

1. Gids voor jongerenwerkers ter stimulering capaciteitsopbouw van ondernemersap

Introductie

Ondernemerschap is een krachtige motor voor economische groei en het scheppen van banen. Jonge arbeidsmigranten vormen een belangrijke pool van potentiële ondernemers.

Coaching en monitoring in ondernemerschap is een effectieve hulpbron intensieve ondersteuning voor jonge migrerende werknemers. De sleutel tot een succesvolle coaching- of mentorrelatie is de kwaliteit en toewijding van de coach of mentor, die zorgt voor een goede match met de jonge ondernemers. Jeugdwerk' verwijst naar onderwijs- en welzijnsdiensten ter ondersteuning van de veilige en gezonde overgang van jongeren naar het volwassen leven, evenals naar vrijetijdsactiviteiten. Organisaties die jeugdwerk leveren, delen brede waarden en doelstellingen voor jeugdwerk:

- ✓ Jongeren ondersteunen bij het benutten van hun potentieel op cultureel, sociaal en educatief gebied,
- ✓ de actieve deelname van jongeren aan sociale en culturele activiteiten bevorderen, jongeren begeleiden in hun persoonlijke en professionele pad, inclusief advies over school en onderwijs of ondersteuning om de toegang tot de arbeidsmarkt te vergemakkelijken.

Jeugdwerk is een niet-formeel leerproces dat erop gericht is jongeren te ontwikkelen in termen van hun burgerschap, hun integratie in het maatschappelijk middenveld en het vergroten van de solidariteit tussen generaties. Jeugdwerk is voornamelijk de "buitenschoolse" (buitenschoolse) kinderen en jeugdwerk dat jongeren promoot en versterkt.

De gids

Dit document is een gids voor leerkrachten, opleiders en jeugdwerkers die migranten opleiden om hun ondernemersvermogen te vergroten.

Ondernemerschapsonderwijs is meer dan de voorbereiding op het runnen van een bedrijf. Deze Gids voor jongerenwerkers gaat over het ontwikkelen van ondernemersattitudes, vaardigheden en kennis die, kortom, een student in staat moeten stellen om ideeën om te zetten in daden.

Het doel van deze gids is om leerkrachten en opleiders een kader te bieden om ondernemend leren van jonge migrant (en) studenten te ondersteunen en hen te helpen bij het opzetten van een bedrijf. Het zal het leren van migrantenstudenten in de klas of online optimaliseren door middel van gerichte lesmethoden.

Het doel is om leerkrachten en jonge ondernemers te voorzien van een uitgebreide reeks maatregelen die zijn ontwikkeld met verschillende specialisten in heel Europa en die gemakkelijk te volgen is om te implementeren en te repliceren in elk ander EU-land. De trainingsaanpak mag niet in een educatief kader passen om de visie van de ondernemers weer te geven.

Wie

Een typische student is een migrant van 16-29 jaar oud met een verlangen om hun ondernemersgeest te ontwikkelen. Deze studenten zullen met verschillende uitdagingen worden geconfronteerd, zoals juridische, culturele, taalkundige en in sommige gevallen de noodzaak om door Europa te verhuizen. Trainers moeten niet alleen bekwaam zijn in het aanleren van ondernemerscapaciteiten, maar ook rekening houden met deze unieke uitdagingen.

Wat

De ondernemersgeest is niet beperkt tot een migrant die een bedrijf wil oprichten. Het wordt toegepast op een migrant die een initiatief ontwikkelt, een evenement organiseert en profiteert van een kans waar er een element van risico en hopelijk winst is. Het kan een parttime of fulltime activiteit zijn.

Financiering is een groot probleem voor migranten, dus de training wordt ook toegepast op intrapreneuriale initiatieven. Intrapreneuriale initiatieven zijn initiatieven die een werknemer (de migrant) heeft vanuit een entiteit en deze intern ontwikkelt, waarbij hij geniet van de financiële veiligheid en middelen van de werkgever, de migrant kan bijvoorbeeld voor een bedrijf werken en vervolgens binnen dat bedrijf de jongeren persoon kan een initiatief hebben om te delen met en ontwikkelt zich met de baas.

Trainingsomgeving

De training kan plaatsvinden op een virtueel / digitaal platform of in een trainingsfaciliteit.

DIGITAAL / VIRTUEEL LEREN

De effectiviteit van een coaching- of mentorprogramma kan afhangen van het gemak waarmee u toegang krijgt tot de coach of mentor. Dat hoeft geen fysieke trainingsfaciliteit te zijn.

Online trainingen op afstand kunnen nodig zijn om migranten via online platforms te ontmoeten. In het tijdperk van training en opleiding verscheen de term als "Emergency Remote Teaching" om aan te geven dat de trainingsomgeving in virtuele platforms moet worden getransformeerd zonder ze in het begin als online instructieprocessen te moeten ontwerpen. Daarom hebben we dit onderdeel toegevoegd om trainers te ondersteunen bij het omzetten van hun inhoud in de online kanalen. Het wordt veel moeilijker om de interactieve kenmerken van de instructie te behouden wanneer deze wordt omgezet in online platforms. Daarom wint het gesynchroniseerde of livestream-karakter van de instructie aan belang in online sessies. Er zijn platforms, zoals Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype enz. Om live (gesynchroniseerde) sessies met de leerlingen te krijgen. Als het een groepsessie is, zijn er enkele interactieve tools beschikbaar voor de trainer om feedback te krijgen, zoals menti.com, Kahoot, poll junkie etc.

Trainingsfaciliteit

De trainingsfaciliteiten moeten bepaalde kenmerken bieden:

- Gemakkelijk en direct openbaar vervoer naar de trainingsfaciliteit - de migranten moeten de trainingslocatie kunnen bereiken met een paar eenvoudige instructies en de migranten zouden niet veel moeten lopen in het gebouw, anders zullen ze zich verloren en onwelkom voelen;
- Al het personeel van de organisatie moet worden geïnformeerd dat de migranten komen en bereid zijn om basisindicaties te geven hoe de trainingsfaciliteit te bereiken;
- Professionele maar ontspannen omgeving - migranten voelen zich misschien terughoudend om deel te nemen aan de cursus, dus het is belangrijk dat ze zich ontspannen en welkom voelen, maar ook vertrouwen hebben in hun leraren;

- Ruimte om te bewegen - de kamer heeft voldoende ruimte nodig voor de studenten om te bewegen en te socialiseren / netwerken, aangezien de cursus niet alleen zittend wordt gevolgd;
- Tabellen in een cirkel - om psychologische barrières te vermijden;
- Technische apparatuur - zoals muziekspeler, laptop, projectie etc. om audiovisuele elementen te gebruiken;
- Smartboards - met behulp van smartboards kan les worden gegeven in verschillende stijlen. Er zijn studenten die meer verbaal geneigd zijn, zodat ze naar het gesprek van de leraar kunnen luisteren. Studenten met visueel leren kunnen gemakkelijker begrijpen wat de leraar doet. Het bord maakt meer diepgaande beelden mogelijk. U kunt online bronnen hebben, ze zijn milieuvriendelijk, u kunt uw lessen opslaan, betere beelden
- Wi-Fi-service - een noodzaak omdat de migranten thuis misschien geen toegang hebben tot wifi, en het moet zonder beperkingen zijn, maar wel voldoen aan de veiligheidsnormen;
- Regelmatige pauzes - om de concentratie te behouden, zijn pauzes gestructureerd, regelmatig en gerespecteerd en worden ze aan het begin van elke trainingsdag aangekondigd. Mogelijk moet u pauzes in verband met religieuze vereisten overwegen
- Toilet - zoals bij elke trainingsfaciliteit, moeten gemengde toiletten worden vermeden;
- Basisverfrissingen - voor het geval de studenten honger hebben, zijn er basisverfrissingen beschikbaar;

Toegepaste trainingsmethode

De methoden die door de trainer worden gebruikt, zijn fundamenteel voor het succes van de cursus, aangezien de migranten zich in een unieke en uitdagende situatie bevinden. Leeroptimalisatie wordt versterkt door;

- Teamwork
- Praktische / hands-on lessen - project gebaseerde, studentgerichte en werk gebaseerde methoden
- Ijsbrekers en stimulerende strategieën voor studenten
- Active student participation (treating the students as individuals and a specific background and knowledge)
- Aan elke les zijn leerdoelen verbonden
- Regelmatige en objectieve toetsing (informeel en niet-formeel). Dit kan zo simpel zijn als het controleren aan het einde van elke module die de student heeft begrepen. Teamwerk, soft skills en hands-on vaardigheden moeten worden geëvalueerd door de mentor / trainer in een informele en niet-formele omgeving, bijvoorbeeld door feedback te geven op de onafhankelijke praktijk van de studenten, zoals opgenomen in de sessieplannen van deze gids
- Gebruik van ten minste drie 'zintuigen' om waar mogelijk een concept te communiceren om het vasthouden van informatie aan te moedigen om een sociale en emotionele leeromgeving te creëren (bijvoorbeeld zicht, gehoor en emoties door middel van verhalen, of zien, horen en bewegen door leerlingen te laten opstaan en beweeg
- Het beoordelen en vervullen van de fundamentele menselijke behoeften van migranten (indien mogelijk) aan het begin van de trainingssessie. Als een sollicitant een basisbehoefte mist, zal hij zich niet concentreren op de les, maar op die behoefte, zoals honger, dorst, kou, hitte, uitputting of angst. Sociale en economische verschillen vormen een bedreiging voor effectief groepsonderwijs
- Overweeg en leg verantwoording af over psychologische trauma's en vooroordelen

- **Het handhaven van een opendeurbeleid** - u bent er altijd om hen te helpen met het onderwerp van de training (academisch)
- **Deel relevante persoonlijke verhalen of anekdotes** - jeugdwerkers met een migratieachtergrond zijn in dit geval succesvoller: door een verband aan te tonen tussen uw leven en jonge migranten, kunt u effectief contact met hen opnemen. Denk aan grappige persoonlijke ervaringen die jonge migranten zullen vermaken en een sterke levensles zullen overbrengen.

Optimaliseren van het leren wordt bedreigd door;

- Gebrek aan ouderlijke ondersteuning - de meeste gezinnen begrijpen niet waarom ze een opleiding volgen.
- Armoede
- Pesten
- Gezondheidsproblemen - Syriërs hebben bijvoorbeeld meestal een traumatische achtergrond en worden geconfronteerd met gezondheidsproblemen als gevolg van onvoldoende levensomstandigheden.
- Storende studenten
- Gebrek aan interesse of relevantie
- Verzuim
- Culturele verschillen
- Gebrek aan taalvaardigheid in de taal van de cursus

Soorten van leervormen

1. Auditieve en muzikale leerlingen

Auditieve leerlingen horen graag oplossingen en voorbeelden die aan hen worden uitgelegd, en kunnen zich aangetrokken voelen tot muziekonderwerpen en groepsonderwijs als een manier om informatie te begrijpen. Auditieve leerlingen hebben vaak een grote aanleg om noten en tonen in muziek en spraak te onderscheiden.

Kwaliteiten die vaak worden geassocieerd met auditieve leerlingen zijn onder meer:

- Een 'goed oor' hebben voor muziek en tonen
- Kan worden afgeleid
- Houdt van praten met zichzelf / anderen / neuriën / zingen

Auditieve leerlingen kunnen woorden hardop zeggen of tonen neuriën om ze beter te leren. Deze strategie is essentieel om muzikale leerlingen betrokken te houden bij klassikale lessen.

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Lees terug wat je hebt geschreven
- Lessen opnemen om later te beluisteren en te raadplegen
- Auditieve luisteraars aanmoedigen om 'anderen mondeling te onderwijzen'
- Vermijd afleidingen

2. Visuele en ruimtelijke leerling

Visuele leerlingen houden van diagrammen, het uittekenen van concepten, grafieken en processen. Ze leren door naar visuele concepten te kijken, ze te creëren en te kijken hoe andere mensen ze creëren. Visuele leerlingen kunnen georganiseerd of creatief zijn in hun toepassing en dingen als kleuren en vormen nuttig vinden

Visuele leerlingen beschikken vaak over de volgende kwaliteiten: Habitual doodlers / drawers

- Oplettend
- Niet snel afgeleid
- Houdt van plannen
- Geeft de voorkeur aan visuele instructies

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Voeg kaarten, afbeeldingen en diagrammen toe
- Maak mindmaps
- Zet de visuele leerlingen vooraan
- Kleurcodes en cues gebruiken
- Het maken van aantekeningen en het kopiëren van aantekeningen tijdens de studie aanmoedigen

3. Verbale leerling

Verbaal leren omvat zowel schrijven als spreken. Verbale leerlingen kunnen een voorkeur hebben voor lezen en schrijven, woordspelletjes en gedichten. Verbale leerlingen kennen de betekenis van een brede categorie woorden, kunnen deze effectief gebruiken en zoeken actief naar nieuwe woorden om aan hun repertoire toe te voegen.

Enkele kwaliteiten die verband houden met verbale leerlingen zijn:

- Intellectueel
- Boekenwurm
- Goede verhalenverteller

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Verhaal vertellen
- Verleg persoonlijke grenzen door ze dingen te laten opschrijven of aan anderen te laten zien

4. Logische en wiskundige leerling

Enkele kwaliteiten die verband houden met wiskundige leerlingen zijn:

- Patroonherkenning
- Goed met getallen
- Aanleg voor groepering en classificatie

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Probeer statistieken en classificatie-taxonomie op te nemen.
- Vraag uw leerlingen "Welke categorie van boeken is dit?"
- Begin met een algemeen concept en ontwikkel ze
- Probeer bij logische studenten altijd een systeem op te nemen, betrek de studenten bij de ontwikkeling van dat systeem.

5. Fysieke of kinesthetische leerling

Kinesthetische, gewoonlijk hands-on leerlingen genoemd, geven er de voorkeur aan fysiek met de materialen van de leerstof bezig te zijn. Enkele kwaliteiten die verband houden met fysieke leerlingen zijn:

- Voorkeur om 'hun handen vuil te maken'
- Energiek, kan vingers trommelen of benen schudden
- Actiegericht en extravert
- Kan prioriteit geven aan lezen en schrijven

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Beweging aanmoedigen tijdens het studeren (straf ze niet voor friemelen)
- Ruim bureaus en oppervlakken op, zodat ze zich kunnen concentreren op het leren
- Neem op tijd pauzes, laat ze bewegen
- Laat ze producten maken

6. Sociale en interpersoonlijke leerling

Sociale leerlingen geven de voorkeur aan groepen en samenwerking. Sommige, maar niet alle, zullen aangetrokken worden tot leiderschap binnen een groep. Enkele van de kwaliteiten die vaak worden geassocieerd met dit type leerling zijn

- Extravert
- Communicatief vaardig
- Gevoelig en empathisch

Het is belangrijk voor docenten om te begrijpen dat niet alle sociale leerlingen extravert of zeer communicatief zijn, en dat ze ook visuele, auditieve, verbale, logische of fysieke leerlingen kunnen zijn. Het interpersoonlijke aspect beschrijft misschien beter de omstandigheden waarin ze zich het meest op hun gemak voelen, dan hoe ze informatie absorberen. Interpersoonlijke leerlingen houden van 'doen' en 'delen'. Dit kan soms leiden tot afleiding voor andere studenten die intrapersonlijker zijn in hun leergewoonten. Om dit te voorkomen, probeert u sociale leerlingen te kanaliseren om waarde aan de groep te leveren, hen taken te geven die hun energie nuttig gebruiken, met de nadruk op empathie voor hun klasgenoten.

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

- Rollenspelen van historische gebeurtenissen of literaire werken
- Samenwerken aan financiële en budgetproblemen
- Lesgeven dmv begripsvragen te stellen

7. Eenzame en intrapersonlijke leerling

Eenzame leerlingen kunnen visuele, auditieve, fysieke, verbale of logische leerlingen zijn. Door aan alle behoeften van de eenzame student te voldoen, zullen ze volledig betrokken zijn. Enkele van de kwaliteiten die vaak worden geassocieerd met dit type leerling zijn:

- Onafhankelijk
- Introspectief

- Privaat

Strategieën die u kunt proberen, zijn onder meer:

In een klasomgeving kan het soms moeilijk zijn om een eenzame leerling op te merken. Ze zitten misschien stil achter in de klas om aan het einde van het semester te slagen voor het examen. Voor de docent is het belangrijk om ze tijdens de les te betrekken. Zorg voor beeldmateriaal, boeken en leermiddelen. Wijs rustige gebieden aan en werk samen met gedefinieerde deeltijd, zodat de eenzame leerling zich voldoende voorbereid kan voelen.

Gemengde leeraanpak

Het is altijd wenselijk om tijdens de cursussen een gemengde leeraanpak te hebben om tegemoet te komen aan elk type leerstijl. Elke sessie / les kan zich richten op een bepaald leertype of meerdere strategieën in elke les opnemen. Het belangrijkste element is allereerst het herkennen van de verschillen in het leren van studenten.

Storende studenten - bedreigende leeroptimalisatie

De storende leerling van de ene klas kan worden beschouwd als een normale leerling in een andere klas. Dit hangt af van de culturele verschillen. Het betekent niet noodzakelijk dat een ontwrichtende student zich realiseert dat hij ontwrichtend of gedemotiveerd is.

Typische storingen; Voorbeelden zijn het herhaaldelijk verlaten en betreden van het klaslokaal zonder toestemming, het maken van luide of storende geluiden, doorgaan met praten zonder herkend te worden, of toevlucht nemen tot fysieke bedreigingen of persoonlijke beledigingen

Strategieën om storend gedrag te voorkomen en erop te reageren, zijn onder meer:

- In de eerste les moeten jullie allemaal een "Gedragsnorm" -schema maken dat alle leerlingen ondertekenen. Herinneringen door de docent zijn altijd vereist
- De docent moet het rolmodel zijn voor de vereiste norm
- Als u denkt dat er ongepast gedrag plaatsvindt, overweeg dan een algemeen waarschuwend woord in plaats van een bepaalde leerling te waarschuwen (bijv. "We hebben momenteel te veel gelijktijdige gesprekken; laten we ons allemaal concentreren op hetzelfde onderwerp").
- Probeer na de les met de leerling te praten om eventuele problemen te bespreken .

Vermijd:

- Ruzie maken met een student
- Toegeven aan ongepaste verzoeken
- Negeren van ongepast gedrag dat gevolgen heeft voor u of andere studenten
- De student toestaan je te intimideren

Law and regulations

Zie [hoofdstuk 5 Ondernemerswetten, regels, voorschriften en belastingen](#), daar vindt u algemene informatie over het onderwerp en gedetailleerde informatie over de Britse, Nederlandse, Italiaanse, Turkse en Roemeense regelgeving.

Culturele achtergrond

De culturele factor is een van de belangrijkste sleutels die moeten worden aangepakt om een inclusieve en open leeromgeving te creëren die leren faciliteert. De trainer moet rekening houden met de culturele achtergrond van de studenten en de cultuur en achtergrond van het land van bestemming, die vaak bijzonder verschillend zijn. Het is van belang om goed het onderscheid en verschil uit te leggen in waarden en normen om bepaalde culturen goed te kunnen benaderen.

Rekening houden met de culturele achtergrond van de studenten is het cruciaal om een opleiding van hoge kwaliteit te bieden die beantwoordt aan hun behoeften en verwachtingen van de opleiding.

Het aanpakken van de culturele achtergrond is een complexe taak die bijzondere aandacht van de trainer vereist. Cultuur is meer dan vakanties of recepten van favoriete gerechten, religieuze tradities of taal; iemands cultuur en opvoeding hebben een filosofisch effect op hun perspectief op de wereld en hoe ze informatie verwerken. Daarom heeft cultuur een belangrijke inbreng in leer- en onderwijsstijlen.

Het is belangrijk dat de trainer vooraf wat informatie heeft over de culturele achtergrond van studenten om hun onderwijsbenadering aan te passen. Dit kan worden gedaan in de eerste inleidende les waarin een student zichzelf presenteert met nuttige informatie voor zowel de leraar als de klas, of vóór de start van de cursus door middel van vragenlijsten of soortgelijke hulpmiddelen. Het is belangrijk dat docenten hun leerlingen en hun academische vaardigheden individueel begrijpen, in plaats van te vertrouwen op vooropgezette ideeën of eerdere ervaringen met andere studenten met een vergelijkbare achtergrond. De informatie die via deze kanalen wordt verstrekt, zal de leraar helpen zich beter te concentreren op de behoeften van de studenten en op de opleiding.

De tutor moet onthouden dat cultuur de trainingservaring kan beïnvloeden: het 'normale' gedrag van de studenten in de klas is bijvoorbeeld sterk gebaseerd op hun cultuur. Aziatische studenten zijn over het algemeen stil in de klas en oogcontact maken met docenten wordt als ongepast beschouwd. Daarentegen wordt de meeste Europese studenten geleerd om actieve discussies in de klas te waarderen en om docenten rechtstreeks in de ogen te kijken om respect te tonen, terwijl hun docenten de deelname van studenten zien als een teken van betrokkenheid en competentie. Deze factoren zijn van cruciaal belang bij de opleiding met migrantengroepen.

Het is belangrijk dat de trainers rekening houden met factoren die deel uitmaken van de persoonlijke achtergrond van elke student en die soms moeilijk aan te pakken zijn, zoals bijvoorbeeld trauma. Het is belangrijk voor de trainer om flexibel en empathisch te zijn voor zijn studenten, omdat ze vaak behalve trainers ook referentiepunten kunnen worden voor jonge migranten.

Bij het aan de orde stellen van cultuur in de opleiding is het belangrijk om rekening te houden met zowel de culturele achtergrond van studenten als de cultuur van de bestemming. Het is essentieel dat trainers informatie geven over de nieuwe omgeving, zodat de studenten zich prettiger voelen. De redenen waarom een persoon uit zijn land van herkomst verhuist, zijn talrijk en het is niet duidelijk dat de persoon informatie heeft over het land van bestemming. Trainers moeten bereid zijn om zoveel mogelijk informatie te geven, ook afhankelijk van de behoeften van de leerling. Deze informatie omvat niet alleen taaltraining, maar ook andere belangrijke factoren, zoals: specifieke regels in specifieke sectoren, niet geaccepteerd gedrag door de samenleving, hoe de lokale bevolking moet worden aangesproken, enzovoort. Het verstrekken van informatie over het land van bestemming is cruciaal om de integratie te stimuleren. Dit soort informatie maakt deel uit van de zogenaamde interculturele training die de identificatie van de verschillen tussen de twee culturen impliceert en die gebieden aanpakt waar de cultuurclash tot problemen kan leiden.

Teamwork leren

Leeroptimalisatie wordt versterkt door Teamwork. Er moet een vriendelijke en comfortabele teamsfeer zijn

Er moet een teamsfeer worden gecreëerd in de klas die het gevoel van eigenaarschap van de inhoud verbetert, de kans verkleint dat studenten uitvallen en hun interesse verliezen en de kwaliteit van de ideeën tussen elkaar verbetert.

Teamworkvaardigheden zijn essentieel voor uw succes op het werk, ongeacht uw branche of functietitel. Goede teamworkvaardigheden weerspiegelen doorgaans een gezonde, goed functionerende werkplek.

Probeer de volgende vaardigheden te ontwikkelen voor jonge migranten als ondernemer. Hier zijn slechts enkele voorbeelden van kwaliteiten die u kunnen helpen uw teamworkvaardigheden te verbeteren:

Communicatie - cruciaal voor goede teamworkvaardigheden, dus deel relevante gedachten, ideeën en belangrijke informatie. Overweeg zowel verbaal als non-verbaal.

Verantwoordelijkheid - het is belangrijk dat elke betrokken partij het werk begrijpt waarvoor ze verantwoordelijk zijn en zich inspant om genoemde taken op tijd en volgens de verwachte norm te voltooien en samen te werken aan een gemeenschappelijk doel.

Eerlijkheid - dit kan betekenen dat je een meningsverschil deelt, een bepaalde taak niet op tijd kunt voltooien of een nieuwe ontwikkeling deelt. Transparantie schept vertrouwen en werkt daarom efficiënt samen.

Actief luisteren - moeite doen om aandachtig op één persoon te focussen terwijl deze zijn ideeën, gedachten of gevoelens deelt, wat het begrip en vertrouwen verbetert. Stel vervolgvragen!

Empathie - Door empathie te hebben voor uw teamgenoten, kunt u hun motieven en gevoelens beter begrijpen, wat u kan helpen om met hen te communiceren op een manier waarop zij positief zullen reageren.

Samenwerking - werk samen om iets beters te creëren, ideeën uit te wisselen, elkaars werk te verbeteren en elkaar te helpen een goed team te vormen.

Bewustzijn - wees altijd bewust van de teamdynamiek. Als bijvoorbeeld één persoon het gesprek domineert, is het belangrijk dat de balans wordt hersteld zodat elke teamgenoot een gelijkmatige bijdrage kan leveren. Als een persoon de neiging heeft om verlegen en aarzelend te zijn om ideeën te delen, is het ook belangrijk om ruimte te creëren zodat alle teamgenoten zich op hun gemak voelen om hun unieke vaardigheden en capaciteiten bij te dragen.

Leeroptimalisatie wordt versterkt door energieke leerlingen - Door beweging in een les op te nemen, worden de bloedstroom en hersenactiviteit gestimuleerd. Sommige leerlingen vinden het moeilijk om op te letten wat de leraar zegt en stil te zitten.

Leeroptimalisatie wordt versterkt door leerdoelen - dit helpt bij het focussen van de les, in termen van pre-lesvoorbereiding en door de les heen. Het samenstellen van doelstellingen zorgt ook voor een meer gestructureerde voortgang van de leerling. De doelstellingen mogen niet te strikt zijn om een vloeiende ontwikkeling in de klas mogelijk te maken. De docent moet ervoor zorgen dat alle leerdoelen worden bereikt. Aan het einde van de dag dienen de leerdoelen van de volgende trainingsdag bekend gemaakt te worden om de student te motiveren terug te komen en zich uiteindelijk op eigen initiatief voor te bereiden.

Leeroptimalisatie wordt versterkt door regelmatig testen of herhalen van eerdere lessen - testen kan zo simpel zijn als herhalen wat er in de vorige les is gebeurd, en eenvoudige vragen stellen om de leerlingen eraan te herinneren wat ze de vorige keer hebben gedaan (zelfs voor een pauze). "Testen is door te doen" op een gecontroleerde manier met constructieve hulp en het delen van de ervaring. Aan het einde van een les moet de studenten worden gevraagd om de belangrijkste punten te herhalen. Dit testen moet elke les gebeuren. Als de student weet dat er aan het einde van de les basisvragen zullen zijn, zullen ze zich meer concentreren en concentreren, en wat nog belangrijker is, het helpt de student om een langetermijngeheugen te creëren. Een online applicatie zoals Kahoot creëert een omgeving van plezier en motivatie om mee te doen aan de activiteit.

Leeroptimalisatie wordt versterkt door praktische / praktische lessen. Het zal worden gedaan via de leraar, het platform, de app en moet ook toegankelijk zijn via de smartphone. Na een korte presentatie van de theoretische aspecten van de les, krijgen de studenten eenvoudige opdrachten met betrekking tot de besproken onderwerpen. Afhankelijk van de aard van de opdrachten werken de studenten individueel of in teams. Na afloop van de opdrachten presenteert een leerling of een team zijn / haar resultaten en bespreekt de hele klas ze op een objectieve manier.

Dit kan bijvoorbeeld worden bereikt door middel van toneel en andere theatrale activiteiten en games, waardoor studenten kunnen deelnemen aan activiteiten om helemaal plezier en plezier te hebben. Bovendien moet de creativiteit van de studenten worden gestimuleerd door de trainer om hun innerlijke potentieel te activeren als innovators, nieuwe ideeënmakers, creatieve probleemoplossers, die belangrijke componenten zijn van een ondernemersmentaliteit.

Leeroptimalisatie wordt versterkt door minimaal 3 zintuigen te gebruiken om een concept te communiceren.

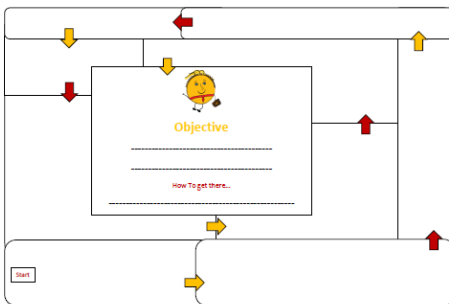
Creëer een klas gericht op mind-set

Volgens professor Carol S. Dweck, hoogleraar psychologie aan de Stanford University, zullen mensen met een 'fixed mindset' - degenen die geloven dat basiskwaliteiten zoals intelligentie of talent vastliggen - minder snel floreren dan mensen met een 'groeimindset' - degenen die geloven dat vaardigheden kunnen worden ontwikkeld door toewijding en hard werken. In haar boek "Mind-set: The New Psychology of Success" onthult Dweck hoe ouders, leraren en anderen dit idee kunnen gebruiken om studenten te helpen uitstekende prestaties te bevorderen.

Door een leeromgeving met een groeimindset te creëren, kunnen we studenten helpen meer eigenaar te worden van hun leerproces en hun onafhankelijkheid te bereiken. De sleutel is om de nadruk te leggen op de inspanningen die studenten leveren, in plaats van op hun intellectuele capaciteiten, waardoor ze leren hoe ze kunnen volharden en groeien.

Elke student moet wekelijkse, maandelijkse en driemaandelijkse doelen stellen. Volg hun voortgang en groei. Vier hun successen en als studenten hun doelen niet bereiken, houd dan een interventieconferentie zodat we de voortgang die ze hebben geboekt kunnen bekijken en aanpassingen kunnen maken zodat ze meer groei kunnen zien.

Een van de tools die we kunnen gebruiken is het spel Company Snakes and Ladders, waarin je doelen en taken vaststelt. De deelnemer definieert doelstellingen en splitst deze op in de verschillende taken die hij / zij moet uitvoeren om het doel te bereiken. Elke taak moet een deadline hebben en de vraag wanneer, hoe, wie, waar beantwoorden. De tutor en trainer moeten het samen met de deelnemer volgen.



Hoe en welke tools kunnen we gebruiken?

Case studies van wereldwijd bekende ondernemers

- Ondernemerschap door migranten en succes: het verhaal van Jan Koum (Whatsapp) <https://www.forbes.com/sites/parmyolson/2014/02/19/exclusive-inside-story-how-jan-koum-built-whatsapp-into-facebooks-new-19-billion-baby/?sh=a5c4d5f2fa19#7cea2c742fa1>
- Made.com: een interview met Ning Li <https://www.theguardian.com/small-business-network/2017/sep/18/madecom-founder-we-want-to-be-the-new-ikea>
- Kiran Mazumdar Shaw- CEO- Biocon
 Kiran Mazumdar Shaw, de oprichter van Biocon, is een van de meest succesvolle Indiase ondernemers. Op 25-jarige leeftijd richtte ze haar eigen bedrijf op genaamd Biocon, dat samenwerkte met een Iers bedrijf om industriële enzymen te maken..
- Arianna Huffington - CEO- The Huffington Post
 Arianna Huffington is de belangrijkste supporter van The Huffington Post, bedenker van de aanhoudende New York Times-hit The Sleep Revolution en als hoofdredacteur van The Huffington Post om te zoeken naar haar nieuwe gezondheidsstart, Thrive Global, die haar zal aanbieden welzijnsvoorbereiding en workshops over stressaftrek. Hier is haar zakelijke begeleiding voor zakelijke visionairs die een bedrijf moeten beginnen alleen omdat: "Als u een bedrijf gaat beginnen, moet u het echt koesteren, omdat niet iedereen er dol op zal zijn. Op het moment dat The Huffington Post voor het eerst werd voortgestuwd in 2005, waren er zo'n groot aantal depreciators.
- Guy Kawasaki CEO- Canva
 Guy Kawasaki is de hoofdevangelist van Canva, de schrijver van dertien boeken, waaronder de veelgeprezen Art of the Start, die door zakenmensen over de hele wereld wordt geprezen als een massa-scheppingswapen. Hij is bovendien de vorige baas-evangelist van Apple. Hier is zijn zakelijke aansporing voor hoopvolle zakelijke visionairs die hun eigen bedrijf moeten beginnen: "Mijn beste zakelijke tip is om me op het model te concentreren. Concentreer je niet op je pitchdeck, in de praktijk geteste strategie of geldprojecties. "

- Chase Jarvis CEO- CreativeLive,
Nadat hij op een redelijk jonge leeftijd een van 's werelds meest vooraanstaande fotografen werd, ging Chase verder met het opzetten van CreativeLive,' s werelds grootste trainingsorganisatie voor live-spilling. Hier is zijn zakelijke leidraad voor nieuwe zakenmensen die hun eigen bedrijf moeten beginnen: "Kras je eigen tinteling. Volg het aanpakken van een probleem dat u heeft. Iets dat je dierbaar is, niet een willekeurige marktkans. "
- Larry Kim - CEO- Mobile Monkey
Larry is de oprichter van zowel Mobile Monkey, een chatbot van de volgende generatie voor marketeers, als Wordstream, een toonaangevende leverancier van AdWords, Facebook en zoekwoordonderzoekstools die door meer dan een miljoen marketeers wereldwijd worden gebruikt. Larry is ook een topcolumnist bij Inc magazine, een Techstars-mentor en keynote speaker voor evenementen over de hele wereld. Hier is zijn beste zakelijke advies voor aspirant-ondernemers: "De grootste fout die ik ondernemers zie maken, is het overschatten van de nieuwigheid van hun grote idee."
- Michelle Schroder CEO- Making Sense of Cents
Michelle is een zakelijke visionair en blogger die het blog over individuele geld en levenswijze, Making Sense of Cents, beheert. Sinds 2011 gebruikt ze haar accountervaring om buitengewone inhoud samen te stellen en haar blogbedrijf elke maand te ontwikkelen tot meer dan \$ 70.000 aan inkomsten. Hier is haar zakelijke begeleiding voor nieuwe zakelijke visionairs die een bedrijf moeten beginnen en productief zelfstandig moeten worden: "De meest ondragelijke vergissing die ik voor het eerst (of niet-geoefende) zakelijke visionairs zie, is dat ze anderen in hun branche of blogspecialiteit zien als rivaliteit. Dit kan je fundamenteel in de steek houden, omdat je misschien nooit bevoorrechte inzichten en tips uit de branche leert, gecertificeerde metgezellen maakt, en nog veel meer. "
- Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush
Oleg is de mede-weldoener en CEO van SEMrush, een over de hele linie promotie-toolbox voor gevorderde adverteerders. Oleg heeft SEMrush ontwikkeld voor 400 werknemers op vier werkplekken over de hele wereld en in 2016 prezen ze 1 miljoen klanten (!!!) met klanten uit meer dan 100 landen. Hier is de beste zakelijke begeleiding van Oleg voor beginnende zakelijke visionairs die hun eigen bedrijf hopen te beginnen: "Nieuwe zakelijke visionairs besteden teveel aandacht aan wat verschillende organisaties beheren zonder een onafhankelijke geest te hebben."
- Bhavish Aggarwal CEO- OlaCabs
De 29-jarige IIT-B Grad - Bhavish Aggarwal is de organisator en CEO van India's meest prominente Cab Aggregator OlaCabs. OlaCabs, des te bekender bekend als Ola, is vrijwel hetzelfde als sommige andere commerciële centra op internet, maar explicieter in het geven van taxibestuurders. Ola, die begon als een online taxi-aggregator in Mumbai, woont momenteel in Silicon Valley of India, ook bekend als Bangalore, en staat ook bekend als een van de snelst ontwikkelende organisaties in India, die zijn rivalen Uber en Meru verslaat.

- Jim Fowler CEO- Owler
Jim is de oprichter en CEO van Owler, een publiek gesteunde, gefocuste inzichtenfase. Vóór Owler richtte Jim Jigsaw op in 2003 en was hij CEO totdat het in 2010 door Salesforce werd verkregen voor \$ 175 miljoen. Voorafgaand aan zijn beroep in innovatie was Jim eigenaar en beheerder van Lookout Pass, een skigebied in Idaho, en diende hij in de Amerikaanse zeemacht als een duik- en reddingsfunctionaris.
- Matt Feldman CEO- Case Escape
Matt is de CEO en belangrijkste supporter van Case Escape. Nadat hij op 23-jarige leeftijd zijn MBA behaalde aan de Chapman University, begon Matt zijn eerste bedrijf in een tijdje (dat we samen begonnen in 2013) en heeft het sindsdien ontwikkeld tot een algemeen bedrijf met meer dan 100 klanten en een aantal klanten. Case Escape is opgericht met als doel 1.000 zakenmensen te helpen bij het starten van hun eigen telefoonhoesje.
Link: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Assessment tool

The De YME-app maakt geen specifiek onderscheid tussen vaardigheden en competenties, maar geeft eerder een algemene beoordeling van het vermogen van de migrant die relevant is voor het ontwikkelen van ondernemersvaardigheden. Het verdeelt de evaluatie in 8 afzonderlijke componenten. Elk van deze componenten zal de leraar helpen bij het correct identificeren van specifieke gebieden die verdere verbetering behoeven, waardoor een gerichte, gerichte onderwijsaanpak mogelijk wordt.

De YME App kan, als de antwoorden eerlijk zijn, de aan- of afwezigheid daarvan aangeven van verschillende vaardigheden, zoals: zelfvertrouwen, communicatieve vaardigheden, leiderschapsvaardigheden, creativiteit / innovatievermogen, probleemoplossend vermogen, financiële vaardigheden, ambitie, risicobereidheid gedrag. Het zelfvertrouwen en de communicatieve vaardigheden zijn ook belangrijk om geëvalueerd te worden tijdens de eerste groepsbijeenkomst met de migranten (hun niveau is te vinden in de app). Een ondernemer moet beschikken over SOCIALE VAARDIGHEDEN (om werknemers te coördineren, te bespreken met investeerders, leveranciers, enz.) en FINANCIËLE VAARDIGHEDEN (om de cashflow in zijn / haar bedrijf te begrijpen en te beheersen).

De informatie die vanuit onze app aan de trainers wordt verstrekt, is vertrouwelijk en respecteert de privacyregels.