalyvių salėje, rate, sudarytame iš kėdžių. Užduočiai skiriama 90 minučių. Ši užduotis nestebima.

4.1 Susipažinimas

Iš pradžių pasisveikinama su dalyviais, tada pradedami visų dalyvių prisistatymai. Kiekvienas prisistato, pasakydamas savo vardą ir pabaigdamas frazę: „Sėkmingas verslininkas man yra...“.

Po prisistatymų atkreipkite dalyvių dėmesį, kad atliekant užduotis jie bus stebimi. Per pertraukas ir laisvalaikį jų niekas nestebės. Dalyviai turi parodyti savo stipriąsias puses.

Kontrolinis klausimas

Kiekvienas dalyvis gauna kontrolinį klausimą (→kontrolinis klausimas prieš *projektą*) ir lipnų lapelį. Tada kontroliniai klausimai surenkami. Atkreipkite dėmesį, kad ant lapo būtų užrašytas dalyvio vardas.

Elgesio taisyklės

Atliekant verslumo potencialo analizę, būtinos tam tikros elgesio taisyklės. Tam būkite paruošę korteles. Paklauskite dalyvių, kokių elgesio taisyklių, atliekant potencialo analizę, reikėtų laikytis. Paprašykite, kad kiekvienas dalyvis įvardintų elgesio taisyklę, užrašytų ją ant kortelės ir priklijuotų prie stovo. Tai kartokite tiek kartų, kol nebepavyks sugalvoti naujų taisyklių. Jūs taip pat paruoškite taisyklių, pavyzdžiui:

- Kortelė su vardu visada turi būti matoma.
- Parodykite mums stipriąsias savo puses.
- Per pertraukas nedirbama, nes nestebi talentų ieškotojai.
- ...

Atliekant potencialo analizę, elgesio taisyklės salėje visada turi būti gerai matomoje vietoje.

Tematinis įvadas

Tematinis įvadas pradedamas intensyviu idėjų siūlymu (angl. brainstorming). Užduokite dalyviams klausimą: „Kokius aspektus reikėtų apgalvoti steigiant įmonę?“. Dalyviai turi 3-5 minutes užrašyti atsakymą ant kortelės. Taisyklė: ant vienos kortelės tik vienas teiginys ir rašoma ant vienos pusės. Paprašykite pirmojo dalyvio kortelę priklijuoti prie stovo. Visi dalyviai gali užduoti klausimų. Dalyviai, turintys tokius pat arba panašius atsakymus, juos padeda į šalį. Tada savo kortelę prie stovo priklijuoja kitas dalyvis. Taip tęskite ir toliau, kol nei vienas dalyvis nebeturės ką papildyti. Tik paklauskite: „Ar dar ką nors pamiršome, apie ką steigiant įmonę reikėtų pagalvoti?“ ir „Ar ant stovo nėra tokios kortelės, kuri su įmonės steigimu neturi nieko bendro?“. Per pokalbį paprašykite dalyvių sudėlioti korteles eilės tvarka taip, kad atsakytų į klausimą: „Kokius veiksmus reikėtų atlikti, steigiant įmonę?“. Minčių lietaus metu paaiškėja užduotys, kurios bus atliekamos vykdant verslumo potencialo analizę. Išdalinkite visiems savaitės planą ir apžvelkite artimiausias dienas.

Užbaigimas

Kai dalyviams suteikta visa svarbi informacija ir padarytas tematinis įvadas, pabaikite užduotį. Toliau atlikite F-DUP ir „Dalyvio žinių testą“.

Priemonių sąrašas:

- ☐ 18 lipnių lapelių
- ☐ 100 kortelių
- ☐ 18 teksto žymeklių
- ☐ 2 stovai
- ☐ smeigtukai

Informacija moderatoriui

4.2 Praktinė veikla

Praktinė veikla: Pasiruošt! Dėmesio! Marš!



Praktinė veikla susideda iš trijų etapų:

- 1 etapas: Moderuojamos grupių diskusijos
- 2 etapas: Žaidimas „Bokštas“
- 3 etapas: Parodyk savo talentą parduoti!

Jūsų užduotys:

1. Dalyvius suskirstykite į tris grupes (→ *paskirstymo planas*). Grupės išlieka visos praktinės veiklos metu.
2. Kiekvienai grupei paskirkite tam tikrą etapą, nuo kurio ji pradės. Patarimas: Kiekvienam etapui paruoškite po atskirą patalpą.
3. Paaiškinkite užduočių eigą (ant rašomosios lentos), kad dalyviai tiksliai žinotų, kada ir kur turi eiti.
4. Prieš pradėdami, grupėms paaiškinkite šiuos dalykus:
 - Kiekvienam etapui pateikiamos taisyklės. Jose nurodyta visa informacija, reikalinga atlikti užduotis.
 - Kiekvienas etapas trunka lygiai 30 minučių.
 - Dalyviai turi likti patalpoje tol, kol duodamas ženklas kitam etapui.
 - Dalyviai turėtų greitai pereiti į kitą patalpą ir pradėti naują užduotį.
5. Kas 30 minučių duodamas ženklas pereiti į kitą etapą.
6. Apsikeičiant patalpomis, patalpą vėl paruoškite (arba tai gali padaryti Jūsų padėjėjas), kad kitai grupei būtų sudarytos tokios pat sąlygos. Viską pasiruoškite iš anksto, kad apsikeitimas vyktų greitai.

Pastaba dėl 2 etapo užduoties „Bokštas“: Ankstesnės grupės rezultatų kita grupė matyti negali.

1 etapas: Moderuojamos grupių diskusijos

Dalyviai aptaria diskutuotinus klausimus ir išsako savo asmeninę poziciją.

Grupių diskusijoms reikalingas dar vienas moderatorius, nes Jūs atsakingas už visų etapų organizavimą ir priežiūrą. Geriausia, kad šią užduotį perimtų atsarginis talentų ieškotojas.

Moderatorius gauna konkrečius nurodymus (→ *užduočių priemonės*). Kad galėtų pasiruošti, juos turėtų gauti iš anksto.

Dalyviai negauna jokios medžiagos ir diskusijoje dalyvauja „nepasiruošę“.

Patalpos paruošimas: Stalai ir kėdės turėtų sudaryti septynių vietų ratą. Moderatoriui reikėtų turėti nedidelį, kaip įmanoma mažiau pastebimą laikrodį, kad galėtų stebėti laiką.

Priemonių sąrašas:

- ☐ Nurodymai moderatoriui (papildoma kopija)
- ☐ - laikrodis

Trukmė: 30 minučių

2 etapas: Žaidimas „Bokštas“

Dalyviai iš turimų priemonių turi pastatyti bokštą (→ *užduočių priemonės*).

Patalpos paruošimas: Pastykite dvi kėdes vieną šalia kitos, kad dalyviai turėtų pakankamai vietos. Nurodymus ir medžiagas padėkite ant stalo. Po kiekvienos užduoties ant stalo padėkite naujus nurodymus ir medžiagas. Atkreipkite dėmesį, kad nauja grupė nepamatytų ankstesnės grupės bokšto.

Priemonių sąrašas:

- ☐ Nurodymai dalyviams
- ☐ 1 žirklys
- ☐ 1 linuotė
- ☐ 1 pieštukas
- ☐ Popierius užrašams
- ☐ 3x 20 A4 formato lapų
- ☐ 3 juostelės po 1-1,5 m
- ☐ 1 indelis vandeniui (plastmasinis, 0,2 l, pilnas)

Trukmė: 30 minučių

3 etapas: Parodyk savo talentą parduoti!

Kiekvienas dalyvis kuo įtaigiau pristato jam paskirtą produktą, kad sudomintų potencialius pirkėjus. (→ *užduočių priemonės*)

Šiame etape talentų ieškotojas gauna nedidelę papildomą užduotį: kai dalyviai perskaito užduotį, jis grupei įteikia voką su 14 skirtingų produktų (prekių arba paslaugų) paveikslėliais. Kiekvienas dalyvis nežiūrėdamas iš voko išsitraukia vieną paveikslėlį. Paveikslėliu leidžiama pasikeisti su kitu dalyviu arba traukti dar kartą.

Po pristatymų kiekvienas dalyvis gauna 150 € žaidimo pinigų (3 kupiūras po 50 €) ir įteikia jas tiems dalyviams, kurių pristatymai juos įtikino labiausiai. Šią sumą jie gali išdalinti kaip nori, tačiau gali atiduoti ir vienam dalyviui. Galiausiai laimi didžiausią sumą surinkęs dalyvis. Metodas: grupės nariai kupiūras įdeda į voką, ant kurių užrašytas dalyvio vardas. Būtų gerai voką perduoti po stalu.

Patalpos paruošimas: stalas grupei. Atkreipkite dėmesį, kad naujai grupei pradedant užduotį, visi paveikslėliai būtų voke.

Priemonių sąrašas:

- ☐ 1 laikmatis (arba laiką kontroliuoja talentų ieškotojas)
- ☐ 1 didelis vokas su 14 paveikslėlių
- ☐ 3 x 6 = 18 pinigų kupiūrų (50 €)
- ☐ 3 x 6 = 18 mažų vokų (su užrašytais vardais)

1 patarimas: Paveikslėlius ir pinigų kupiūras įlaminuokite. Taip dalyviai rankose turės tvirtą kortelę, o Jūs priemonę panaudosite dar kartą.

2 patarimas: Laimėtojai paruoškite nedidelį prizą.

Trukmė: 30 minučių

Užduotis: Praktinė veikla: Pasiruošt! Dėmesio! Marš!

T Metodas: Grupių diskusijos (1 etapas)

Trukmė: 30 minučių

Dalyviai išsako požiūrį apie verslininkystę. Nuo ko priklauso verslo sėkmė- nuo paties asmens ar aplinkos?

Diskusijos metu dalyviai išsako savo nuomonę, ją pagrindžia argumentais, bet atsižvelgia ir į kitokius požiūrius bei prieštaravimus. Galiausiai turi susitarti dėl bendros pozicijos.

Moderatorius vadovauja diskusijai. Jis pradeda diskusiją klausimu ir paskatina, jei diskusija nurimsta.

Stebimos savybės

Savybę turintys asmenys...

P 2	Ekstravertiškumas	Orientuoti į aplinką. Juos galima apibūdinti šiais būdvardžiais: draugiškas, aktyvus, kalbus, priimantis pasiūlymus.
K 6	Gebėjimas analizuoti ekonomikos sistemas ir santvarkas	geba analizuoti ir vertinti ekonomines bei teises sąlygas pradedantiesiems verslininkams.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis ...

- neskatinamas dalyvauja diskusijoje.
- užtikrintai gina savo nuomonę.
- reaguoja į kitų pasisakymus.
- išvardija veiksnus, galinčius sumažinti nesėkmės riziką iki minimumo.
- išvardija veiksnus galinčius padidinti sėkmės galimybes.
- analizuoja ekonomines sąlygas pradedantiesiems verslininkams.

Informacija atsarginiams, moderatoriui

I etapas: grupių diskusija (30 minučių)

Dalyviai išsako savo nuomonę apie verslininkystę. Nuo ko priklauso verslo sėkmė: nuo paties asmens ar aplinkos?

Diskusijos metu dalyviai turi išsakyti savo nuomonę, ją pagrįsti argumentais, bet taip pat ir atsižvelgti į kitokius požiūrius bei prieštaravimus. Galiausiai turi susitarti dėl bendros pozicijos.

Jūs vadovaujate diskusijai, pradedate užduodami klausimą ir paskatinate, jei diskusija nurimsta. Atkreipkite dėmesį į laiką!



<http://thumbs.dreamstime.com/y/stahlkreis-6049521.jpg>

Čia pasižymėkite diskusijos **pradžią** _____ ir planuojamą **pabaigą** _____.

Jūsų užduotys išsamiai:

1. Pasisveikinkite su dalyviais ir pristatykite jų užduotis:

„Nuoširdžiai sveikinu su dalyvavimu šiandieninėje diskusijoje ir kartu su Jumis tikiuosi, kad ji bus produktyvi. Su tema Jūs visi jau esate susipažinę: mes kalbėsime apie verslininkystę ir jos sėkmes bei nesėkmes. Diskusijai iš viso turime 30 minučių. Kiekvienas privalote pasisakyti. Aš stebėsiu laiką. Norėčiau pradėti šiais teiginiais:

- *Jei kam nors nepasisekė, jis pats dėl to kaltas!*
- *Jei ekonominė padėtis bloga, bankrutuoja ir patys geriausi!*

Išsakykite savo požiūrį ir nuomonę apie tai! Kas norėtų pradėti?“

- Diskusija pasibaigė? Visi pasisakė ir tvyro tylą?

Paskatinkite diskusiją šiais teiginiais:

- *Ar kiekvienas gali sėkmingai kurti verslą ekonominiu požiūriu palankiu laiku?*
- *Geras verslininkas išgyvens net ir ekonomiškai sunkiais laikais.*
- *Kas daro rimtų klaidų, dažniausiai iš anksto visko gerai neapgalvoja!*
- *Turint gerą verslo planą, negali nepasisiekti!*
- *Du verslininkai pradeda turėdami tą verslo modelį: vienas sėkmingai, o kitam nepavyksta. Tai priklauso nuo asmenybės!*
- *Po kiekvieno ekonominio nuosmukio ateina pakilimas. Kaip verslininkas, turite tai išverti!*

2. Maždaug po 20 min. paprašykite suformuluoti išvadas.

„Dėkoju už Jūsų išsakytas nuomones. Išgirdome skirtingų pozicijų. Dabar norėčiau Jūsų paprašyti rasti bendrą poziciją. Ar verslo sėkmė priklauso nuo paties asmens? Ar tai išorinės aplinkybės, lemiančios sėkmę arba nesėkmę? Jūs turite 5 minutes susitarti ir suformuluoti bendrą išvadą.“

Užduotis: Praktinė veikla Pasiruošt! Dėmesio! Marš! **I etapas: Grupių diskusijos**

Stebima savybė: P 2 Ekstravertiškumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti
neskatinamas dalyvauja dis- kusijoje.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
užtikrintai gina savo nuomo- nę.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
reaguoja į kitų pasisakymus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Praktinė veikla Pasiruošt! Dėmesio! Marš! **I etapas: Grupių diskusijos**

Stebima savybė: K 6 Gebėjimas analizuoti ekonomikos sistemas ir santvarkas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti
išvardija veiksnus, galinčius sumažinti nesėkmės riziką iki minimumo.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
išvardija veiksnus, galinčius padidinti sėkmės galimybes.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja ekonomines sąlygas pradedantiesiems verslininkams.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Praktinė veikla: Į vietas! Dėmesio! Marš!

T Metodai: Žaidimas „Bokštas“ (2 etapas)

Trukmė: 30 minučių

Dalyviai stato bokštą pagal tam tikrus reikalavimus: 1,20 m aukščio, stovi ant savo pagrindo ir gali išlaikyti 0,2 l talpos vandens puodelį.

Dalyviai gali naudoti šias medžiagas: 20 A4 formato popieriaus lapų ir 1-1,5 m lipnios skaidrios juostelės. Pagalbinės priemonės: žirkklės, liniuotė, pieštukas, popierius užrašams.

Stebimos savybės

		Savybę turintys asmenys, ...
P 1	Stropumas	yra tvarkingi, punctualūs, organizuoti, kruopštūs, viską apgalvojantys, veikiantys efektyviai ir pagal planą.
P 3	Atkaklumas	yra pasiruošę siekti savo tikslų bei stengtis patenkinti poreikius. Jie užsispyrę, pasitikintys, veikiantys nuosekliai, reiklūs, pasiryžę kovoti.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis ...

- atlikdamas užduotis atsižvelgia į reikalavimus (laiko ir turinio).
- teikia apgalvotus pasiūlymus dėl veiksmų ir produktų.
- jam svarbu kruopštus darbas.
- dirba tikslingai ir orientuojasi į rezultatą.
- daro įtaką ir vadovauja grupei.
- siekia įtakos veiklai ir galutiniam rezultatui.

Užduotis: Praktinė veikla Į vietas! Dėmesio! Marš! **2 etapas: Žaidimas „Bokštas“**

Stebima savybė: P 1 Stropumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti
atlikdamas užduotis atsižvel- gia į reikalavimus (laiko ir turinio)	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
teikia apgalvotus pasiūlymus dėl veiksmų ir produktų.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
jam svarbu kruopštus darbas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Praktinė veikla Į vietas! Dėmesio! Marš! **2 etapas: Žaidimas „Bokštas“**

Stebima savybė: P 3 Atkaklumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima įvertinti
dirba tikslingai ir orientuojasi į rezultatą.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
daro įtaką ir vadovauja grupei.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
siekia įtakos veiklai ir galutiniam rezultatui.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Praktinė veikla: Į vietas! Dėmesio! Marš!

T Metodas: Parodyk savo talentą parduoti! (3 etapas)

Trukmė: 30 minučių

Dalyviai iš voko atsitiktinai išsitraukia paveikslėlį su tam tikru produktu (preke arba paslauga).

Užduotis- produktą pristatyti kuo įtaigiau, kad potencialūs klientai (kiti dalyviai) taptų pirkėjais. Pasiruošimui- penkios minutės! Pats pristatymas trunka ilgiausiai tris minutes.

Kai visi pristato savo produktus, kiekvienas dalyvis gauna 150 € žaidimo pinigų. Juos atiduoda vienam arba išdalija keliems geriausiai pasirodžiusiems dalyviams. Laimi didžiausią sumą surinkęs dalyvis.

Stebimos savybės

		Asmenys, turintys šią savybę...
P 2	Ekstravertiškumas	Orientuoti į aplinką. Juos galima apibūdinti šiais būdvardžiais: draugiškas, aktyvus, kalbus, priimantis pasiūlymus.
P 4	Gebėjimas orientotis į problemas ir jų sprendimus	problemas suvokia kaip iššūkius. Jie mielai pasirenka neįprastas užduotis ir turimas žinias panaudoja naujose situacijose.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis ...

- pristato pasitikinčiai ir kai reikia, pradedą pirmas.
- džiaugiasi „savo“ produkto pristatymu.
- nebijo klausytojų, palaiko su jais kontaktą.
- užduotis atlieka kūrybiškai.
- panaudoja žinias iš kitų sričių, norėdamas rasti užduočių sprendimus.
- įžvelgia teigiamas problemų puses.

3 etapas: Parodyk savo talentą parduoti!

Kaip būsimas/a verslininkas/ė vieną dalyką privalote išmanyti ypač gerai: parduoti!

Geriausia idėja nieko verta, jei ja negalite įtikinti potencialių investuotojų ir klientų.

O dabar įrodykite, kad tikrai turite talentą parduoti!



<http://sr.photos2.fotosearch.com/bthum/CSP/CSP836/k8360624.jpg>

Užduotis:

1. Iš voko išsitraukite paveikslėlį su tam tikru produktu.

Nepatinka?

Tuomet apsikeiskite paveikslėliais su grupės nariu. Jei niekas nenori apsikeisti, galite išsitraukti kitą paveikslėlį.

2. Apgalvokite, kaip geriausiai galėtumėte parduoti prekes ir paslaugas klientams. Reklamuokite! Pasiruošimui turite **5 minutes**.
3. Laimėkite klientų (kitų dalyvių) palankumą. Produktui pristatyti turite **3 minutes**.

Kas pristatė geriausiai? Kai visi pristato produktus, kiekvienas gauna 150 € (kupiūromis po 50 €). Kuris produktas buvo taip gerai pristatytas, kad jį nusipirktumėte? Visą sumą galite atiduoti vienam, arba išdalinti keliems dalyviams. Pinigus galima ir pasilikti, jei nei viena prezentacija nepasirodė įtikinama. Sau pinigų skirti negalite. Atkreipkite dėmesį į laiką!!!



<https://www.bennett-shop.de/wp-content/uploads/2013/12/Tee.jpg>



<http://img.geo.de/div/image/70418/schokolade-gross.jpg>



http://fruits-friends.eshop.t-online.de/WebRoot/Store4/Shops/Shop42086/4AE8/843F/B2A1/CBF9/CFB1/AC14/500E/2E0F/1086_0020_apfel_0020_jonagold.jpg



http://www.stadtwerke-erding.de/cms/Wasser/Willkommen_bei_derbr_WasseH_Co.KG/Wasser_Eingangsbild.jpg



<http://thebodydepartment.com/wp-content/uploads/2015/04/82e93946-b08c-4233-9ae8-47722576a695.jpg>



http://static1.schoener-wohnen.de/thumbnails/facebookImage/0001/00000000001/50/07/50074_murphy_sitzfeld.jpg



<https://unodeestilo.files.wordpress.com/2011/06/flat-screen-tv.jpg>



<http://www.haartrockner-test.net/wp-content/uploads/2012/07/Haarfoen-Test.jpg>



<http://zahnhanover.com/wp-content/uploads/2013/07/elektrische-zahnbuersten1.jpg>



<http://www.kalorio.de/Img/BPics/Brot.jpg>



http://www.urlaub-mauritius.com/files/images/3720/9745_mauritiusstartseite500.jpg



<http://www.spassvogel.de/gallery/20225/Ballonfahren.jpg>



<http://www.brillen.net/wp-content/uploads/2013/07/sonnenbrille-ovales-gesicht.jpg>



http://2.bp.blogspot.com/-ivB_y7Sy0hQ/T3yx9t1Be4I/AAAAAAAAAE0/p3IE4-LaHGM/s1600/8a985d68-75be-4544-82f9-



Užduotis: Praktinė veikla Į vietas! Dėmesio! Marš! **3 etapas: Parodyk savo talentą parduoti!**

Stebima savybė: P 2 Ekstravertiškumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
pristato pasitikinčiai ir kai reikia, pradeda pirmas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
džiaugiasi „savo“ produkto pristatymu	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
nebijo klausytojų, palaiko su jais kontaktą.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Praktinė veikla Į vietas! Dėmesio! Marš! **3 etapas: Parodyk savo talentą parduoti!**

Stebima savybė: P 4 Gebėjimas orientuotis į problemas ir jų sprendimus

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
užduotis atlieka kūrybiškai.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
atlikdamas užduotis panaudo- ja žinias iš kitų sričių.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
įžvelgia teigiamas problemų puses.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.3 Verslo kūrimo užduotys

Verslo kūrimo užduočių komplektas yra verslumo potencialo analizės pagrindas. Jį sudaro šios užduotys:



1. Kaip rasti verslo idėją?
2. Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? – Klientų analizė
3. Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti – konkurentų analizė
4. Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką! – rinkodara
5. Be pradinio kapitalo- nė žingsnio! – Finansavimo gavimas
6. Trumpas verslo idėjos pristatymas („Lifto metodas“, angl. Elevator- Pitch)

Vykdamas projektą, simuliuojamas realus ir išsamus pasiruošimas verslo kūrimui. Atliekant *verslo kūrimo užduotis*, pirmiausiai sugalvojama verslo idėja. Ji su kiekviena užduotimi plėtojama toliau iki vis sudėtingesnio *verslo plano*. Dalyviai analizuoja, pavyzdžiui, potencialių klientų poreikius ir norą mokėti bei konkurentų siūlomų produktų plusus ir minusus rinkoje. Jie tikrina finansų rinką ir kuria konkrečias rinkodaros priemones. Taip išnagrinėjamos pagrindinės profesionalaus *verslo plano* dalys ir pabaigoje *verslo modelis* pristatomas potencialiems investuotojams. Tai yra verslumo potencialo analizės kulminacija.

Atliekant šias užduotis grupės lieka tos pačios (→*paskirstymo planas*).

Moderatorius užduotis pristato jau per *dalyvių susitikimą*, trumpai paaiškina turinį ir metodus. Jas rekomenduojama atlikti savarankiškai *mažose grupėse* (po 6 dalyvius). Talentų ieškotojai dalyvius stebi tik dirbančius grupėse, tačiau niekada per dalyvių susitikimus.

Rekomenduojama literatūra:	Kollmann, Tobias (Hrsg.) (2009): Gabler Kompakt-Lexikon Unternehmensgründung, 2. Auflage, Wiesbaden.
-----------------------------------	--

Informacija moderatoriui

4.1 Kaip rasti verslo idėją?

Dalyviai susiduria su pirmu savo iššūkiu: suskirstyti į grupes privalo rasti vieną „uždegančią“ verslo idėją. Taip pasideda kūrybingas ieškojimo procesas. Jūs, kaip moderatorius, negalite nei numatyti rezultatų, nei mėginti nukreipti grupes kita linkme. Atkreipkite dalyvių dėmesį, kad verslo idėja turi būti legali. Kitokių apribojimų kol kas nėra. Dalyviai gali sugalvoti ką tik nori.

Atliekant šią užduotį nenustatykite dalyviams jokių apribojimų, nes jiems reikia galimybės be baimės atsiskleisti. Užduoties principas- kiekviena idėja sveikintina! Tačiau dalyviai gauna aiškius nurodymus, kad būtų užtikrintas ne tik *kūrybiškumas*, bet ir *produktyvumas*. Bet Jūs neturite nuolat vadovauti grupei. Be to, dalyviai gauna naudingų patarimų dėl skirtingų idėjų variantų. Taip dalyviai gali panaudoti patarimus savo įkvėpimui.

Trijuose grupių darbo etapuose dalyviai dirba skirtingais metodais:

- 1 etapas: pasitelkiant *minčių lietu* raštu (angl. Brainstorming) renkamos idėjos.
- 2 etapas: Idėjos įvertinamos pasitelkiant paprastą *vertinimo balais metodą*.
- 3 etapas: Pasirinktos idėjos įvertinamos pagal *reitingą*, remiantis pačių nustatytais kriterijais. Galiausiai pasirenkama idėja, kuri žada didžiausią verslo sėkmę.

Grupės, turėdamos savo darbo rezultatus, vėl susirenka. Čia kiekviena grupė trumpai pristato savo verslo idėją, tačiau diskusija vykti neturėtų. Vietoje to, pereikite prie kitos užduoties- *klientų analizės*. Jei užduotis bus ne iš karto, trumpai ją apžvelkite.

Priemonių sąrašas (kiekvienam darbo grupių kambariui):

- ☐ 1 skelbimų lenta
- ☐ Smeigtukai
- ☐ mažiausiai 30 kortelių
- ☐ 6 permanentiniai žymekliai
- ☐ 6 x 3 = 18 lipnių lapelių

Trukmė: 45 minutės

T

Užduotis: Kaip rasti verslo idėją?
Metodai: Minčių lietus, balai, vertinimas
Trukmė: 45 minutės

Nurodykite dalyviams įsivaizduoti situaciją: „Jūs susitinkate su kitais, norinčiais kuri verslą, ir esate pasiryžę steigti įmonę. Jums tetrūksta genialios verslo idėjos, padrašinančios žengti šį žingsnį. Tačiau tai galima pakeisti: susivienykite ties viena verslo idėja!“

- 1 etapas: Atliekant minčių lietų raštu, renkamos idėjos.
- 2 etapas: Jūs įvertinate idėjas, pasitelkdami vertinimo balais metodą.
- 3 etapas: Pasirinktas idėjas įvertinate pagal paprasčiausią reitingą.

Galiausiai dalyviai pasirenka verslo idėją, kuri žada didžiausią verslo sėkmę.

Stebimos savybės

		Asmenys, turintys šią savybę, ...
P 4	Gebėjimas orientuotis į problemas ir jų sprendimus	problemas suvokia kaip iššūkius. Jie mielai pasirenka neįprastas užduotis ir turimas žinias panaudoja naujose situacijose.
K 2	Gebėjimas vertinti alternatyvius veiksmus	geba įvertinti pateiktų alternatyvų galimas pasekmes. Lygina savo veiksmų galimybes, kad nustatytų geriausias. Pavyzdžiui, įvertina įvairių verslo modelių plusus ir minusus, galimybes ir riziką.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyviai...

- kuria verslo idėjas.
- aiškinasi apie verslo idėją (pvz., įgyvendinimo galimybės, teisėtumas).
- panaudoja žinias iš kitų sričių, norėdamas rasti ir patikrinti idėją.
- nustato tam tikrus kriterijus, kad galėtų įvertinti verslo idėją.
- remdamasis kriterijais įvertina verslo idėją.
- priima pagrįstus sprendimus už arba prieš verslo idėją.

Kaip rasti verslo idėją?

Jūs susitinkate su kitais, norinčiais kuri verslą, ir esate pasiryžę steigti įmonę. Jums tetrūksta genialios verslo idėjos, padrąsinančios žengti šį žingsnį. Tačiau tai galima pakeisti: susivienykite ties viena verslo idėja!

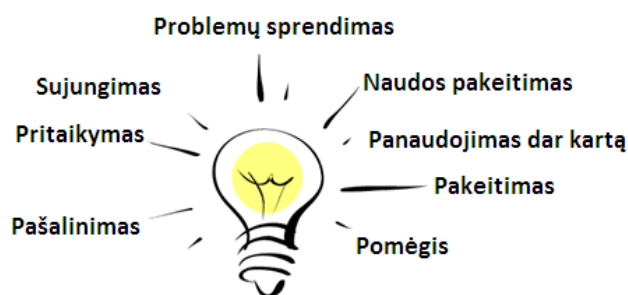


https://www.schnittker-versicherungsmakler.de/wp-content/uploads/2012/10/Fotolia_42717393_M.jpg

Darbo etapai:

- 1 Kiekvienas užrašo **3- 5 verslo idėjas**. Ant vienos kortelės- viena verslo idėja! Tegul Jus įkvepia skirtingos verslo idėjos (→M 1). Leiskite atsiskleisti Jūsų kūrybiškumui. Kiekviena idėja sveikintina!
- 2 Korteles prisekite prie skelbimų lentos. Pasikartojančias idėjas nuimkite. Sugalvokite **klausimų apie verslo idėjas** kitiems dalyviams ir laukite, kol bus prisegtos visos kortelės.
- 3 Kiekvienas gauna **tris lipnius lapelius**. Priklijuokite lapelius prie tų idėjų, kurios Jums patiko labiausiai. Tarp jų gali būti ir Jūsų idėja. Visus lapelius galite skirti ir vienai idėjai! Būkite sąžiningi!
- 4 Tris daugiausiai lapelių surinkusias idėjas įrašykite į **lentelę** (→M 2). Jei idėjos surinko vienodą skaičių taškų, balsuokite.
- 5 Grupėje sugalvokite **tris kriterijus**, pagal kuriuos patikrintumėte, kiek pasirinkta idėja perspektyvi. Kriterijus užrašykite M 2 lentelėje.
- 6 Kaip idėja atitinka tam tikrą kriterijų? Pirmiausiai individualiai **įvertinkite**: ++ / + arba - / --. Galiausiai savo įvertinimus aptarkite grupėje.
- 7 Kuri idėja galėtų tapti sėkmingu verslu? Grupėje **išsirinkite** vieną idėją, kurią norėtumėte plėtoti toliau!

Trukmė: 45 minutės

M 1 Originali verslo idėja- tokia vienintelė!


<i>Daug kelių veda link naujos idėjos</i>		<i>Pavyzdys</i>
Pritaikymas	Idėjos perkeliamos į kitas sritis ir atitinkamai pritaikomos.	Vokietijoje atidarytas prancūziškų restoranų tinklas ir pritaikytas pagal vokiečių mitybos įpročius.
Pomėgis	Pomėgis tampa profesija.	Aistringa jojikė įkūria žirgyną.
Pašalinimas	Dalis produkto pašalinama, siekiant padidinti naudą.	Mobilieji telefonai su mažiau funkcijų ir mygtukų.
Sujungimas	Idėjos, daiktai, verslo modeliai ir t.t. sujungiami.	Saulės kolektorius ant rankinės, kad tiektų srovę mobiliojo telefono krovikliui.
Naudos pakeitimas	Kas nors atlieka naują funkciją.	Iš PET butelių gaminamos kuprinės.
Problemų sprendimas	Naujomis idėjomis išsprendžiamos problemos.	Apyrankė su grioveliu apsaugo, kad pirkinį maišelis neįsirežtų į ranką.
Panaudojimas dar kartą	Daiktai patikrinami ir panaudojami dar kartą.	Vertingos atliekos parduodamos, užuot mokėjus už jų išvežimą.
Pakeitimas	Vienas produkto elementas pakeičiamas kitu.	Gaminant baldus medienos drožlių plokštė pakeičiama makulatūra.

M 2 Įvertinkite pasirinktas idėjas! Kiek idėja atitinka kriterijų?

		1 idėja	2 idėja	3 idėja
				
1 kriterijus				
2 kriterijus				
3 kriterijus				

Remkitės šia **vertinimo skale**: ++ / + ir - / --

Užduotis: Kaip rasti verslo idėją?

Stebima savybė: P 4 Gebėjimas orientuotis į problemas ir jų sprendimus

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
kuria verslo idėjas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
aiškinasi apie verslo idėją (pvz., įgyvendinimo galimy- bės, teisėtumas).	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
panaudoja žinias iš kitų sri- čių, norėdamas rasti ir patik- rinti idėją.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Kaip rasti verslo idėją?

Stebima savybė: K 2 Gebėjimas vertinti alternatyvius veiksmus

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
nustato tam tikrus kriterijus, kad galėtų patikrinti verslo idėją.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
remdamasis kriterijais įverti- na verslo idėją.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
priima pagrįstus sprendimus už arba prieš verslo idėją.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.1.1 Klientų analizė

Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų?

Šiai užduočiai nereikia jokio ilgo turinio įvado. Išdalinkite užduočių lapus, tegul dalyviai perkaito užduotis ir užduoda klausimų.

Pirmiausiai dalyviai nustato tikslinę grupę- savo potencialius klientus. Tai gali būti galutiniai vartotojai (privatūs asmenys arba įmonės), taip pat ir didmenininkai ir mažmenininkai. Tada dalyviai išsiaiškina, kokią svarbią informaciją apie tikslinę grupę norėtų gauti, pasitelkdami *interneto paieškas*. Pavyzdžiui: tikslinės grupės dydis, perkamoji galia, demografija, paklausa. Tik dalyviams paprašius, turėtumėte pasidalinti šiomis interneto nuorodomis:

<https://www.destatis.de/DE/Startseite.html>

<http://de.statista.com/>

<http://www.gfk.com/de/branchen/Seiten/default.aspx>

Atlikę paieškas internete, dalyviai susistamina rezultatus. Atsižvelgdami į rezultatus jie sugalvoja konkrečių *rinkos tyrimo priemonių*, kad sužinotų apie klientų ypatybes. Tai gali būti, pavyzdžiui, klientų apklausa telefonu.

Atlikę užduotis grupėse, dalyviai vėl susirenka. Pereikite prie kitos užduoties: *konkurentų analizė*. Jei užduotis bus ne iš karto, padarykite trumpą apžvalgą.

Priemonių sąrašas (kiekvienos grupės darbo patalpai):

- ☐ 1 skelbimų lenta
- ☐ Smeigtukai
- ☐ 6 permanentiniai žymekliai
- ☐ Kortelės
- ☐ Mažiausiai 1 kompiuteris su interneto prieiga arba kompiuterių klasė
- ☐ 1-2 ekonomikos žodynai

Pastaba: Atliekant interneto paieškas, jei yra galimybė, pasirūpinkite, kad kiekvienoje darbo patalpoje būtų vienas arba dar geriau- du ar trys nešiojami kompiuteriai. Arba šią užduotį atlikite kompiuterių klasėje. Atkreipkite dėmesį, kad kai kurios interneto svetainės nebūtų užblokuotos.

Trukmė: 90 minučių

T	Užduotis:	Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų?– Klientų analizė
	Metodai:	Grupių diskusijos, paieška internete
	Trukmė:	90 minučių

Dalyviai pirmiausiai nustato tikslinę grupę- savo potencialius klientus.

Tada išsiaiškina, kokią svarbią informaciją apie tikslinę grupę norėtų gauti, pasitelkdami interneto paieškas.

Atlikę užduotis, dalyviai susistemina rezultatus. Atsižvelgdami į rezultatus, sugalvoja konkrečių rinkos tyrimo priemonių, kad sužinotų apie klientų ypatybes.

Stebimos savybės

		Asmenys, turintys šią savybę, ...
P 3	Atkaklumas	siekia savo tikslų bei stengiasi patenkinti poreikius. Šiai savybei apibūdinti tinkantys būdvardžiai: užsispyręs, pasitikintis, nuoseklus, reiklus pasiryžęs kovoti.
K 5	Gebėjimas analizuoti rinką	nuolat analizuoja skirtingas rinkas ekonominiu požiūriu ir geba analizuoti paklausą, pirkėjus (pavyzdžiui, perkamąją galią), kainas, kliūtis patekti į rinką, atsižvelgdamas į įmonės steigimo planus.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis...

- skirsto užduotis.
- įgyvendina savo idėjas ir pasiūlymus.
- esant pagrįstiems prieštaravimams, gali atsisakyti savo nuomonės.
- analizuoja klientus pagal tam tikrus požymius (pavyzdžiui, perkamoji galia).
- įvertina internete atliktų paieškų rezultatus.
- sugalvoja būdą, kaip ištirti klientų charakteristikas (pavyzdžiui, poreikius).

Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? – Klientų analizė

Klientai nulemia, ar prekė/paslauga bus paklausi rinkoje, todėl verslininkui labai svarbu pažinti savo klientus.

Pradedantieji verslininkai pirmiausiai turi išsiaiškinti, kas apskritai bus jo verslo idėjos potencialūs klientai. Rinkodaros ekspertai tai vadina *tikslinė grupe*.

Įmonės dažnai daug pinigų investuoja į rinkos tyrimus, kad kuo daugiau sužinotų apie savo klientus. Jos atlieka apklausas ir statistinius tyrimus, tačiau daug informacijos ir statistinių duomenų apie galutinius vartotojus laisvai prieinami internete. Tereikia jais pasinaudoti.

Dabar Jūsų užduotis nustatyti ir ištirti savo klientus!

Užduotis:

1. Nustatykite savo **tikslinę grupę** kaip įmanoma konkrečiau: kam tiksliai norite parduoti savo produktą?
Pavyzdys:
 - netiksliai nustatyta tikslinė grupė: paaugliai
 - tiksliai nustatyta tikslinė grupė: paaugliai, lankantys sporto klubą
2. Išsiaiškinkite, ką norite žinoti apie savo klientus. Parenkite atitinkamus **klausimus** internetinei paieškai.
3. Raskite informacijos apie klientus **internete**. Čia rasite su beveik kiekviena tiksline grupe susijusios statistikos ir tyrimų.
4. Per **grupių pokalbius** praneškite apie savo paieškos rezultatus.
5. Ant lentos užrašykite raktinius žodžius, susijusius su svarbiausia klientų analizės **informacija**.
6. Sugalvokite konkrečių **rinkos tyrimo priemonių**, kad geriau pažintumėte ir ištirtumėte savo klientus.



Trukmė: 90 minučių

Užduotis: Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? Klientų analizė

Stebima savybė: P 3 Atkaklumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
skirsto užduotis.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
įgyvendina savo idėjas ir pa- siūlymus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
esant pagrįstiems prieštara- vimams, gali atsisakyti savo nuomonės.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Kokia nauda iš geros idėjos, jei nėra klientų? Klientų analizė

Stebima savybė: K 5 Gebėjimas analizuoti rinką

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
analizuoja klientus pagal konkrečius požymius (pavyzdžiui, perkamoji galia).	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
įvertina internete atliktų paieškų rezultatus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
sugalvoja būdų, kaip ištirti klientų charakteristikas (pavyzdžiui, poreikius).	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.1.2 Konkurentų analizė

Šiame skyriuje kalbama apie *konkurentus*. Kol ieškote klientų, nuo konkurentų norisi laikytis kuo toliau, tačiau juos būtina pažinti! Iš esmės, procesas toks pat, kaip ir prieš tai. Nors darbo metodai tie patys, talentų ieškotojai turi *stebėti kitas savybes*.

Dalyviai nustato konkurentus ir įvardina įmonių pavadinimus. Tai gali būti ne tik tiesioginiai konkurentai, siūlantys tokius pat arba labai panašius produktus, bet ir pakaitalus siūlantys tiekėjai. Atlikdami *paiešką internete*, dalyviai turi koncentruotis ties dviem „aršiausiais“ konkurentais. Prieš tai dalyviai nustato tam tikras *kategorijas*, kad konkurenciją būtų galima tirti sistemingai. Remdamiesi kategorijomis, jie turi sugalvoti *paieškos klausimus*, kad tai nebūtų tik atsitiktinai rastos informacijos rinkimas. Atlikę svarbios informacijos paieškas internete, dalyviai gautus rezultatus susistemina.

Galiausiai dalyviai apibrėžia savo stipriąsias ir silpnąsias puses. Pasiruošę diskutuoja, kuo jų įmonė ir idėja skiriasi nuo konkurentų, kaip būti kitokiems ir kodėl įmonė turi realius šansus būti sėkminga rinkoje.

Atlikusios užduotis, grupės vėl susirenka. Pereikite prie kitos užduoties- *rinkodaros*. Jei užduotis bus ne iš karto, pateikite trumpą užduoties apžvalgą.

Priemonių sąrašas (kiekvienos grupės darbo patalpai):

- ☐ 1 skelbimų lenta
- ☐ Smeigtukai
- ☐ Kortelės
- ☐ 6 permanentiniai žymekliai
- ☐ Mažiausiai 1 kompiuteris su interneto prieiga arba kompiuterių klasė
- ☐ 1-2 ekonomikos žodynai

Pastaba: Atliekant interneto paieškas, jei yra galimybė, pasirūpinkite, kad kiekvienoje darbo patalpoje būtų vienas arba dar geriau- du ar trys nešiojami kompiuteriai. Arba šią užduotį atlikite kompiuterių klasėje. Atkreipkite dėmesį, kad kai kurios interneto svetainės nebūtų užblokuotos.

Trukmė: 90 minučių

T	Užduotis:	Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti– konkurentų analizė
	Metodai:	Grupių diskusijos, paieška internete
	Trukmė:	90 minučių

Dalyviai nustato savo konkurentus ir įvardina įmonių pavadinimus. Atlikdami *paieškas internete*, koncentruojasi ties dviem „aršiausiais“ savo konkurentais. Prieš tai dalyviai nustato tam tikras *kategorijas*, kad konkurencija būtų tiriama sistemingai. Remdamiesi kategorijomis jie sugalvoja *paieškos klausimus*. Galiausiai gautus rezultatus susistemina. Dalyviai apibrėžia savo verslo idėjos stipriąsias ir silpnąsias puses. Pasiruošę diskutuoja, kuo jų įmonė ir idėja skiriasi nuo konkurentų, kaip būti kitokiems ir kodėl įmonė turi realius šansus būti sėkminga rinkoje.

Stebimos savybės

K 1	Gebėjimas analizuoti situacijas	Asmenys, turintys šią savybę ...
		gali skirtingose situacijose aiškiai įvardinti savo tikslus, išbandyti savo galimybes ir analizuoti ribojančius veiksnius. Atsižvelgdami į įmonės steigimo planus, gali nustatyti reikalavimus, poreikį keistis ar apribojimus pradedančiajam verslininkui.
K 3	Gebėjimas analizuoti poreikius	gali nustatyti, kokie poreikiai sutampa su partnerių ir kokie jiems prieštarauja, pavyzdžiui, bendradarbiaujant su bankais, tiekėjais, klientais. Verslo santykiuose siekia abiem pusėms palankių (angl. win-win) situacijų. Suvokia, kokie interesų konfliktai gali užkirsti kelią verslo santykiams arba juos apsunkinti.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis...

- analizuoja konkurentus, ypač jų produktus, pagal tam tikras kategorijas.
- formuluoja klausimus, kad kuo daugiau sužinotų apie konkurentus.
- analizuoja konkurentų tikslus, strategijas ir veiksmus.
- nustato konkurentų interesus.
- nustato verslo plano ir startuolio silpnąsias ir stipriąsias puses.
- patikrina, ar kitų poreikiai suderinami ar nesuderinami su savais poreikiais.

Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti – konkurentų analizė

Kiekvienai įmonei svarbu žinoti, kas rinkoje jos konkurentai. Ypač reikia stebėti didžiausius savo konkurentus.

Jūs ir konkurentai siekiate tų pačių klientų. Klientams svarbu, kuo siūlomi produktai (prekės arba paslaugos) skiriasi, pavyzdžiui, kokybe ar kaina.



<http://www.ep-solutions.at/img/markt-analyse.jpg>

Kiekviena įmonė turi savo stipriasias ir silpnąsias puses. Jūsų įmonė taip pat! Jūsų stipriosios pusės silpnina konkurenciją, o Jūsų silpnosiomis pusėmis naudojasi konkurentai.

Sužinokite, kaip gerai esate pasiruošę konkuruoti su pačiais didžiausiais savo konkurentais!

Užduotis:

1. Įvardykite du didžiausius savo **konkurentus**.
2. Grupėse išsiaiškinkite, ką turėtumėte apie juos žinoti. Pagal tai suformuluokite **klausimus**, kad pasiruoštumėte tyrimui. (→M 1)
3. Suraskite internete informacijos ir raštu atsakykite į klausimus (Nr. 2). Pakaks raktinių žodžių. (→M 1)
4. Naudodamiesi raktiniais žodžiais, įvardinkite savo verslo plano **stipriasias ir silpnąsias puses**. (→M 2)
5. Grupėse padiskutuokite: Kuo **skiriasi** Jūsų verslo idėja nuo konkurentų? Kodėl mūsų įmonė turi **galimybių** rinkoje?

Trukmė: 90 minučių

M 1 Dviejų didžiausių konkurentų apžvalga

Klausimai	Konkurentų įmonės pavadinimas	
	Įmonė A	Įmonė B
Kokias prekes ar paslaugas siūlo įmonė? - Kuo produktai panašūs ir kuo skiriasi nuo mūsų produkto?		
Kokia jų rinkodaros strategija? Pavyzdžiui: - aukšta kokybė ar - žema kaina?		

M 2 Stipriosios ir silpnosios pusės

Išvardinkite savo stipriasias ir silpnąsias puses ir paaiškinkite. Rašykite tik raktinius žodžius.

Mūsų stipriosios pusės	Mūsų silpnosios pusės

Užduotis: Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti– konkurentų analizė

Stebima savybė: K 1 Gebėjimas analizuoti situacijas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
analizuoja konkurentus, ypač jų produktus, pagal tam tikras kategorijas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
formuluoja klausimus, kad kuo daugiau sužinotų apie konkurentus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja konkurentų tikslus, strategijas ir veiksmus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Jei aš nepralaimiu, kiti negali laimėti- konkurentų analizė

Stebima savybė: K 3 Gebėjimas analizuoti poreikius

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
nustato konkurentų poreikius.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
nustato verslo plano ir star- tuolio silpnąsias ir stipriąsias puses.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
patikrina, ar kitų poreikiai suderinami ar nesuderinami su savais poreikiais.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.1.3 Rinkodara

„Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką! – Rinkodara“ kalbama apie rinkodaros kompleksą.

Ne specialistai terminą *rinkodara* vartoja kaip *reklamos* sinonimą. Tačiau jis reiškia daug daugiau- *į rinką orientuotą įmonės valdymą*. Orientavimasis į rinką šiandieninėje vartotojų rinkoje yra svarbesnis nei bet kada. Atsižvelgiant į rinką, priimami labai svarbūs *strateginiai* sprendimai. Atlikus konkurentų analizę projekto dalyviams galbūt pavyko nustatyti konkurentų *rinkodaros strategijas*. Tuomet jie gali pasinaudoti tokia pat arba panašia strategija. Tačiau rinkodara- tai ir konkretus *operatyvių* veiksmų parengimas.

Rinkodaros strategijos ir priemonės turi būti suderintos. Tai reikalauja nuoseklių sprendimų: ar bus pasirinktas aukštos kokybės produktas ar produktas už žemą kainą? Ar dalyviai atkreipia dėmesį į tokius prieštaravimus? Ar galima jų išvengti?

Kadangi visas rinkodaros kompleksas labai platus, dalyviai pasirenka du elementus ir juos nagrinėja. Šiuos du elementus jie perkelia į savo verslo planą ir apgalvoja konkrečias priemones.

Patirtis parodė, kad dalyviai, atlikdami šią užduotį, pirmiausiai pageidauja dar šiek tiek informacijos paieškoti internete. Pasirūpinkite, kad grupių darbo patalpose būtų kompiuteris su interneto prieiga. Atlikdami šią užduotį dalyviai būna labai kūrybingi ir pasidaryti pirmuosius planus. Paruoškite tam reikalingų priemonių.

Atlikę užduotį, dalyviai vėl susirenka. Pereikite prie kitos užduoties- *finansavimo gavimo*. Jei užduotis bus ne iš karto, pateikite trumpą jos apžvalgą.

Priemonių sąrašas (kiekvienos grupės darbo patalpai):

- ☐ 1 skelbimų lenta
- ☐ Smeigtukai
- ☐ Kortelės
- ☐ 6 permanentiniai žymekliai
- ☐ Mažiausiai 1 kompiuteris su interneto prieiga arba kompiuterių klasė
- ☐ 1-2 ekonomikos žodynai
- ☐ Kanceliarinės priemonės: žirkklės, klėjai, kartonas, pieštukai

Pastaba: Pasirūpinkite, kad kiekvienoje darbo patalpoje būtų po nešiojamą kompiuterį.

Trukmė: 90 minučių

T

Užduotis: Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką! – Rinkodara

Metodai: Darbas grupėse, paieška internete

Trukmė: 90 minučių

Pirmiausiai dalyviai perskaito rinkodaros komplekso priemones. Tada nagrinėti pasirenka du elementus. Rinkodaros kompleksą perkelia į savo verslo planą ir sugalvoja dvi konkrečias rinkodaros priemones.

Stebimos savybės

Asmenys, turintys šią savybę, ...

K 2 **Gebėjimas analizuoti alternatyvius veiksmus**

geba įvertinti pateiktų alternatyvų galimas pasekmes. Lygina savo veiksmų galimybes, kad nustatytų geriausias. Pavyzdžiui, įvertina įvairių verslo modelių silpnybes ir silpnybes, galimybes ir grėsmes.

K 5 **Gebėjimas analizuoti rinką**

gali analizuoti skirtingas rinkas ekonominiu požiūriu bei analizuoja paklausą, pirkėjus (pavyzdžiui, perkamąją galią), kainas, kliūtis patekti į rinką, atsižvelgdamas į verslo kūrimo planus.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis...

- iš anksto numato galimas sprendimų pasekmes rinkodaroje.
- įvertina rinkodaros priemones, pavyzdžiui, jų teisėtumą, plusus ir minusus.
- pagrįstai apsisprendžia už arba prieš tam tikras rinkodaros priemones.
- nustato verslo sėkmę slopinančius ir skatinančius rinkos veiksnius.
- analizuoja rinką (pasiūla ir paklausa), atsižvelgdamas į rinkodarą.
- analizuoja tinkamą rinką verslo idėjai pagal tam tikrus kriterijus.

Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką! – Rinkodara

Kaip parduosiu savo produktą ar paslaugą? Kad atsakytumėte į šį klausimą, turite priimti keletą sprendimų:

- Kokią kainą turėtume nustatyti, kad neprarastume klientų noro mokėti? Ar reikėtų pasiūlyti nuolaidų? Ar suteiksime nuolaidų verslo pradžioje? ...
- Kaip turėtų atrodyti produktas? Kokios produkto kokybės turime siekti? ...
- Kaip ir kur parduosime produktus? Kokiais būdais pasieksime klientus? ...
- Kaip atkreipsime klientų dėmesį į produktą? Kaip jį reklamuosime? ...

Atsakymai į šiuos (pavyzdinius) klausimus turi būti aptarti, kad pabaigoje būtų paruošta bendra verslo strategija. Kainos, produkto, paskirstymo ir rėmimo sąveika vadinama rinkodaros kompleksu.

Užduotis:

1. Pirmiausiai perskaitykite trumpą informaciją apie rinkodaros kompleksą ir pasižymėkite arba užsirašykite esminius dalykus.
2. Grupėje pasirinkite du rinkodaros komplekso elementus, kuriuos norėtumėte pritaikyti savo verslo idėjai.
3. Išnagrinėkite šiuos aspektus:
 - a. Kokią įtaką verslo planui turi Jūsų sprendimai?
 - b. Kokių privalumų ir trūkumų rinkodaroje turi individualūs sprendimai? Kokios pasekmės?

Ar yra kokių nors kitų aspektų, į kuriuos reikia atkreipti dėmesį?

4. Kartu sugalvokite konkrečių rinkodaros priemonių, geriausiai padedančių parduoti Jūsų prekę ar paslaugą.

Trukmė: 90 minučių

Kainų politika

Kainų diferenciacija-

sprendimai dėl pirkimo ir pardavimo kainų skirstymo bei nustatymo.

Tai apima ne tik į išlaidas orientuotus skaičiavimus, bet ir ilgalaikės kainodaros strategijos nustatymą, kainų diferenciaciją, siūlomų kainų suderinimą, atsižvelgiant į asortimentą (prekių asortimento politika), taip pat kainų nustatymo priemonės, patenkančias ir į kitas rinkodaros sritis (sąlygų politika). Įmonės kainų politika negali būti atskirta nuo produktų politikos, nes rinkos sėkmei kainos ir kokybės santykis labai svarbus.

Svarbūs aspektai- kaina ir likvidumo situacija, tam tikro pasiūlymo patrauklumas ir konkurencija rinkoje. Čia sujungiami kainų nustatymo (pvz., kainų apatinės ribos nustatymas) bei į rinką ir konkurenciją orientuoti metodai (pvz., ar reikia žemomis kainomis iš rinkos išstumti konkurentus ir padidinti savo rinkos dalį?).

Jei verslininkas tokiu pat būdu parduoda produktą skirtingomis kainomis, kalbama apie kainų diferenciaciją; priežastys gali būti įvairios: skirtingos rinkos (šalyje ir užsienyje), kainų priklausymas nuo sezono (žiema, vasara), kainų diferenciacija esant tam tikram pardavimų kiekiui (įvairios nuolaidos).

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 5. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2013. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische

Produkto politika

*Produkto kūrimas, (produkto inovatyvumas),
(produktų diferenciacija), (produktų variacija),
(produkto eliminavimas), programų valdymas,
produktų valdymas-*

pagrindinė rinkodaros dalis, susijusi su optimaliu produkto savybių bei su produktu susijusių paslaugų kūrimu ir derinimu bei produkto buvimu rinkoje. *Produktų kūrimui* priskiriama funkcijų ir parametrų nustatymas, įskaitant medžiagos kokybę, galiojimo trukmę, ekonomiškumą, perdirbimą (produkto vertė), taip klientų aptarnavimą, pakuotės kūrimą, produkto dizainą, prekės ženklą (pridėtinė vertė).

Atsižvelgiant į produkto buvimą rinkoje, sprendimai priimami: 1) kuriant ir įvedant naujų produktų (*produkto inovatyvumas*); 2) esamą produktą pakeičiant (*produkto diferenciacija*) į papildomai siūlomus produkto variantus (*produktų variacija*), kuriais išplečiami įmonės produktai ir asortimentas; 3) išimant produktą iš asortimento (*produkto eliminavimas*).

Organizaciniu požiūriu dažnai vyksta pagrindinių programų valdymas- produktų politika ir produktų valdymas, kurie atsakingi už pavienius produktus arba produktų grupes.

*Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen
für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 5. Aufl.
Mannheim: Bibliographisches Institut 2013. Li-
zenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische
Bildung 2013*

Rėmimas

tai reklamos, pardavimų skatinimo, ryšių su visuomene (angl. Public Relations) ir asmeninio pardavimo (angl. Personal Selling) rinkodaros priemonės.

Reklama

Reklamos priemonės, viešinimo priemonės, asmeninė/individuali rinkodara, kolektyvinė rinkodara, masinė rinkodara, tiesioginė rinkodara

- rinkodaroje rėminimo elementai, šalia pardavimų skatinimo, ryšių su visuomene ir asmeninio pardavimo. Reklama atlieka tam tikras funkcijas: 1) pranešimo funkcija, atkreipianti dėmesį į produktą, paslaugą ar idėją; 2) informavimo funkcija, kai nurodomos produkto savybės, naudojimas, kokybė, kaina; 3) įtaigos funkcija, nes reklama per tokius elementus, kaip spalvos, vaizdai, muzika, išlaisvina emocijas, ir sudaro įspūdį, kad reklamuojamas objektas padės priartėti prie savo svajonių tikslo; 4) įvaizdžio funkcija, kai reklama objektą pristato taip, kad jis teigiamomis savybėmis skirtųsi nuo konkurentų produkto; 5) priminimo funkcija, nes pasikartojantys reklaminiai pranešimai daro poveikį atsiminimui ir mokymosi procesui, susijusiam su reklamuojamu objektu.

Tokiai kontroliuojamai įtakos žmonėms formai pasitelkiamos reklamos priemonės (skelbimai, nuotraukos, prekių mėginiai, laikraščiai, radijas, televizija, reklamos skelbimų lentos), kuriomis siekiama padidinti prekių ir paslaugų pardavimus, išlaikyti esamus klientus ir įgyti naujų bei pasiūlyti naujų prekių ir paslaugų.

Pasitelkdama *asmeninę/individualią rinkodarą*, įmonė reklamuoja tik savo produktą; esant *kolektyvinei rinkodarai*, kelios įmonės kartu reklamuoja savo produktą (»Milch machts«), kur įmonės lieka anonimiškos arba asmenys įvardijami, kaip ir kolektyvinėje rinkodaroje (automobilių prekybininkai kartu reklamuoja automobilio markę). Pagal kreipinį išskiriama *masinė rinkodara*, kuri skirta didesnei žmonių grupei ir *tiesioginė rinkodara*, skirta konkrečiam asmeniui.

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 5. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2013. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2013.

Paskirstymas

tai rinkodaros dalis, apimanti visus sprendimus ir priemones, kurios susijusios užsakymais bei pagamintų prekių paskirstymu (angl. Distribution) ir kuri yra platinimo ir logistikos užduotis, kad produktas iš gamintojo nukeltų pas vartotoją. Tai apima ir sprendimus dėl išorės pardavimų (pvz. centralizuoti pardavimai per pardavimų skyrių arba necentralizuoti pardavimai per kelias platinimo sistemas arba prekybos atstovus), kaip ir sprendimus dėl vidaus pardavimų, t.y. įmonės pardavimų struktūra, pvz., pagal produktų grupes (orientuota į produktus) arba vartotojų grupes (orientuota į klientus).

Duden Wirtschaft von A bis Z: Grundlagenwissen für Schule und Studium, Beruf und Alltag. 5. Aufl. Mannheim: Bibliographisches Institut 2013. Lizenzausgabe Bonn: Bundeszentrale für politische Bildung 2013.

Užduotis: Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus, veržtis į rinką! – Rinkodara

Stebima savybė: K 2 Gebėjimas analizuoti alternatyvius veiksmus

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
iš anksto numato galimas sprendimų rinkoje pasekmes.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
įvertina rinkodaros priemo- nes, pavyzdžiui, jų teisėtumą, pliusus ir minusus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
pagrįstai apsisprendžia už arba prieš tam tikras rinkoda- ros priemones.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Rinkodaros tikslas- užuot pasyviai veikus- veržtis į rinką! – Rinkodara

Stebima savybė: K 5 Gebėjimas analizuoti rinką

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
nustato verslo sėkmę slopi- nančius ir skatinančius rinkos veiksnius.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja rinką (pasiūla ir paklausa), atsižvelgdamas į rinką.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja tinkamą rinką verslo idėjai pagal tam tikrus kriterijus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.1.4 Finansavimo gavimas

Dalyvių verslo idėjos tikriausiai bus labai skirtingos. Taip pat ir kapitalo dydis, kurio prireiks idėjoms realizuoti. Jo skaičiavimas labai sudėtingas, todėl to dalyviams daryti nereikės. Kad būtų paprasčiau, grupių verslo pradžiai numatomas vienodas kapitalas. Dalyviai turi jį padengti, pasinaudodami savo arba skolintu kapitalu.

Dalyviai domisi įprastomis finansavimo galimybėmis, pradedant specialiais bankų kreditais verslo pradžiai ir baigiant rizikos kapitalu ar verslo angelų investicijomis. Jie ne tik įvairių privalumų, bet ir trūkumų bei gali būti konfliktų priežastimi su investuotojais. Dalyviai priima pagrįstus sprendimus dėl finansavimo galimybių, kurios labiausiai tinka jų verslo planui.

Kaip įprasta, užduotį pradėkite dalyvių susirinkimu. Atkreipkite dėmesį, kad kiekvienam pradedančiajam verslininkui reikia skirtingo dydžio kapitalo. Paklauskite dalyvių, kokių išlaidų įprastai reikia verslui bei jo pradžiai ir atsakymus užsirašykite. Tada paaiškinkite ir išdalinkite užduotis.

Informacija, kurią rasite internetinėse nuorodose, yra pakankamai išsami. Pradedantieji verslininkai visuomet susiduria su daug išsamios informacijos, kurią turi susisteminti. Jie privalo greitai apžvelgti informaciją, o dažnai į atitinkamą dalyką įsigilinti ir labiau. Su šiuo reikalavimu susiduria ir projekto dalyviai. Gali būti, kad dalyviai supras ne viską, kas parašyta. Tokiu atveju jie patys turėtų susirasti paaiškinimus internete. Lygiai taip pat yra ir tikrovėje- nedaug pradedančiųjų verslininkų turi tokių žinių ir patirties.

Atlikusios užduotis, grupės vėl susirenka. Pereikite prie kitos užduoties- *trumpo verslo idėjos pristatymo*. Jei užduotis bus ne iš karto, pateikite trumpą užduoties apžvalgą.

Priemonių sąrašas (kiekvienai grupės darbo patalpai):

- ☐ 1 skelbimų lenta
- ☐ Smeigtukai
- ☐ Kortelės
- ☐ 6 permanentiniai žymekliai
- ☐ Mažiausiai 1 kompiuteris su interneto prieiga arba kompiuterių klasė
- ☐ 1-2 ekonomikos žodynai

Pastaba: Atliekant paieškas internete, jei yra galimybė, pasirūpinkite, kad kiekvienoje darbo patalpoje būtų vienas arba dar geriau- du ar trys nešiojami kompiuteriai. Arba šią užduotį atlikite kompiuterių klasėje. Atkreipkite dėmesį, kad kai kurios interneto svetainės nebūtų užblokuotos.

Trukmė: 90 minučių

T	Užduotis:	Be pradinio kapitalo nė žingsnio! – Kapitalo gavi- mas
	Metodai:	Grupių diskusijos, paieškos internete
	Trukmė:	90 minučių

Grupių verslo pradžia nurodomas vienodas kapitalas. Dalyviai turi jį padengti, pasinaudodami savo arba skolintu kapitalu.

Dalyviai domisi įprastomis finansavimo galimybėmis. Čia jie gauna nurodymus, kur gali rasti reikiamos informacijos. Reikalingos informacijos dalyviai savarankiškai susiranda internete arba ekonomikos žodyne.

Dalyviai priima pagrįstus sprendimus dėl finansavimo galimybių, labiausiai tinkančių jų verslo planui.

Stebimos savybės

		Asmenys, turintys šias savybes, ...
K 1	Gebėjimas analizuoti situacijas	gali skirtingose situacijose aiškiai įvardinti savo tikslus, išbandyti savo galimybes ir analizuoti ribojančius veiksnius. Atsižvelgdami į įmonės steigimo planus, gali nustatyti reikalavimus, poreikį keistis ar apribojimus pradedančiajam verslininkui.
K 4	Gebėjimas analizuoti ir vertinti bendradarbiavimo naudą	geba įrodyti mainų su kitais pradedančiais verslininkais, verslo angelais ir t.t. pranašumus. Išnaudoja naudingas galimybes dirbti kartu ir suvienija jėgas su kitais, kad patenkintų bendrus interesus, tačiau žino, kad kartu dirbant galimi konfliktai ir problemos.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis...

- randa finansavimo galimybių pradedantiesiems verslininkams.
- nustato veiksnus, turinčius įtakos nuosavo arba skolinto kapitalo gavimui.
- analizuoja reikalavimus verslui, susijusius su finansavimu.
- įvertina valstybės/ privataus finansavimo privalumus ir trūkumus pradedančiajam verslininkui.
- nustato potencialius investuotojus, pavyzdžiui, bankus ir verslo angelus.
- analizuoja galimybes ir galimus konfliktus su investuotojais.

Be pradinio kapitalo nė žingsnio! – Finansavimo gavimas

Norite kuo greičiau pradėti savo verslą. Tačiau Jums vis dar kai ko trūksta- pradinio kapitalo! Iš viso turite 60 000 eurų, tačiau to nepakanka, kad galėtumėte tinkamai startuoti. Pagal Jūsų apskaičiavimus, verslo pradžiai iš viso reikia 300 000 eurų. Iš kur gausite trūkstamą sumą?



http://www.fernstudium-net.de/wp-content/uploads/2011/02/Finanzierung-Studium-Senioren_24411362_XS-300x200.jpg

Užduotis:

1. Atlikite **finansavimo galimybių** apžvalgą. Raskite internete, ką reiškia tam tikros finansavimo būdai.

Finansavimo galimybės	Nuorodos
Banko paskola	https://www.swedbank.lt/lt/pages/privatiems/paskolos
Kredito garantija	https://www.seb.lt/verslo-klientams/finansavimas/finansavimas/prekybos-finanavimas/garantija
Visuomenės investavimas/ finansavimas (angl. Crowdfunding/funding)	http://www.kelkbures.lt/ieskau-lesu-savo-projektui http://www.kelkbures.lt/noriu-investuoti
Verslo angelai	http://www.mesinvest.lt/index.php/verslo-angelu-fondas-i/53
Verslumo skatinimo fondas	http://www.invega.lt/lt/paslaugos/lengvatines-paskolos/verslumo-skatinimo-fondas.htm
Rizikos kapitalo investicijos	http://www.invega.lt/lt/paslaugos/rizikos-kapitalo-investicijos.htm
Atviras kreditų fondas	http://www.invega.lt/lt/paslaugos/lengvatines-paskolos/atviras-kreditu-fondas.htm
Mažų kreditų teikimas	http://www.medbank.lt/verslo-klientams/mazu-kreditu-teikimas/

Patarimas: Užduotis grupėje galite pasiskirstyti.

2. Patikrinkite, kokie **finansavimo būdai** Jums ir Jūsų startuoliui tinka geriausiai.
3. Nustatykite **kriterijus**, pagal kuriuos analizuosite galimas finansavimo formas.
4. Kartu pagrįskite, kodėl tam tikrą finansavimo formą laikote netinkama arba labai tinkama.
5. Grupėje raskite **sprendimą** dėl finansavimo alternatyvų, kodėl jos geriausiai tinka Jūsų verslo planui. Apgalvokite ir priimkite sprendimą dėl savo ir skolinto kapitalo.

Trukmė: 90 minučių

Užduotis: Be pradinio kapitalo nė žingsnio! – Finansavimo gavimas

Stebima savybė: K 1 Gebėjimas analizuoti situacijas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
randa finansavimo galimybių pradedantiesiems verslininkams.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
nustato veiksnį, turinčią įtakos nuosavo arba skolinto kapitalo gavimui.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja reikalavimus verslui, susijusius su finansavimu.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: Be pradinio kapitalo nė žingsnio! – Finansavimo gavimas

Stebima savybė: K 4 Gebėjimas analizuoti ir vertinti bendradarbiavimo naudą

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
įvertina valstybės/ privataus finansavimo privalumus ir trūkumus pradedančiajam verslininkui.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
nustato potencialius investuotojus, pavyzdžiui, bankus ir verslo angelus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja galimybes ir galimus konfliktus su investuotojais.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.1.5 Trumpas verslo idėjos pristatymas (angl. Elevator Pitch)

Dalyviai pristato savo *verslo idėją* suinteresuotų investuotojų grupei- kitiems projekto dalyviams. Jie turi pasirodyti kuo įtikinamiau. *Potencialūs investuotojai* galiausiai nuspręs dėl savo „kapitalo injekcijos“ dydžio.

Jūs, kaip moderatorius, užduotį galite pradėti parodydami, ką dalyviai jau pasiekė. Per trumpą laiką jie sukūrė verslo idėją, nagrinėjo potencialius klientus ir konkurentus, rado finansavimo galimybių ir sukūrė nedidelę rinkodaros koncepciją. Tai turėtų teigiamai nuteikti dalyvius, kad dabar pats laikas, savo verslo idėją pristatyti ir kitiems.

Pradedantieji verslininkai paprastai turi kelias minutes, kad įtikintų verslo partnerius ir investuotojus, todėl verslo idėja dažnai pristatoma pasitelkiant „*Lifto metodą*“. Šis metodas taikomas ir atliekant verslumo potencialo analizę.

Kas yra „Lifto metodas“?

Įsivaizduokite šią situaciją 1985 m. Manhatene, Niujorke: Jūs, inžinierius, dirbate didžiausio telefonų gamintojo mokslinių tyrimų ir plėtros skyriuje. Vieną rytą kylate liftu į savo darbo vietą 42-ame aukšte Empire State Building, o galvoje turite viziją, kad belaidis telefonas labai greitai pakeis įprastą telefoną. Esate įsitikinęs, kad jūsų idėja padarys visišką perversmą telekomunikacijų rinkoje.

Po kelių savaitių intensyvių tyrinėjimų savo idėją pristatote darbdaviui. Deja, jis visai nenužlunga ir laiko jus svajotoju. Jis atmeta ir prašymą, tyrimams skirti milijoną dolerių.

Po dviejų savaitių įžengiate į liftą ir tuo pat metu įeina finansų direktorius. Tai jūsų šansas! Jūs turite lygiai minutę ir 50 sekundžių, kol liftas pakils į 42-ą aukštą ir atsidarys durys. Turite pakankamai laiko užkalbinti finansų direktorių ir jam parduoti savo idėją.

Laimei, jūsų „Lifto metodas“ toks įtikinamas, kad finansų direktorius pakviečia jus pietų, norėdamas daugiau sužinoti apie šią idėją. Jūs viską padarėte tinkamai ir optimaliai išnaudojote „Lifto metodą“.

Apibendrinimas: „Lifto metodas“, pradėtas taikyti 1980 m. JAV, yra tam tikras metodas, kai per trumpą laiką galite įtikinamai pristatyti ir parduoti savo idėją. Šiandien „Lifto metodas“ pirmiausiai taikomas rizikos kapitalo renginiuose.

Šaltinis: <http://www.fuer-gruender.de/kapital/eigenkapital/elevator-pitch/>

Užduotį sudaro du etapai:

- 1 etapas (60 minučių): Dalyviai paruošia pristatymą. Visi reikalavimai pateikti užduotyje. Pristatymas su projektoriumi ar pan., nenumatytas, tačiau dalyviai gali ką nors „susimeist-rauti“. Tam paruoškite priemonių. Jei reikia, dalyviai gali pasirepetuoti, tačiau aiškiai neskatinkite to daryti, nes gali pastebėti talentų ieškotojai.
- 2 etapas (kiekvienai grupei 5 minutės): Užduotis atliekama dalyvių susirinkimo metu. Dalyviams iš anksto praneškite, kad šios užduoties metu talentų ieškotojai jų nestebi.

Visas *taisykles* dalyviams paaiškinkite prieš pat pristatymus:

1. Kiekviena grupė pristato savo verslo planą. Lygiai po 5 minučių moderatorius pristatymą sustabdo. Pradėtą sakinį leidžiama užbaigti. Tada auditorija grupei gali užduoti tris klausimus.
2. Klausytojai elgiasi kaip suinteresuoti investuotojai ir pasižymi svarbią informaciją. Kaip potencialūs investuotojai, jie nusprendžia, kuris verslo planas, jų nuomone, būtų paklausus, įgyvendinamas ir pelningas.
3. Po grupių pristatymų, kiekvienam investuotojai išdalinkite po 800 € (1x 500 €, 1x 200 € ir 1x 100 €). Sumą galima atiduoti vienam startuoliui arba išdalinti keliems. Į savo startuolį investuoti negalima. Pinigai įdedami į voką (ant voko užrašomas startuolio pavadinimas). Pabaigoje išsiaiškinamas nugalėtojas.

Priemonių sąrašas (kiekvienai grupių darbo patalpai):

- ☐ Kanceliarinės priemonės: žirkklės, klėjai, kartonas, pieštukai

Kontrolinis priemonių sąrašas (dalyvių susitikimui):

- ☐ 18 lapų užrašams
- ☐ 1 laikmatis
- ☐ Žaidimo pinigai: 18x po 500 €, 200 €, 100 €
- ☐ 3 vokai

1 patarimas: Pinigų kupiūras įlaminuokite, kad galėtumėte panaudoti keletą kartų.

2 patarimas: Ši verslumo potencialo analizės dalis puikiai tinka pakviesti ekspertą arba verslininką. Jis gali būti įtrauktas kaip investuotojas. Taip pat galima jo paprašyti, kad įvertintų verslo idėjos galimybes.

3 patarimas: Laimėtojai paruoškite nedidelį prizą.

Trukmė: 60 minučių

Investuotojų užrašams

„Lifto metodas“

1	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------

2	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------

3	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------

„Lifto metodas“

1	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------

2	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------

3	Grupės pavadinimas	Užrašams
---	--------------------	----------







T

Užduotis: „Lifto metodas“
Metodas: Darbas grupėse, trumpi pristatymai
Trukmė: 60 minučių

Dalyviai pristato savo verslo idėją suinteresuotų investuotojų grupei- kitiems projekto dalyviams. Užduotį sudaro du etapai:

- 1 etapas (60 minučių): Dalyviai paruošia pristatymą ir, jei reikia, pasirepetuoja.
- 2 etapas (5 minutės kiekvienai grupei): Pristatymai vyksta dalyvių susitikimo metu. Dalyviai nebestebimi.

Pristatymai turinio atžvilgiu turi atitikti *investuotojų poreikius*. Kadangi pristatymui laiko skiriama nedaug, reikia pristatyti *svarbiausius dalykus*. Tikslas- kad investuotojai suteiktų pradinį kapitalą, todėl juos reikia įtikinti, jog verslo idėja yra paklausī, įgyvendinama ir pelninga.

Stebimos savybės

Asmenys, turintys šią savybę...

P 1 Stropumas

yra tvarkingi, punktualūs, organizuoti, kruopštūs, viską apgalvojančios, veikiantys efektyviai ir pagal planą.

K 3 Gebėjimas analizuoti poreikius

gali nustatyti, kokie poreikiai sutampa su partnerių ir kokie jiems prieštarauja, pavyzdžiui, bendradarbiaujant su bankais, tiekėjais, klientais. Verslo santykiuose siekia abiem pusėms palankių (angl. win-win) situacijų. Suvokia, kokie interesų konfliktai gali užkirsti kelią verslo santykiams arba juos apsunkinti.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis ...

- dirba greitai, planuotai ir orientuojasi į rezultatą.
- atsižvelgia į patarimus ir užduoties formuluotę.
- teikia pagrįstus pasiūlymus.
- nustato investuotojų poreikius.
- siekia abiem pusėms palankių (angl. win-win) situacijų.
- nustato galimus interesų konfliktus ir kompromisų galimybes.

Išnaudokite šį vienintelį šansą! – „Lifto metodas“

Verslo idėjos pristatymas yra pagrindas. Kartais pradedantysis verslininkas turi tik kelias minutes, kad įtikintų kitus. Pavyzdžiui, kol kartu lauksite lifto.

Dabar yra tinkamas metas, pirmą kartą pristatyti savo verslo idėją. Ar galite savo idėją įtikinti verslo partnerius? Ypač tuos, kurie tam skirtų pinigų, t.y. investuotojus?



Verslo idėją pristatote grupei investuotojų ir tam turite **lygiai 5 minutes**. Pristatymai vyksta per dalyvių susirinkimą. Pasiruošimui turite **60 minučių**. Išnaudokite šį vienintelį šansą!

Paruoškite kuo įtikinamesnį pristatymą! Galiausiai investuotojai nuspręs, kokio dydžio kapitalą investuos į Jūsų verslą.

Patarimai:

- Kalbėkite laisvai ir būkite kūrybingi!
- Įtikinkite savo idėją!
- Idėją apibendrinkite trumpu sakiniu!

Klausimai, į kuriuos turėtumėte atsakyti:

- Kas bus Jūsų klientai?
 - Kiek stiprūs konkurentai?
 - Kokį potencialą rinkoje turi idėja?
 - Kaip konkrečiai ketinate uždirbti pakankamai pinigų?
 - Kokių privalumų siūlo Jūsų komanda?
 - Kaip ketinate finansuoti savo įmonės statybą?
- Vgl. <http://de.slideshare.net/Seedmatch/pitch-deck-20130829>

Užduotis:

1. Apgalvokite, kokie **investuotojų poreikiai** ir kaip galite į juos atsižvelgti.
2. Parenkite **įtikinamą** savo verslo idėjos **pristatymą**.
3. Apgalvokite, **kaip** reikėtų pristatyti ir **kurie dalyviai** pristatys. Nuspręskite, pristatys vienas ar keli grupės nariai.

Trukmė: 60 minučių

Užduotis: „Lifto metodas“

Stebima savybė: P 1 Stropumas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
dirba greitai, planuotai ir ori- entuojasi į rezultatą.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
atsižvelgia į patarimus ir už- duoties formuluotę.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
teikia pasiūlymus, kuriuos pagrindžia.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: „Lifto metodas“

Stebima savybė: K 3 Gebėjimas analizuoti poreikius

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
nustato investuotojų porei- kius.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
siekia abiem pusėms palan- kių (angl. win-win) situacijų.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
nustato galimus interesų konfliktus ir kompromisų galimybes.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

4.2 Pokalbių šou

„Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“



Įvadas į pokalbių šou „*Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?*“ padaromas dalyvių susitikimo metu. Čia rodomas video apie verslo kūrimą Lietuvoje. Tada susirinkus kartu aptariamos svarbiausios filme parodytos dalys.

Galiausiai trumpai pristatomi pokalbių šou metodai (jei dalyviams jie dar nežinomi) bei skirtingi vaidmenys. Sudaromos trys grupės po šešis dalyvius, todėl paraleliai tris kartus vyksta pokalbių šou. Kiekvienoje grupėje yra šeši vaidmenys:

1. Moderatorius/ė
2. Opozicinės partijos narys
3. Valdančiosios partijos narys
4. Įmonių steigimo tendencijų apžvalgininkas
5. Nesėkmingo startuolio (angl. Start-ups) steigėjas/a
6. Sėkmingo startuolio (angl. Start-ups) steigėja/a

Pirmiausiai suskirstykite grupes (→*paskirstymo planas*) ir vaidmenis. Duokite dalyviams laiko rasti informacijos apie savo vaidmenį. Tam iš anksto instaliuokite video kompiuteryje arba atidarykite nuorodą naršyklėje. Atlikę paieškas, dalyviai sugrįžta į grupes ir pradeda pokalbių šou. Dalyviams priminkite, kad dabar jie turi įsijausti į savo vaidmenis (→Vardų kortelės pokalbių šou).

Video nuoroda [Link zum Video Gründer-Forum NRW | Gute Zeiten, schlechte Zeiten –](https://www.youtube.com/watch?v=YycADNKqMqI)

Gründerzeiten: <https://www.youtube.com/watch?v=YycADNKqMqI>

Priemonių sąrašas (kiekvienai grupių darbo patalpai):

- ☐ Projektorius (vienas salėje)
- ☐ Skelbimų lenta, kortelės arba: lenta, kreida
- ☐ Pieštukai ir popierius užrašams

Planas

Laikas / min.	Veikla
20	<i>Dalyvių susitikimas: įžanga, pagrindiniai klausimai, įvadas į temą</i>
45	<i>Savarankiškas darbas: informacijos rinkimas ir pasiruošimas vaidmeniui</i>
5	<i>Grupių sudarymas + patalpų paskirstymas</i>
35	<i>Grupės: Pokalbių šou „Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“</i>

Trukmė: 120 minučių

T

Užduotis: „Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“

Metodai: Paieškos internete, pokalbių šou

Trukmė: 120 minučių

„Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“

Vykstant pokalbių šou dalyviai įsijaučia į skirtingus vaidmenis. Jie atstovauja tam tikrai pozicijai, kurią gauna kartu su *vaidmens kortele*. Dalyviai gina savo poziciją *argumentuodami*, net jei kitų pokalbių šou dalyvių nuomonė kitokia.

Video sudaro pagrindą kiekvienam vaidmeniui. Dalyviai domisi verslo kūrimo galimybėmis Lietuvoje, vėliau savarankiškai ieško informacijos, kad pasiruoštų savo vaidmeniui. Tuomet vyksta pokalbių šou.

Stebimos savybės

		Asmenys, turintys šias savybes, ...
K 4	Gebėjimas analizuoti ir vertinti bendradarbiavimo naudą	geba įrodyti bendradarbiavimo su kitais pradedančiais verslininkais, verslo angelais ir t.t. pranašumus. Išnaudoja naudingas galimybes dirbti kartu ir suvienija jėgas su kitais, kad patenkintų bendrus interesus, tačiau žino, kad kartu dirbant galimi konfliktai ir problemos.
K 6	Gebėjimas analizuoti ekonomikos sistemas ir santvarkas	geba analizuoti ir vertinti ekonomines bei teises sąlygas pradedantiesiems verslininkams.

Ypač atkreipkite dėmesį į šį elgesį!

Dalyvis...

- akcentuoja bendradarbiavimo naudą verslo kūrimo pradžioje.
- pasinaudoja pokalbių šou kaip priemone bendriems interesams atskleisti.
- akcentuoja skirtingus poreikius.
- argumentuodamas įtraukia pavyzdžių apie įmonių kūrimo galimybes.
- analizuoja verslo aplinką pradedantiesiems verslininkams.
- apibūdina verslo kūrimo reikšmę ekonomikai.



Jūs esate **Opozicinės partijos narys**

Jūsų pozicija: *Pradedantiesiems verslininkams reikalingas didesnis valstybės finansavimas!*

- Mums reikia daugiau startuolių!
- Startuoliams reikia daugiau paramos gaunant finansavimą!
- Lietuva turi būti draugiškesnė pradedantiesiems verslininkams, kad būtų kuo mažiau baimės patirti nesėkmę!
- Reikia sumažinti biurokratiją pradedantiesiems verslininkams!

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Raskite daugiau informacijos, įrodančios Jūsų poziciją.
Paruoškite argumentų, kuriais pagrįstumėte savo teiginius.

Jūs esate **valdančiosios koalicijos narys**

Jūsų pozicija: *Lietuvoje daug padaryta, siekiant supaprastinti įmonių steigimą!*

- Valdžia supranta startuolių reikšmę!
- Vyriausybė atliko namų darbus.
- Mes turime daug programų, skatinančių kurti verslą. Tereikia jomis pasinaudoti.
- Verslo kūrimo iniciatyva skatinama ir švietimo srityje (mokyklose/universitetuose).

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Raskite daugiau informacijos, įrodančios Jūsų poziciją.
Paruoškite argumentų, kuriais pagrįstumėte savo teiginius.

Jūs esate **Įmonių steigimo tendencijų apžvalgininkas/ė**

Jūsų pozicija: *Pradedantieji verslininkai gali kur kas daugiau!*

- Startuolių skaičius galėtų būti daug didesnis!
- Šalyje neskatinamas verslumas.
- Pradedantieji verslininkai ne skatinami, o stabdomi.
- Jaunus verslininkus reikia skatinti nuo pat pradžių!

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Raskite daugiau informacijos, įrodančios Jūsų poziciją.
Paruoškite argumentų, kuriais pagrįstumėte savo teiginius.



Jūs esate **Nesėkmingo startuolio įkūrėjas/a**

Jūsų pozicija: *Lietuva yra teisingame kelyje, bet dar daug ko trūksta!*

- Aš mėginau, bet mano svajonė turėti savo verslą neišsipildė.
- Kiekvienas turi teisę į antrą šansą, tačiau aplinkiniai mano kitaip.
- Man reikėjo užmegzti daugiau kontaktų, galbūt su kitais pradedančiais verslininkais ar mentoriais ir pan.
- Siekiant įgyvendinti ambicingą, tačiau gerą idėją, reikia daugiau skolinto kapitalo.

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Raskite daugiau informacijos, įrodančios Jūsų poziciją.
Paruoškite argumentų, kuriais pagrįstumėte savo teiginius.

Jūs esate **Sėkmingo startuolio įkūrėjas/a**



Jūsų pozicija: *Nepaisant kliūčių, įmonę įsteigti galima!*

- Pradedančiuosius verslininkus turi išgirsti politikai!
- Aš užmezgiau daug kontaktų su kitais startuoliais, verslo paramos organizacijomis.
- Verslo idėją turėjau jau seniai, tačiau ilgai nedrįsau žengti pirmojo žingsnio.
- Aš prašiau paramos savo verslui ir gavau vieneriems metams.

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Raskite daugiau informacijos, įrodančios Jūsų poziciją.
Paruoškite argumentų, kuriais pagrįstumėte savo teiginius.

Jūs esate **Pokalbių šou „Let’s talk about...“ moderatorius/ė**
Neutrali pozicija



- Tema- „*Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokios galimybės kurti verslą dalyviams Lietuvoje?*“.
- Aš pateikiu raktinius žodžius arba užduodu konkrečių klausimų ir taip paskatinu diskusiją.
- Aš pradedu ir užbaigiu pokalbius.
- Aš žinau apie pradedančiųjų verslininkų situaciją ir galimybes Lietuvoje (aktualūs skaičiai ir tendencijos).

Medžiaga:

Naujausia informacija apie naujų įmonių steigimo Lietuvoje tendencijas

Užduotis:

Jūs pradedate ir užbaigiate pokalbių šou, suteikiate žodį ir vadovaujate. Svarbu, kad, atlikdami savo vaidmenį, žinotumėte papildomos informacijos šia tema ir taip paskatintumėte diskusiją bei pagrįstumėte teiginius!

Patarimas: Pokalbių šou pradėkite visų dalyvių prisistatymu. Atkreipkite dėmesį į laiką!

Užduotis: „Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“

Stebima savybė: K 4 Gebėjimas analizuoti ir vertinti bendradarbiavimo naudą

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
akcentuoja bendradarbiavimo naudą verslo kūrimo pradžioje.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
pasinaudoja pokalbių šou kaip priemone bendriems poreikiams atskleisti.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
akcentuoja skirtingus poreikius.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Užduotis: „Rojus ar dykuma verslo pradžiai? Kokias galimybes kurti verslą turi dalyviai Lietuvoje?“

Stebima savybė: K 6 Gebėjimas analizuoti ekonomikos sistemas ir santvarkas

	1 dalyvis					2 dalyvis					3 dalyvis				
Dalyvis...	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti	labai stip- riai	stipriai	vidutiniš- kai	silpnai	negalima nustatyti
argumentuodamas įtraukia pavyzdžių apie įmonių kūrimo galimybes.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
analizuoja sąlygas pradedantiems verslininkams.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
apibūdina verslo kūrimo reikšmę ekonomikai.	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
vartoja terminus	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užrašams:															

Informacija moderatoriui

Projekto baigiamieji etapai

Atliekant verslumo potencialo analizę, numatyti keli baigiamieji etapai.

1. Baigiamasis etapas dienos pabaigoje
2. Grįžtamųjų pokalbių baigiamasis etapas
3. Visos potencialo analizės baigiamasis etapas

Visi baigiamieji etapai vyksta sėdint rate ant kėdžių.



4.3 Baigiamasis etapas dienos pabaigoje

Dienos pabaigoje visi dalyviai ir moderatorius susirenka salėje. Baigiamajame etape talentų ieškotojai nedalyvauja, taip dalyviai žino, kad nėra stebimi. Baigiamasis etapas skirtas pasidalyti nuotaikomis, padaryti trumpą apžvalgą ir išspręsti iškilusias problemas.

Baigiamąjį etapą pradėkite trumpai apibendrindami visą dieną. Paprašykite dalyvių padaryti trumpą apžvalgą. Tam rekomenduojamas „kalbantis akmuo“ (vok. Sprechstein). Tada kalba tik tas, kuris rankoje laiko akmenį (arba kamuolį). Nebūtina, kad kiekvienas dalyvis ką nors pasakytų.

Paklauskite: „Kas Jums šiandien patiko, o kas ne?“

Kadangi grupės skirtingos, gali būti, kad dalyviai sakys, jog užduotims atlikti skirtas laikas buvo per ilgas arba per trumpas, arba, kad pertrauka buvo per ilga. Atsižvelgdami į tai, kitomis dienomis laiką galite keisti.

Apibendrindami dieną, padarykite trumpą kitos dienos apžvalgą.

Prieš dalyviams paliekant salę, atlikite dalyvių nuotaikos vertinimą. Tam prie išėjimo pastatykite tris plastikines dėžutes. Dėžutes pažymėkite šypsėnėlėmis (→dalyvių nuotaikos vertinimas). Kiekvienam dalyviui išdalinkite po stiklo rutuliuką. Išeidami iš salės, dalyviai rutuliuką įmeta į tą dėžutę, kuri atitinka jo nuotaiką.

Padėkokite dalyviams ir atsisveikinkite.

2. Grįžtamųjų pokalbių baigiamasis etapas

Grįžtamieji pokalbiai pradedami dalyvių susitikime. Pasveikinkite dalyvius su paskutiniu projekto „*Jaunimo verslumo potencialo nustatymas*“ etapu. Pirmiausiai išdalinkite lapus su kontroliniais klausimais ir lipnius lapelius (→kontrolinis klausimai po projekto). Paskatinkite dalyvius įvertinti savo verslumo talentą taškais. Kontrolinį klausimą dalyviai nešasi į grįžtamuo-

sius pokalbius. Talentų ieškotojai dalyvių kontrolinius klausimus turi iš „Startuojame! Susipažinimas“ etapo.

Paaiškinkite eigą:

1. Grįžtamajame pokalbyje dalyvauja 6 dalyviai. Dalyvis, išeidamas iš pokalbio, pakviečia kitą dalyvį.
2. Vykstant grįžtamiesiems pokalbiams, dalyviai, nedalyvaujantys pokalbyje, rašo laišką ateičiai (→laiškas ateičiai). Laiške galima aprašyti savo patirtį projekte ir pasižymėti dalykus, kur dar reikėtų padirbėti. Laiškas visiškai privatus. Dalyviai laišką įdeda į voką ir užrašo savo adresą. Po metų išsiųskite laiškus dalyviams. Šią datą pasižymėkite kalendoriuje.
3. Pasibaigus visiems grįžtamojo ryšio pokalbiams, susirinkite salėje ir išdalinkite vertinimo anketas (→vertinimo anketa). Duokite šiek tiek laiko, kad dalyviai galėtų jas užpildyti ir vėl surinkite.

3. Verslumo potencialo analizės baigiamasis etapas

Intensyvi ir sėkminga potencialo analizė priklauso nuo Jūsų, dalyvių ir talentų ieškotojų. Baigiamajame etape visi dalyviai susėda į ratą ant kėdžių ir kartu aptaria visą savaitę. Pasidalinkite savo patirtimi. Jūs, talentų ieškotojai ir dalyviai, galite trumpai pasidalinti savo nuomone. Galite paklausti: „Kaip man sekėsi verslumo potencialo analizės metu?“, „Ko išmokau?“, „Kas man ypač patiko/ nepatiko?“, „Ko pasigedau?“.

Padėkokite dalyviams bei talentų ieškotojams už dalyvavimą „Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ projekte ir atsisveikinkite.

Palikdami salę, vėl galite atlikti nuotaikų vertinimą.

Paklauskite: „Kaip Jums apskritai patiko verslumo potencialo analizė?“

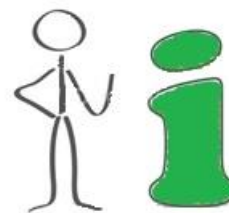
Priemonių sąrašas:

- ☐ 1 „kalbantis akmuo“
- ☐ 18 stiklo rutuliukų
- ☐ 3 plastikinės dėžutės
- ☐ 18 vokų
- ☐ 18 lipnių lapelių

Informacija moderatoriui

4.4 Verslininkų pranešimai...

Dalyviai turi išskirtinę galimybę užduoti klausimų sėkmingai veiklą vykdančioms verslininkams. Suteikite dalyviams tokią progą. Ši užduotis yra pasirenkama ir jos metu dalyviai nestebimi. Patirtis parodė, kad verslininkų pranešimai labai mėgstami ir motyvuojantys, todėl labai skatiname atlikti šią užduotį.



Kaip buvo minėta 2-ame skyriuje, čia ypač tiktų jauni verslininkai, kurie nedaug vyresni už dalyvius. Taip pat patariama pasirinkti pradedančiuosius verslininkus. Norint rasti tokių verslininkų, rekomenduojame susisiekti su jaunųjų verslininkų klubais arba universitetų verslo katedromis. Čia greitai gausite reikiamus kontaktus. Taip pat pagalvokite ir apie atsarginį verslininką.

Verslininkų pranešimų eigą sudaro trys etapai:

Verslininkų pranešimai ... Pasiruošimas

Pasiruošimas prasideda dalyvių susitikimo metu. Pristatykite dalyviams verslininką ir jo startuolį. Informacijos apie verslininką reikėtų pasiieškoti iš anksto, pavyzdžiui, internetinėje svetainėje, Facebook, Youtube. Parenkite visą dalyviams reikalingą informaciją. Suskirstykite dalyvius į tris grupes, geriausiai į tokias pat, kaip ir atliekant verslo kūrimo užduotis. Suformuluokite tokias užduotis:

1. Raskite informacijos internete apie verslininką ir jo verslo koncepciją.
2. Kiekvienas individualiai suformuluokite 5 klausimus, kuriuos norėtumėte užduoti verslininkui.
3. Grupės nariams pristatykite savo suformuluotus klausimus. Kai visi pristato savo klausimus...
 - a. Išmeskite vienodus klausimus.
 - b. Surinkite panašius.
4. Parenkite klausimyną verslininkui.
5. Užduoti klausimų gali kiekvienas grupės narys.

Pasiruošimui numatyta valanda.

Verslininkų pranešimai ... Įgyvendinimas

Verslininkų pranešimai vyksta salėje. Pirmiausiai pasveikinkite verslininką ir padėkokite, kad rado laiko atvykti ir atsakyti į klausimus. Paprastai verslininkai pirmiausiai pasakoja apie savo startuolį ir karjerą (tai reiktų aptarti iš anksto). Tada dalyviai turi galimybę užduoti paruoštus klausimus. Pabaigoje padėkokite dar kartą ir įteikite nedidelę dovanėlę.

Verslininkų pranešimams ir klausimams skiriama 90 minučių.

Pakvieskite verslininką, jei yra galimybė, dalyvauti pristatant verslo idėjas („Lifto metodas“). Jis tikrai duos patarimų dalyvių verslo planui.

Verslininkų pranešimai ... Aptarimas

Baigiamajame dienos etape galima aptarti pokalbį su verslininku. Paruoškite tris stovus. Ant kiekvieno stovo yra po teiginį, kurį dalyviai turi užbaigti.

1 teiginys: Man ypač patiko, kad verslininkas...

2 teiginys: Man nepatiko, kad verslininkas...

3 teiginys: Pokalbis su verslininku man parodė, kad...

Išdalinkite dalyviams korteles ir teksto žymeklius. Dalyviai ant kortelių užrašo pateiktų teiginių pabaigas, tačiau ant kortelės rašomas vienas teiginys. Pakvieskite vieną dalyvį perskaityti pirmą savo teiginį. Dalyviai, turintys tokius pat arba panašius teiginius, prismeigia juos šalia. Taip vyksta tol, kol prieinama iki paskutinio teiginio. Tą patį atlikite ir su antru bei trečiu teiginiais. Galima pasitikslinti ir užduoti klausimų.

Baigiamąjį dienos etapą tęskite kaip įprasta.

Priemonių sąrašas:

- ☐ 50 kortelių
- ☐ 18 teksto žymeklių
- ☐ Smeigtukai
- ☐ 3 skelbimų lentos
- ☐ Mažiausiai 1 kompiuteris su interneto prieiga arba kompiuterių klasė (kiekvienai grupės darbo patalpai)

5 Priedas

5.1 Priemonės	
	Skaidri lipni juosta
	Liniuotė (mažiausiai vienas vnt. grupei)
	Stovai (vienas vnt. grupei)
	Smeigtukai (kiekvienai grupei)
	Žirkklės (mažiausiai vienas vnt. grupei)
	Trintukas (mažiausiai vienas vnt. grupei)
	Klijai (mažiausiai vienas vnt. grupei)
	Lipnūs lapeliai (mažiausiai 100 vnt. blokelis grupei, kuriame 80 vnt. vienos spalvos ir 20 vnt. kitos spalvos lapelių)
	18 tušinukų
	18 teksto žymeklių
	18 permanentinių žymeklių (juodos spalvos)
	18 pieštukų
	Spalvoti pieštukai (viena pakuotė grupei)
	Flomasteriai (viena pakuotė grupei)
	Kartonas (skirtingų spalvų)
	Kortelės (mažiausiai 300)
	Popierius (linijomis arba langeliais) (apie 20 puslapių dalyviui)
	Popierius (paprastas)
	25 vokai
	Žaidimo pinigai (54x 50 €, 18x 500 €, 18x 200€, 18x 100€)
	Žaidimai pertraukoms
	„Kalbantis akmuo“ (vok. Sprechstein)
	18 stiklo rutuliukų

5.1 Priemonės	
	Trys plastikinės dėžutės
	Stiklinė
	Vardų kortelės „Losleger“ dalyviams, talentų ieškotojams ir moderatoriui/ei

5.2 Laiško pavyzdys dalyvio tėvams/globėjams

Mieli mokiniai,
mieli tėvai /globėjai,
mieli mokytojai,

dažnai atsitinka taip, kad baigdami mokyklą jaunuoliai dar nežino savo įgūdžių ir sugebėjimų. Tai tampa iššūkiu planuojant asmeninę bei profesinę ateitį. Šiuo metu galiojanti švietimo programa nepakankamai orientuota į mokinių verslumo ugdymą, nes daugelio jaunuolių potencialas taip ir lieka nepastebėtas.

Tam tikslui pradėtas projektas Enterprise+. Šio projekto tikslas- padėti jauniems žmonėms atrasti savo sugebėjimą versliai mąstyti bei veikti skirtinguose įmonės hierarchijos lygmenyse: tiek kūrybingo bei atsakingo darbuotojo, tiek įmonės įkūrėjo ar vadovo pozicijoje. „Losleger“ - unikali mokinių verslumo nustatymo metodika, kuri atskleidžia tolimesnes jaunuolių perspektyvas gyvenime bei profesijoje.

Dalyvavimas projekte (***nurodomas pavadinimas ir trukmė***) mokiniams suteikia galimybę atskleisti savo stipriąsias puses ir verslumo potencialą. Projekto dalyvis atsakys į klausimus: Ar aš galiu prisiimti atsakomybę įmonės vadovo ar tik darbuotojo lygmenyje? Kaip man sekasi valdyti savo laiką? Kaip sugebu organizuoti savo darbą? ir pan.

Moksliskai pagrįstame procese naudojamos išsamios priemonės: dalyviai įsivertina atlikdami užduotis, orientuotas į verslų mąstymą ir pardavimo procesą. Bus atliekamos įvairios praktinės užduotys remiantis realiu verslo kūrimo proceso modeliu. Mokiniai gaus grįžtamąjį ryšį iš specialiai šiam projektui apmokytų talentų ieškotojų. Grįžtamieji pokalbiai apima rezultatų aptarimą, taip pat bendrą skatinimo tikslų ir priemonių nustatymą, siekiant nustatyti tolesnę atrasto verslumo potencialo plėtrą ir pažangą.

Mielai atsakysime į visus Jums iškilusius klausimus.

Laukiame Jūsų registracijos! Prašome siųsti paraiškas iki nustatyto **termino** šiuo **adresu**

Pagarbiai

Parašas

Registracija (nurodomas pavadinimas)

Informacija apie dalyvį/ę:

Vardas	
Pavardė	
Adresas	
Gimimo data	
Telefonas	
Mob. tel. nr.	
El. p.	
Mokykla	
Klasė	

Prireikus, prašome suteikti informaciją šiam asmeniui (privaloma užpildyti, jei dalyvis yra nepilname-tis):

Vardas	
Pavardė	
Adresas	
Telefonas	
Mob. tel. nr.	

5.3 Projekto „Losleger - Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ įgyvendinimo vertinimo anketa

Skalė: 1 = labai gerai/visiškai sutinku

6 = nepakankamai/visiškai nesutinku

	1	2	3	4	5	6
Patalpos buvo gerai pritaikytos mokymams.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Aprūpinimas darbui reikalingomis priemonėmis (kompiuteris, rašomoji lenta, plakatai ir pan.)	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dalyvių skaičius <i>šiam renginiui</i> buvo optimalus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Renginys buvo gerai organizuotas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Laikas, skirtas užduotims atlikti, buvo optimalus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užduočių sudėtingumas buvo optimalus.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užduotys buvo suformuluotos aiškiai.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Galėjau panaudoti turimas žinias.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Dienotvarkė buvo gerai struktūrizuota.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Išlaikyta tinkama užsiėmimų ir poilsio laiko pusiausvyra.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Mokymosi ir darbo etapai buvo aktyvūs ir konstruktyvūs.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užsiėmimų turinys pateisino mano lūkesčius.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užduotys skatino aktyviai dalyvauti ir veikti.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užduotys suteikė galimybę kritiškai mąstyti.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Užduotys buvo įdomios ir produktyvios.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Talentų ieškotojų pastabos buvo labai naudingos.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Grįžtamasis ryšys turinio atžvilgiu buvo suprantamas.	☐	☐	☐	☐	☐	☐
Atmosfera per grįžtamąjį pokalbį buvo maloni.	☐	☐	☐	☐	☐	☐

Kodėl sutikote dalyvauti *renginyje*?

Kaip sužinojote apie *renginį*?

Labiausiai man patiko:

Labiausiai džiugino arba erzino:

Ateityje imsiuosi šios veiklos:

Manau, kad ateityje galėčiau kurti savo verslą.

☐ Taip ☐ Ne ☐ Nežinau

Rekomenduočiau dalyvavimą šiame *renginyje* savo draugams.

☐ Taip ☐ Ne ☐ Nežinau

Renginį galėčiau įvertinti ____ .

5.4 Laiškas ateičiai

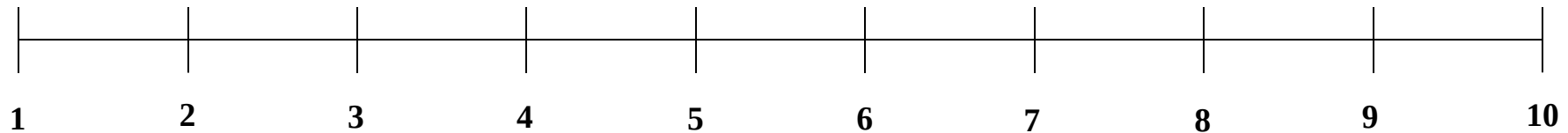
Laiškas ateičiai

[illegible]

5.5 Kontrolinis klausimas prieš projektą

_____ (Vardas)

Kaip vertinate savo verslumo talentą?



1: Su verslu neturiu nieko bendro.

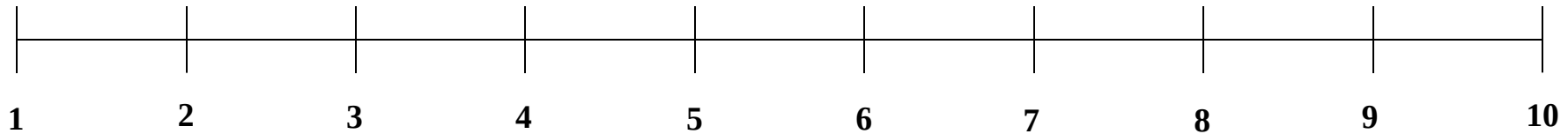
10: Aš esu gimęs/usi būti verslininku/e.

Klausimas PRIEŠ „Jaunimo verslumo potencialo nustymas“ projektą

5.6 Kontrolinis klausimas po projekto

_____ (Vardas)

Kaip vertinate savo verslumo talentą?

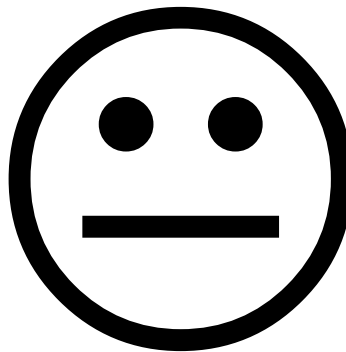


1: Su verslu neturiu nieko bendro.

10: Aš esu gimęs/usi būti verslininku/e.

Klausimas PO „Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“ projekto

5.7 Dalyvių nuotaikos vertinimas



5.8 Dalvių vardų kortelės

VARDAS



5.9 Dalyvių paskirstymo planas

Pasiskirstymo planas reikalingas nustatant, kurie dalyviai dirbs kartu ir kurie talentų ieškotojai juos stebės. Sėkmingai verslumo potencialo analizei svarbu, kad plano būtų laikomasi griežtai.

Jums planą paruošėme kuo patogesni, kad galėtumėte greitai jį sudaryti. Pasiskirstymo planą sudaro keli lapai su lentelėmis. 1 lentelėje pateiktos dalyvių grupės ir kiekvienai užduočiai paskirti talentų ieškotojai. 2 lentelėje talentų ieškotojams paskirti dalyviai ataskaitiniam aptarimui. Taip pat nurodyta, su kuriais dalyviais talentų ieškotojai vykdys grįžtamuosius pokalbius. Kituose lapuose pateiktas visas pasiskirstymas talentų ieškotojams.

Paruoškite paskirstymo planą kaip nurodyta:

1. Atidarykite Excel lentelę „Paskirstymo planas“ bei pirmąjį lapą.
2. Kiekvienam dalyviui priskirkite skaičių, o talentų ieškotojui- raidę.
3. Jų vardus įrašykite į viršutinę lentelę.
4. Paruoštą paskirstymo planą išdalinkite tik talentų ieškotojams. Dalyviai neturi žinoti, kas juos stebės.
5. Talentų ieškotojų paskirstymo planą aptarimui rasite dešinėje. Čia taip pat įrašykite dalyvių ir talentų ieškotojų vardus.

[Vardas, pavardė]

nuo [Data] iki [Data]

[vieta]

sėkmingai dalyvavo verslumo potencialo analizėje

„Jaunimo

– verslumo potencialo nustatymas“

vykdant projektą

Enterprise+ – Innovative Potential Meets

Experience

„Jaunimo verslumo potencialo nustatymas“

suteikia galimybę dalyviams, atliekant įvairias praktines užduotis, atrasti savo gebėjimus ir polinkį į verslumą.

[Vieta, Data]

Parasas

