

IO4

Gids voor Jongerenwerkers ter Stimulering Capaciteitsopbouw in Ondernemerschap



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





Inhoudsopgave

1. Gids voor jongerenwerkers ter stimulering capaciteitsopbouw van ondernemersap	3
Introductie	3
De gids.....	3
Wie.....	4
Wat.....	4
Trainingsomgeving	4
Trainingsfaciliteit	4
Toegepaste trainingsmethode	5
Soorten van leervormen.....	6
1. Auditieve en muzikale leerlingen	6
2. Visuele en ruimtelijke leerling	6
3. Verbale leerling	7
4. Logische en wiskundige leerling	7
5. Fysieke of kinesthetische leerling.....	8
6. Sociale en interpersoonlijke leerling	8
7. Eenzame en intrapersoonlijke leerling.....	8
Gemengde leeraanpak.....	9
Storende studenten - bedreigende leeroptimalisatie	9
Law and regulations.....	9
Culturele achtergrond	10
Teamwork leren	11
Creëer een klas gericht op mind-set	12
2. Competenties van het personeel voor jeugdwerker, mentor en trainer om de opbouw van ondernemerschapscapaciteit voor jonge migranten te stimuleren.....	16
Rol Doel.....	16
Job Description.....	18
Begeleiding van de rol van de persoonlijke mentor (jeugdwerker / trainer) binnen YME	19
De mentor moet de verantwoordelijkheden van de deelnemers vaststellen	20
Het belang van de eerste ontmoeting met uw deelnemers en het assessment raamwerk.....	20
3. Sessieplan voor individuen	24
Voorlopig sessieplan: voorbereidende activiteiten voor de cursus.....	24
Sessie 1 Hoofdstuk 1: Inspirerende video's en films	27
Hoofdstuk 2: Assessment van ondernemersvaardigheden.....	31
Sessie 1 – Hoofdstuk 3: Dromen, ideeën en evaluatie	35



Sessie 2 – Hoofdstuk 3: Ontstaan van ideeën en doelgroep	39
Sessie 3 – Hoofdstuk 3: Maak het officieel en feedback	42
Sessie 1 – Hoofdstuk 4: Het Business Model en het Business Canvas Model	45
Sessie 2 – Hoofdstuk 4: Ontwerpen van de Lean Start-up	49
Sessie 3 – Hoofdstuk 4: Monitoring en Fouten	53
Sessie 1 Hoofdstuk 5: Start van een bedrijf dat voldoet aan de wet	57
Sessie 1 Hoofdstuk 6: Tips en trucs voor jonge ondernemers	60
Sessie 2 Hoofdstuk 6: Hoe word je een ondernemer?	63
Sessie 3 Hoofdstuk 6: Rond bedrijfsplanning	66
Sessie 4 Hoofdstuk 6: Om succesvol te zijn als ondernemer	69
Sessie 1 Hoofdstuk 7: Top 10 van Falen (F.A.I.L.)	72
Sessie 1 Hoofdstuk 8: Tien tips en trucs om te netwerken	75
Sessie 1 Hoofdstuk 9: Wat is marketing? Marketingtips en -trucs	79
Sessie 2 Hoofdstuk 9: Wat is communicatie?	82
4. Instructie voor app	85
E-assessment tool	85
YME platform	85
Bijlage II – E-assessment tool and YME platform	91
E-assessment tool	91
YME platform	91
Bijlage III – Oefeningen voor de doelgroep	92
Oefening nr. 1:	92
Oefening nr.2:	92
Bijlage IV: Tien tips en trucs Hoe word je een ondernemer?	93
Bijlage V - Echte verhalen over falen	95
Bijlage VI – Smart doelen	102
Defineer smart doelen	102
Oefening 1:	102
Oefening 2:	103
Groepwerk 3:	104
Bijlage VII – ‘Human bingo’	105
Voorbeeld 1	105
Voorbeeld 2	106
Voorbeeld 3	107
Bijlage VIII - Een op kunst gebaseerde reflectieve oefening: 'Hero's journey'	108

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 muzikspeler, 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.

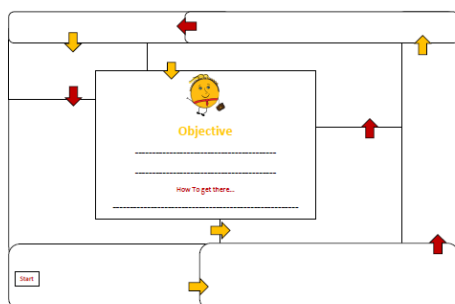
Creëer een klas gericht op mind-set

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.

2. Competenties van het personeel voor jeugdwerker, mentor en trainer om de opbouw van ondernemerschapscapaciteit voor jonge migranten te stimuleren

Rol Doel

De jeugdwerker, trainer, mentor 'geeft' les door hun studenten (jonge migranten) te ondersteunen door ze te laten zien waar ze moeten zoeken, en ze te laten 'oefenen door te doen' en te vermijden om ze te vertellen wat ze moeten zien..

De trainer, de jeugdwerker en de mentor in deze functie zullen jonge migrantenondersteuning van hoge kwaliteit bieden, met een focus op IO2 en IO3-gids voor jonge migrantenondernemers. De rol van de jeugdwerker, mentor of trainer is om de Young Migrants in staat te stellen, te helpen en te begeleiden om een idee te ontwikkelen tot een bedrijf of een zelfgemaakte baan. Samen met elke deelnemer aan het programma stellen ze haalbare en bruikbare leerdoelen vast. De trainer, jeugdwerker en mentor zullen ervoor zorgen dat deelnemers aan het programma hun leerdoelen bereiken, geïntegreerd zijn en de deelnemer ondersteunen bij hun proces van integratie in de sociale omgeving.

Jeugdwerkers, opleiders en mentoren spelen een sleutelrol bij het helpen van migranten bij het overwinnen van problemen die ze tegenkomen in een nieuwe samenleving en bij integratie. Jeugdwerk heeft veel te bieden op het gebied van dienstverlening aan migranten en vluchtelingen. Vanuit een vaardigheidsbasis die intra- en interpersoonlijke ondersteuning integreert met de praktische aspecten van het helpen van mensen om hun weg te vinden in het socialezekerheidsstelsel, kunnen jeugdwerkers, trainers en mentoren inspelen op de complexe behoeften van jonge vluchtelingen binnen een begrip van de bredere context van familierelaties en sociale instellingen. Jeugdwerkers moeten echter de status van hun cliënt met betrekking tot hun migratieachtergrond begrijpen, zodat ze hun behoeften en angsten beter kunnen analyseren en hierop kunnen reageren. De meeste migranten en vluchtelingen zullen zich zorgen maken over het vinden van werk, het vinden van veilige huisvesting, onderwijs, taal leren, hun culturele gewoonten behouden en de lokale cultuur begrijpen, een sociaal netwerk ontwikkelen, discriminatie en racisme ervaren, enz. Daarom is het belangrijk om jongeren te ontwikkelen de kennis, vaardigheden en competenties van werknemers bij het helpen van vluchtelingen en migranten.

Bij het ontwerpen en uitvoeren van YME-coaching en mentorprogramma's voor jonge migrerende ondernemers, trainers / mentoren, moeten jeugdwerkers:

Maak gebruik van bestaande relaties met het bedrijfsleven en organisaties die samenwerken met jonge migrantengemeenschappen om het bewustzijn over coaching- en mentorinitiatieven te vergroten.

- Gebruik coaches en mentoren die zich kunnen verhouden tot verschillende profielen van migrantenondernemers
- Geef trainingen aan coaches en mentoren zodat ze de uitdagingen begrijpen waarmee migrantenondernemers worden geconfronteerd en effectief met hen kunnen communiceren
- Zorgen voor flexibiliteit in de manier waarop verschillende profielen van migranten toegang hebben tot en gebruik kunnen maken van coaching- en mentorprogramma's, ook via ons online platform en onze app
- Gebruik coaches en mentoren die ondersteuning kunnen bieden in relevante talen.
- Specificatie vaardigheidstrainer, mentor, jeugdwerker
- De kenmerken van onze ondernemende trainers, mentoren en jeugdwerkers

De 'YME GOOD PRACTICES & NEEDS ANALYSIS FINAL REPORT' benadrukte enkele kenmerken en vaardigheden voor de competenties van het personeel, zoals hieronder vermeld.

Kennis/vaardigheden

- Uitstekende interpersoonlijke, luister- en communicatieve vaardigheden, waaronder 'intercultureel' en 'fysiologisch' - Actieve luistervaardigheden, vaardigheden voor conflictbeheersing en bemiddeling, het opbouwen van een vertrouwensrelatie, het op een adequate manier kunnen informeren van migranten en vluchtelingen, het vermogen om met onbegrip om te gaan en onduidelijkheden in communicatie (om de taalbarrière te overwinnen), vaardigheden voor groepsbeheer en goed zijn in groepswerk. "Taal" wordt door de jeugdwerkers gearticuleerd als een cruciale behoefte om te zorgen voor communicatie met vluchtelingen.
- Coachings- en mentorvaardigheden, in het bijzonder met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling en het al doende beoordelen van de ondernemerskwaliteiten
- Leiderschapsvaardigheden
- Uitstekend begrip van verschillende achtergronden en situaties en interculturele vaardigheden (in staat zijn om de verschillende behoeften van een gemeenschap bestaande uit verschillende etnische groepen te beheren, bewustzijn van culturele verschillen en deze te accepteren, beheersing van transculturele benadering, respect voor diversiteit). De meeste jeugdwerkers melden het belang van acceptatie van de verschillende culturele achtergronden en geduld als het gaat om psychologische trauma's en gebrek aan communicatie.
- Uitstekende organisatorische vaardigheden
- Geduldige en ondersteunende benadering met empathie en sociaal emotionele intelligentie om leerproblemen op te lossen om de echte behoeften van migranten te begrijpen, ruimdenkend en nieuwsgierig te zijn, creativiteit zodat jongerenwerker door middel van eerlijke communicatie erin slaagt een vertrouwensrelatie op te bouwen
- Open en gastvrije benadering
- Effectieve communicatieve en sociale vaardigheden - mondeling en schriftelijk met enthousiasme en impact. Duidelijk taalgebruik (omdat de migranten moeite kunnen hebben om een complexe taal te begrijpen)
- TaalVaardigheid in de nationale en moedertaal die gewoonlijk door deelnemer(s) wordt gebruikt
- Praktische ervaring met het leveren van inzetbaarheid en / of zakelijke vaardigheden, maar ook in de communicatie met autoriteiten en entiteiten.
- Een teamspeler
- Een gestructureerd persoon die ook flexibel is en anticipeert op veranderingen
- De vaardigheid om vertrouwelijkheid te respecteren
- Het vermogen om te motiveren en als rolmodel te fungeren
- Het vermogen om uit te gaan van gelijkheid en diversiteit
- Kennis van nationale en internationale wetgeving inzake immigratie en internationale bescherming; rechten en plichten van migranten; juridische procedures met betrekking tot de registratie van migranten en andere administratieve kwesties, daadwerkelijke en efficiënte verstrekking van informatie aan de migranten over documenten, school, werk, migranten op een adequate en efficiënte manier kunnen informeren over alle noodzakelijke stappen met betrekking tot documenten (registratieproces, goed kennis van het grondgebied en de beschikbare diensten om integratiemogelijkheden voor migranten te creëren).

- Kennis van psychologie, om te weten hoe je met getraumatiseerde mensen moet werken. Veel jeugdwerkers stellen dat weten "hoe je met getraumatiseerde mensen moet werken" een belangrijk thema en een belangrijke behoefte is.
- Werkervaring met doelgroep
- Ervaren trainer en facilitator van groepswerk
- Ervaring met het leveren van een verscheidenheid aan lesmethoden met een praktische benadering en studentgericht.
- Ervaring met het lesgeven van ondernemersvaardigheden (bijv. Bedrijfsontwikkeling)
- Ervaring met het faciliteren van leren in kleine groepen
- Passende kwalificaties en begrip van het materiaal
- Beschikken over een hoog niveau van vaardigheden en een grondige kennis van het onderwezen gebied en de situatie (minderheid, migranten, het opzetten van een bedrijf)
- Intellectueel robuust met een goed opleidingsniveau
- Een goede standaard van de lokale taal en begrip van andere culturen
- Bereidheid om training te volgen om vaardigheden te ontwikkelen
- Ervaring met instructeurs, waaronder het werken met jongeren die middelbaar onderwijs of minder hebben genoten en ervaring met het werken met ngo's gericht op het bijstaan en / of integreren van migranten
- Specifieke kennis is vereist bij het omgaan met niet-begeleide minderjarigen en intercultureel bewustzijn

Job Description

Trainers, jeugdwerkers, coaches en mentoren om zich te verhouden tot verschillende profielen van migrerende ondernemers.

Een succesvolle coaching- of mentorrelatie is afhankelijk van wederzijds vertrouwen. Gebrek aan vertrouwen kan negatieve gevolgen hebben voor de uitkomsten. Wees echter voorzichtig: de relatie kan afhankelijkheid creëren wanneer coaches en mentoren te veel betrokken raken bij de zaken van de ondernemer.

Principiële Verantwoordelijkheden

- Plan en voer activiteiten uit voor een uitgebalanceerd programma dat voldoet aan de leerdoelen met behulp van verschillende leveringsmethoden
- Stel duidelijke leerdoelen vast voor alle sessies / workshops en communiceer deze naar de deelnemers
- Geef een verscheidenheid aan workshops door presentaties te geven, het leren in kleine groepen te vergemakkelijken en coaching.
- Maak materialen en trainingsruimten klaar voor sessie-activiteiten
- Identificeer en selecteer relevante trainingsbronnen om aan de behoeften van de deelnemers te voldoen
- Zorg voor een positieve en motiverende omgeving waarin deelnemers worden aangemoedigd om actief deel te nemen aan het leerproces
- Pedagogische informatie hebben om de leerpsychologie en cognitieve processen van jongeren te begrijpen
- Mentor- en coachingsvaardigheden
- Demonstreer cultureel bewustzijn en gevoeligheid, met het vermogen om potentiële problemen op te sporen die zouden kunnen ontstaan met betrekking tot het culturele profiel van het gastland [Opmerking: ik denk dat dit nodig is vanwege mogelijke conflicten]

- tussen verschillende culturele en maatschappelijke normen, met name met betrekking tot de rechten van vrouwen en seksuele minderheden in Europa in vergelijking met het Midden-Oosten
- Feedback op en input voor cursusmateriaal en ontwerp
 - Verzamel feedback van deelnemers en synthetiseer deze in een rapport
 - Beoordeel de behoeften van jonge migranten om programma's correct te plannen en uit te voeren met betrekking tot gebieden zoals werk, wet- en regelgeving voor het opzetten van een bedrijf
 - Controleer en beoordeel regelmatig de kwaliteit van het lokale jeugdwerkaanbod
 - Leid gemeenschaps- en milieuprojecten, woonactiviteiten, opleidingen en in-company trainingen
 - Jonge migranten ondersteunen, ook in verschillende omgevingen, inclusief werkgelegenheid.
 - Mentoren en coaches ondersteunen de migranten, waarbij ze een grotere sociale inclusie aanmoedigen
 - Werk samen met professionals van andere organisaties die jonge migranten ondersteunen, zoals sociale zorg, gezondheidszorg, politie, onderwijs, jeugdteams en lokale autoriteiten
 - Het bijwonen van en bijdragen aan bijeenkomsten van meerdere instanties, waarbij praktijkmensen uit verschillende sectoren samenkomen
 - Woon regelmatig trainings- en ontwikkelingsmogelijkheden bij om een up-to-date kennis van de ontwikkelingen op het gebied van handel en vluchtelingenbeleid te behouden
 - Administreer en onderhoud effectieve registratiesystemen en reageer op vragen
 - Werk samen met gezinnen van jonge migranten om steun te verwerven voor verbeterde voorzieningen en pleit voor de belangen van jonge migranten
 - Businessplannen opstellen, rapporten schrijven en formele presentaties geven aan financieringsinstanties

Begeleiding van de rol van de persoonlijke mentor (jeugdwerker / trainer) binnen YME

Introductie

Het zou ideaal zijn als alle deelnemers tijdens hun training een persoonlijke mentor krijgen toegewezen. De persoonlijke mentor is een hulpmiddel van onschatbare waarde voor deelnemers. Kwaliteitsvolle mentoring is sterk afhankelijk van een goede relatie tussen mentor en student.

De Personal Mentor is er om deelnemers aan te moedigen en te ondersteunen om hun eigen belangen te behartigen - of het nu gaat om hun opleiding, werkervaring, het opzetten van een bedrijf of andere aspecten van hun leven. Persoonlijke mentoren geven begeleiding en advies, bespreken de voortgang en helpen deelnemers bij het ontwikkelen van een scala aan culturele en professionele vaardigheden.

The Personal Mentor provides each participant with a named contact, who they can talk to about their development and any personal concerns. They are therefore extremely influential in enhancing the quality of the migrant students' experience.

De persoonlijke mentor speelt een sleutelrol bij het ondersteunen van de deelnemers om zelfvertrouwen en ook hun potentieel te verwerven en om advies te geven en hen zo nodig door te verwijzen naar geschikte bronnen van advies en begeleiding. Soms kan het nodig zijn dat de mentor de

deelnemers positief uitdaagt over hun voortgang, prestaties of aanwezigheid en een langdurige relatie opbouwt.

De mentor moet de verantwoordelijkheden van de deelnemers vaststellen

Het is belangrijk dat de mentor expliciet is met de deelnemers over hun verantwoordelijkheden om een succesvolle relatie te verzekeren. Benadrukt moet worden dat de relatie tussen deelnemer en organisatie (inclusief de mentor) een cliënt-dienstverlener is en dat de relatie onderhevig is aan nationale wetten. Benadrukt moet ook worden dat deze wetten zowel de klant als de dienstverlener beschermen.

Deze verantwoordelijkheden omvatten minimaal:

- Neem contact op met jouw mentor als je van tevoren weet dat je afwezig zal zijn en / of spreek een ander tijdstip af om elkaar te ontmoeten, bijvoorbeeld als je ziek bent en niet in staat bent om de training en stage te volgen
- Wees proactief in het zoeken naar ondersteuning wanneer dat nodig is
- Praat over eventuele handicap, gezondheidstoestand of religieuze en culturele belemmeringen om de juiste ondersteuning te vinden
- Meld problemen die hun aanwezigheid aantasten of een negatief effect hebben op hun voortgang
- Toon respect voor jouw collega's en personeel van hun organisatie, mentor elk ander personeelslid waarmee ze in contact komen.
- Toon respect voor de waarden en overtuigingen die bij de lokale cultuur horen en bij de culturen van leeftijdsgenoten
- Maak zo snel mogelijk een overzicht waar en wanneer uw persoonlijke mentor beschikbaar is
- Laat de mentor weten of je ondersteuning nodig hebt om problemen op te lossen die verband houden met jouw opleiding of persoonlijk leven.
- Benader uw persoonlijke mentor wanneer je daarom wordt gevraagd en bereid je constructief voor op deze bijeenkomsten. Hoewel het de verantwoordelijkheid van jouw mentor is om regelmatig bijeenkomsten op te zetten en je hiervoor uit te nodigen, is het jouw verantwoordelijkheid om ze bij te wonen. Mentoren zullen worden gevraagd een register bij te houden van alle deelnemers die deze bijeenkomsten niet bijwonen.
- Volg voor jezelf elk advies op

Het belang van de eerste ontmoeting met uw deelnemers en het assessment raamwerk.

De mentor moet een basis leggen voor een goede relatie. Het is belangrijk om vanaf het begin de grenzen van de relatie duidelijk te maken:

- Ondersteuning van jonge migranten: aanmoedigen om verantwoordelijkheid te nemen voor het communiceren van hun behoeften en voor het zoeken naar passende ondersteuning.
- Identificeren van het probleem: probeer de aard van het probleem vast te stellen en ga er niet van tevoren van uit dat u weet wat het probleem is.
- Ondersteuning bieden: persoonlijke mentor kiest er vaak voor om jonge migranten zelf te ondersteunen, maar onthoud te allen tijde dat u nooit meer aanneemt dan u aankan en verwijst de jonge migrant naar passende ondersteuning wanneer dat nodig is.
- Verduidelijk voor de deelnemer de rol van persoonlijke mentor.
- Stel vast hoe deelnemers contact kunnen opnemen met de mentor, inclusief spreekuren.

- Bespreek en spreek basisregels en grenzen voor samenwerking af.
- Vraag de deelnemers naar zichzelf, hun beslissing om aan het programma te beginnen.
- Vraag naar hun woonsituatie, accommodatie - zijn er problemen.
- Check Controleer of ze op de hoogte zijn van hun rooster (d.w.z. van training, mentorials, stage enz.)
- Moedig de deelnemers aan om zich van tevoren op hun vergaderingen voor te bereiden
- Help de deelnemer zijn eigen verantwoordelijkheden te begrijpen (voor zichzelf, de groep, uw organisatie en hun werkervaring).
- Zorg ervoor dat ze weten welke ondersteuning beschikbaar is in geval van nood. Communiceer de volgende onderwerpen aan het einde van de meeting.
- Moedig de student aan om zijn / haar reeds verworven vaardigheden, competenties en achtergrondkennis over te brengen aan leeftijdsgenoten als een aanwinst voor zijn / haar leerproces.



								Name Naam van de deelnemer Evalueer de deelnemer door 1- 10 te scoren (1- niet bestaand - 10 uitstekend)
								De Ondernemers - Mind set
								Onderneming Risico Management
								Op zoek naar een baan / start-up idee
								Conduct a skills audit
								Solliciteren/start up idee
								Resourcing skills
								Voorbereiding op een interview / klanten / banken
								Completion of IDP
								Interview & communicatie vaardigheden
								Review own progress against IDP
								Self-management vaardigheden
								Features of your work
								Creatief problemen oplossen
								Selection of a project
								Creativiteit en innovatieve vaardigheden
								Writing a report
								Houd een presentatie
								Communicatie Skills



								Naam van de deelnemer Geef ze een score van 1-10 (1 - niet bestaand - 10 uitstekend)
								Op zoek naar een baan / idee
								Solliciteren voor een baan / fondsen / beurzen
								Voorbereiding op een interview met instellingen / banken etc.
								Interview vaardigheden
								Self-management vaardigheden
								Loopbaanontwikkeling



3. Sessieplan voor individuen

Voorlopig sessieplan: voorbereidende activiteiten voor de cursus

Module Titel:	Identificeer uw motivatie			
Sessie nr.	Het belang van motivatie			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☒
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	Opmerkingen over de keuze: * De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen	Begrijp het belang en de waarde van motivatie			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen het belang van motivatie kunnen identificeren en welke rol het speelt in de cursus en in hun leven LO2: Studenten zullen leren hoe ze gemotiveerd kunnen blijven			
Sessiegegevens:	Lesonderwerp:	Werkwijze(s) en instructies voor trainers:		Vereiste bron(nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte: 1-10)	Deze voorbereidende activiteit is erg belangrijk om te begrijpen waarom de studenten aan deze cursus deel te nemen. Het is belangrijk om dit te begrijpen, zodat de trainer hen		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online lesgeven)



		beter kan begeleiden gedurende de cursus. - De trainer stelt zichzelf voor aan de student en legt hem / haar het doel van hun hele cursus uit	
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van de doelstellingen van de voorbereidende sessie	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online lesgeven)
	Activiteit 2: Het belang van motivatie (optimale groepsgrootte: 1-10)	Ondernemen is een lange reis met ups en downs. Soms lukt het je; soms faalt je. Soms gaat het goed; soms gaat het fout. Soms is het gemakkelijk en soms kan het moeilijk zijn. Een sterk 'waarom' hebben is erg belangrijk in ondernemerschap. De studenten moeten opschrijven waarom ze ondernemer willen worden. Wat motiveert hen als ondernemer? Hebben van een eigen bedrijf? De wereld redden? Hun leven en de levens van anderen verbeteren? Geld? Tijdscontrole? Flexibiliteit? Wat het ook is, schrijf het op, onthoud het en maak het indien mogelijk visueel. Het zal een energie creëren die ze nodig hebben in goede en niet zo goede tijden.	
	Discussie na de activiteit	- de studenten zullen samen tijdens de cursus	- PC / laptop en specifiek online platform - online



		hun verwachtingen bespreken om een hechtere groep te creëren	lesgeven - of een chat / forum op het Moodle-platform)
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Formulier over motivatie	
Didactisch materiaal	Face to face: power point presentatie, gedrukte les, gedrukte werkbladen voor opdracht(en)		
	Afstandsonderwijs - Online (live) leren: PowerPoint presentatie, pdf-versie van de les, docx-werkbladen voor opdracht(en).		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
De motivatie altijd hoog houden is erg belangrijk voor het succes van de cursus. De trainer moet de student constant herinneren aan het belang van motivatie en hoe ze ondanks de worstelingen altijd op hun uiteindelijke doel moeten focussen.			



Sessie 1 Hoofdstuk 1: Inspirerende video's en films

Module Titel:	Een ondernemersdroom			
Sessie nr.1	Inspirerende video's en films			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☒
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	* De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen	• Geïnspireerd raken door films en video's over de onderwerpen • Conclusies trekken uit wat je hebt gezien en gehoord en probeer ze toe te passen op je eigen idee • Persoonlijke creativiteit en ondernemersinitiatief ontwikkelen			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen in staat zijn om nieuwe zakelijke ideeën te identificeren en te evalueren, waarbij ze zich laten inspireren door ervaringen uit het echte leven die in films, video's en podcasts worden geportretteerd L02: Studenten zullen lessen kunnen trekken uit de voorgestelde video's, films en podcasts L03: Studenten kunnen toepassen wat ze hebben geleerd van de video's, films en podcasts L04: Studenten zullen creatiever zijn en in staat zijn om de real-life toepassing van zakelijke ideeën te zien			
Sessiegegevens:	Lesonderwerp:	Methode(n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groep grootte:1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs (voorgestelde oefening)</i> - <i>Vraag uw studenten of ze films hebben gezien die een ondernemingsdoel hebben.</i>		- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online lesgeven)



		<i>Degenen die films hebben gezien of ervan hebben gehoord, kunnen met de groep delen wat hun indrukken waren of waarom ze hun aandacht trokken. Op deze manier kunnen ze een discussieforum creëren dat vervolgens door de tutor wordt voortgezet tijdens de rest van de sessie.</i>	– App Veezie.st
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	– Korte presentatie van de doelstellingen van de sessie	
	Activiteit 2: Bouw inspiratie op door middel van inspirerende video's (optimale groepsgrootte: 1-10)	<i>Het doel van deze sessie is om vertrouwen op te bouwen en de ondernemersmotivatie van de studenten te versterken, daarom zullen de geplande activiteiten rekening houden met deze factoren om de ondernemersreis zo goed mogelijk te starten.</i> – De trainer laat de studenten drie inspirerende video's zien die vervolgens door de groep worden becommentarieerd. De trainer is vrij om te kiezen welke video's hij wil laten zien, rekening houdend met de studenten, hun ambitie in ondernemerschap, de context, enz. – De trainer zal, na het bekijken van de video, uitleggen waarom die specifieke video's zijn gekozen en wat het doel was. De trainer kan uit Annex I de video's kiezen om te laten zien. – Controleer op begrip en geef feedback	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live les) – Youtube – Guide voor Jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 1. Een Ondernemersdroom
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de	Het doel van de zelfstandige praktijk is om ervoor te zorgen dat de studenten aan hun motivatie blijven werken door	– PC / laptop en specifiek online platform (Zoom,



	studenten	middel van een creatieve activiteit die hun kritisch denken stimuleert. - Vraag de studenten om een van de films te bekijken die in IO3 zijn geïdentificeerd en vraag hen om aan het einde een aantal punten aan te geven: • Wat ze hebben begrepen • Wat heeft hen geïnspireerd • Wat ze leuk vonden en wat niet. (voor online / afstandsonderwijs en face-to-face leren) • Welke kenmerken maken deze films ondernemend? Ze kunnen ervoor kiezen om te kijken: The Pursuit of Happiness Deze film vertelt het verhaal van Chris Gardner, een Amerikaanse zakenman en motiverende spreker. Tijdens het begin van de jaren tachtig worstelde Gardner met dakloosheid terwijl hij een zoontje opvoedde. Hij werd een effectenmakelaar en richtte uiteindelijk zijn eigen beursvennootschap Gardner Rich & Co. The Social Network In 2003 vindt Harvard-student Mark Zuckerberg Facebook uit. Het wordt al snel een wereldwijd fenomeen en een revolutie in communicatie. Zes jaar later is Mark de jongste miljardair in de geschiedenis, maar niet zonder juridische complicaties. The Social Network (2010) vertelt het ondernemersverhaal van Facebook. Steve Jobs De film vertelt het verhaal van Icon Apple, een Amerikaanse zakenmagnaat, industrieel ontwerper, investeerder en media-eigenaar, met Syrische roots. De film is gecentreerd rond de belangrijkste presentaties van	Teams etc. - online lesgeven - of Moodle platform
--	------------------	--	---



		Steve Jobs, die zijn nieuwe innovatieve producten lanceert. Steve Jobs De film vertelt het verhaal van Icon Apple, een Amerikaanse zakenmagnaat, industrieel ontwerper, investeerder en media-eigenaar, met Syrische roots. De film is gecentreerd rond de belangrijkste presentaties van Steve Jobs, die zijn nieuwe innovatieve producten lanceert. The Big Short The Big Short (2015) is een ondernemersfilm, die het gevoel van de huidige #Corona #Crisis-situatie het meest weerspiegelt. Het is gebaseerd op het boek The Big Short: Inside the Doomsday Machine uit 2010, dat laat zien hoe de financiële crisis van 2007-2008 werd veroorzaakt door de huizenbubbel in de Verenigde Staten. The Founder De film is een biografische komedie-dramafilm die het verhaal beschrijft van zijn oprichting van de fastfoodrestaurantketen McDonald's. Het legt ook uit dat, hoewel je het oorspronkelijke idee niet hebt, je andere ideeën kunt ontwikkelen en erop kunt voortbouwen en groter kunt worden!	
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd, en/of ze suggesties hebben voor andere ondernemende films of video's.	- PC / laptop en specifiek online platform - online live lesgeven - of een chat / forum op het Moodle-platform)
Evaluatie Methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking van een van de films die ze hebben geselecteerd.	
Didactisch material	Face to face : PowerPoint presentatie, gedrukte les, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		



	Afstandsonderwijs - Online (live) leren: PowerPoint presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst
Klas opdracht 1:	- De studenten moeten een van de films bekijken die de les voorstellen ...
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het belangrijkste doel van deze sessie is om de studenten te begeleiden, zodat ze op een goede manier aan hun reis naar ondernemerschap beginnen. Het is essentieel om de motivatie altijd hoog te houden en hun zelfrespect, kritisch en creatief denken op te bouwen. Daartoe kan de manier waarop ze de film die ze hebben gezien presenteren, naar eigen keuze zijn: ze kunnen een PowerPoint, een video, een geschreven presentatie, enzovoort maken.	

Hoofdstuk 2: Assessment van ondernemersvaardigheden

Module Titel:	Entrepreneurial Assessment			
Sessie nr.1	Assessment op Ondernemersvaardigheden			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Learning Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>* De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde deelnemers, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	- Begrijp de basisconcepten met betrekking tot ondernemerschap - Identificeer de kenmerken van een ondernemer - Een zelfevaluatie kunnen uitvoeren			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen de basisconcepten met betrekking tot ondernemerschap kunnen begrijpen LO2: Studenten kunnen de kenmerken van een ondernemer identificeren LO3: Studenten zullen kunnen begrijpen wat zelfevaluatie is en het belang ervan			



L04: Studenten kunnen een persoonlijke zelfevaluatie uitvoeren			
Sessie gegevens:	Les onderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - Breek het ijs (voorgestelde oefening) - Vraag de studenten om elk een definitie van ondernemerschap te geven en aan te geven wat ondernemerschap voor hen betekent.	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Mondelinge presentatie van de leerdoelen	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 2 - Een Ondernemers-Assessment
	Activiteit 2: Ondernemerschapsdefinitie en zelfbeoordeling	<i>Na het starten van de ondernemersreis is het belangrijk om er de basis voor te leggen. Het is daarom belangrijk om te beginnen met de waarde van ondernemerschap en de studenten te begeleiden om hen hun ondernemende roeping te laten ontdekken.</i> - Rekening houdend met de brainstorming in de inleiding, zal de trainer een definitie van ondernemerschap geven, rekening houdend met de definitie die in de cursus wordt gegeven. - Na de definitie vraagt de trainer de studenten om	



		hun indrukken ervan, controleert hij of hij de definitie begrijpt en bespreekt hij de gegeven definitie. - Zodra de definitie van ondernemerschap is vastgesteld, zal de trainer uitleggen wat beoordeling is en wat het belang is van zelfbeoordeling bij ondernemerschap. De trainer kan rekening houden met het lesmateriaal wat in de cursus aanwezig is. - Controleer op begrip en geef feedback	
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>Het is belangrijk dat de studenten hun zelfevaluatie uitvoeren.</i> - Het YME-project heeft een zelfevaluatie platform gecreëerd dat alle stappen omvat om een volledige zelfevaluatie uit te voeren (http://www.yme-platform.net/). De trainer geeft de studenten de link en ze zullen allemaal hun zelfevaluatie uitvoeren. (De trainer wordt	- PC / laptop en specifiek online platform (Zoom, Teams etc. - online lesgeven - of het project Moodle platform



		ondersteunt door het materiaal dat staat in Annex II)	
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en of hun idee van ondernemerschap is veranderd.	- PC / laptop en specifiek online platform - online lesgeven of een chat / forum op het project Moodle-platform)
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Zelfevaluatie over ondernemerschap met behulp van het YME-platform	
Didactisch material	Face to face : PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht(en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht(en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	Studenten moeten een persoonlijke zelfevaluatie uitvoeren met behulp van het YME-platform dat voor dit doel is gecreëerd ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het is belangrijk dat de studenten actief blijven, vooral tijdens de discussie die wordt geleid door de trainer. Het is belangrijk dat alle meningen in overweging worden genomen om een constructieve dialoog op te bouwen die zowel de studenten als de trainer verrijkt. Het is belangrijk om de resultaten van de zelfevaluatie samen te bespreken om de studenten beter te begeleiden en hen uit te leggen wat hun resultaten waren om de zelfevaluatie echt effectief te maken.			



Sessie 1 – Hoofdstuk 3: Dromen, ideeën en evaluatie

Module Titel:	Van dromen tot zaken			
Sessie nr.1	Dromen, ideeën en evaluatie <i>Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in hoofdstuk 3 van de Gids voor migrerende ondernemers: dromen omzetten in ideeën; het belang van een idee; het begint allemaal met het merk 'ik'; valueer jezelf</i>			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Om in zijn dromen te geloven om ze uit te laten komen • Begrijpen hoe belangrijk ideeën zijn om vooruitgang te boeken • Om te weten welk bedrijf ze kunnen creëren • Om te begrijpen wie ze zijn en met wie ze zaken willen doen			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen nieuwe zakelijke ideeën kunnen identificeren en evalueren LO2: Studenten zullen in staat zijn om hun ideeën in praktijk te brengen en te leren toepassen LO3: Studenten zullen zichzelf kennen en begrijpen wat hun interesses zijn LO4: Studenten zullen in staat zijn om te identificeren wie ze willen worden in hun bedrijf			



Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Break the ice</i> (voorgestelde oefening) - Discussie: het starten van een nieuw bedrijf is een complexe zaak, hoe belangrijk vind je het om een bedrijfsidee te hebben? Heeft je er al een? Commentaar	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van de doelstellingen van de sessie	
	Activiteit 2: Het bedrijfsidee - van de creatie tot de implementatie	<i>De sessies in hoofdstuk 3 zijn belangrijk om de studenten te laten begrijpen hoe ze een bedrijfsidee kunnen omzetten in realiteit. Het is daarom essentieel om hen in die zin te begeleiden en hen de nodige ondersteuning te bieden.</i> - Bespreek de antwoorden en ideeën die tijdens de brainstorm worden gegeven. - In dit hoofdstuk is het belangrijk om te begrijpen hoe een idee in het echte leven kan worden toegepast. De trainer zal verwijzen naar het materiaal dat in de cursus aanwezig is en waarin het belang van de ideeën wordt gepresenteerd, hoe deze kunnen worden omgezet in realiteit en het belang van evaluatie. (De trainer krijgt de ondersteuning van het materiaal dat in de cursus wordt verstrekt, maar hij / zij kan kiezen hoe hij / zij het	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 3 - Van dromen naar ideeën tot bedrijf (Het belang van een idee, Het begint allemaal met het 'Merk Ik' (Brand T)). Zelfevaluatie



		geeft: mondelinge presentatie, PowerPoint, gedrukte hand-out, enz.) – Check Controleer op begrip en geef feedback	
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>De onafhankelijke praktijk van de studenten is erop gericht hen te laten beseffen wat hun bedrijfsidee en de kenmerken ervan zijn.</i> – Verdeel de studenten in teams en vraag hen om het belangrijkste kenmerk van hun ideale toekomstige bedrijf te identificeren en een korte presentatie voor te bereiden waarbij rekening wordt gehouden met de volgende punten: Ze zullen moeten uitleggen: ○ Wat willen ze creëren / bieden ○ Hoe is hun idee ontstaan? ○ Wat was het achtergrondverhaal En antwoord op deze vragen: ○ Welke vaardigheden heb je? ○ Waar ligt je passie? ○ Wat is jouw expertisegebied? ○ Hoeveel kunt u zich veroorloven te besteden, wetende dat de meeste bedrijven failliet gaan? ○ Hoeveel kapitaal heeft u nodig? ○ Wat voor soort levensstijl wil je leven? ○ Ben je überhaupt klaar om ondernemer te worden?	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd en waarop ze zich tijdens de opdracht hebben geconcentreerd.	– PC / laptop en specifiek online platform - online live lesgeven - of een chat / forum op het project Moodle-platform)
Evaluatie method	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van hun bedrijfsidee, rekening houdend met de verstrekte richtlijnen	
Didactisch materiaal	Face to face : PowerPoint PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten het belangrijkste kenmerk van hun bedrijfsidee identificeren, rekening houdend met de richtlijnen van de trainer ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Deze eerste sessie presenteert de eerste 4 secties van het hoofdstuk. Het is belangrijk om de studenten te laten begrijpen hoe de discussie vervolgens in de volgende sessies zal worden gevolgd door andere informatie over het bedrijfsidee. Tijdens de klassikale opdracht is het belangrijk dat de trainer beschikbaar is, aangezien de deelnemers mogelijk ondersteuning nodig hebben bij het beantwoorden van hun vragen. De trainer kan kiezen hoe hij/zij de richtlijnen voor de klassikale opdracht geeft, daarbij ook rekening houdend met de manier waarop de cursus zal worden gegeven.			



Sessie 2 – Hoofdstuk 3: Ontstaan van ideeën en doelgroep

Module Titel:	Van dromen tot zaken doen			
Sessie nr.2	Ontstaan van ideeën en doelgroep <i>(Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in hoofdstuk 3 van de Gids voor migrerende ondernemers: wat is het beste voor het ontstaan van ideeën; ideeën en uw doelgroep)</i>			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Het belang begrijpen van het analyseren van de eigen behoeften waaraan nog niet is voldaan • Om te begrijpen waar de ideeën vandaan kunnen komen en waar u inspiratie kunt opdoen • Brainstormen • Om het idee te structureren rekening houdend met tijd en geld • Het doel begrijpen			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen situaties kunnen schetsen waaruit ze kunnen putten voor het ontstaan van ideeën LO2: Studenten kunnen potentiële zakelijke ideeën tijdens een brainstorm uiteenzetten LO3: Studenten kunnen een succesvol marktonderzoek doen om het doel te bepalen			
Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Break Breek het ijs (voorgestelde oefening)</i>		- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online)



		- <i>Brainstormen: wat denk je dat nodig is om een bedrijfsidee te ontwikkelen?</i>	live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van het doel van de sessie	
	Activiteit 2: Ontstaan van ideeën en doelgroep (optimale groeps grootte: 1-10)	<i>De sessies in hoofdstuk 3 zijn belangrijk om de studenten te laten begrijpen hoe ze een bedrijfsidee kunnen omzetten in realiteit. Het is daarom essentieel om hen in die zin te begeleiden en hen de nodige ondersteuning te bieden.</i> - Rekening houdend met de resultaten van de brainstorm zal de trainer uitleggen wat nodig is om een bedrijfsidee te creëren en hoe je op de doelgroep kunt concentreren. - Check Controleer op begrip en geef feedback. Stel vragen om de studenten bij de les te houden (De trainer krijgt de ondersteuning van het materiaal dat in de Annex III)	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 3 - Van dromen naar ideeën tot bedrijf (Hoe ontstaan de beste ideeën?. Ideeën en uw doelgroep)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk voor de studenten	<i>Een van de belangrijkste fasen bij de oprichting van een nieuw bedrijf is het identificeren van de doelgroep of klanten.</i> - De trainer zal uit de bijlage de oefeningen kiezen die hij/zij aan de studenten zal geven. De trainer kan ervoor kiezen om ze allemaal of alleen een selectie te geven. - Na het voltooien van de oefeningen zullen de studenten een	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



		presentatie moeten maken van hun doelgroep.	
	Discussie na de activiteit	– Stel de cursisten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd en waarop ze zich tijdens de opdracht hebben geconcentreerd.	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
Evaluatie methode	Informeel en niet-formeel	Mondelinge beoordeling: presentatie van hun doelmarkt	
Didactisch materiaal	Face to face : PowerPoint PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	-Studenten voeren de door de trainer geselecteerde oefeningen uit en creëren een presentatie van hun doelgroep ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het identificeren van de doelgroepen is erg belangrijk om op een goede manier een nieuw bedrijf te starten. Het is belangrijk dat de trainer deze oefening herzielt door de studenten feedback te geven, zodat ze kunnen begrijpen wat correct was en dat ze moeten verbeteren.			



Sessie 3 – Hoofdstuk 3: Maak het officieel en feedback

Module Titel:	Van dromen tot zaken			
Sessie nr 1.	Maak het officieel en feedback <i>Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in hoofdstuk 3 van de Gids voor migrerende ondernemers: willen de klanten het; meer suggesties: krijg feedback; maak het officieel en schrijf uw bedrijfsplan)</i>			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Duur:	Duur:	Duur: 2uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Om het type bedrijf te kiezen • Om mensen interactie te laten hebben met het product of de dienst • Om de juiste mensen te kiezen voor feedback (geen negatieve mensen) • Om alle juridische aspecten vroegtijdig af te handelen • Om het businessplan te schrijven			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten kunnen het juiste type bedrijf (BV, vennootschap, stichting, vereniging enz.) LO2: Studenten zullen in staat zijn om de juiste mensen te identificeren om zich mee te omringen en feedback te krijgen LO3: Studenten kunnen een checklist maken met juridische zaken om hen te ondersteunen LO4: Studenten kunnen het bedrijf en het idee analyseren door het businessplan te schrijven			
Sessie Gegevens:	Les onderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening)		- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online



		- Brainstormen: weet jij wat feedback is? Vind je het belangrijk om feedback van jouw klanten te verzamelen? Waarom? Hoe zou je feedback verzamelen?	live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van het doel van de sessie	
	Activiteit 2: Maak het officieel en feedback	<i>De sessies in hoofdstuk 3 zijn belangrijk om de studenten te laten begrijpen hoe ze een bedrijfsidee kunnen omzetten in realiteit. Het is daarom essentieel om hen in die zin te begeleiden en hen de nodige ondersteuning te bieden.</i> Rekening houdend met de resultaten van de brainstorm zal de trainer de studenten de inhoud van de les presenteren, gericht op feedback en hoe het nieuwe bedrijf officieel kan worden gemaakt. - De trainer presenteert vervolgens de belangrijkste kenmerken van het businessplan, rekening houdend met de laatste alinea van het hoofdstuk. - Controleer op begrip en geef jouw feedback.	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse Versie) Hoofdstuk 3 - Van dromen naar ideeën tot bedrijf (3.6 / 3.7 / 3.8 / 3.9 / 3.10)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>Deze laatste sessie zal zich richten op feedback, hoe je deze kunt verzamelen en hoe je deze voor zakelijke doeleinden kunt gebruiken.</i> - (Voorgestelde oefening) Rekening houdend met de gepresenteerde inhoud, zullen de studenten 10 vragen moeten maken die ze kunnen gebruiken om feedback van hun doelgroepen te krijgen. Ze	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



		zullen rekening moeten houden met alle inhoud die in de vorige lessen is gepresenteerd.. – Na het voltooien van de oefening moeten de studenten de opgestelde vragen aan de trainer voorleggen.	
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd en waarop ze zich tijdens de opdracht hebben geconcentreerd.	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge beoordeling: presentatie van de feedbackvragen	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten 10 vragen ontwerpen om feedback op hun bedrijfsidee te krijgen ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Het is belangrijk dat de trainer de individuele activiteit van de studenten volgt en indien nodig ondersteuning en suggesties geeft. Het is belangrijk om feedback te geven op de vragen die door de studenten zijn opgesteld, zodat ze kunnen begrijpen of ze deze moeten verbeteren of anders moeten maken.			



Sessie 1 – Hoofdstuk 4: Het Business Model en het Business Canvas Model

Module Titel:	Een bedrijf opzetten!			
Sessie nr.1	Het Business Model en het Business Canvas Model			
Duur	1,5 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1,5 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz..</i>			
Leerdoelen	• Begrijp het bedrijfsmodel • Begrijp het Business Canvas-model • Begrijp en ontwikkel een persoonlijk Business Canvas • Om persoonlijke creativiteit en ondernemend initiatief te ontwikkelen			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen kunnen identificeren en begrijpen wat een Business Canvas is LO2: Studenten zullen de verschillende stappen die moeten worden ondernomen om een nieuw bedrijf op te zetten, identificeren en begrijpen LO3: Studenten kunnen toepassen wat ze hebben geleerd om een persoonlijk Business Canvas Model te creëren LO4: Studenten zullen de sterke en zwakke punten van hun bedrijfsidee duidelijker kunnen uitleggen LO5: Studenten kunnen hun ideeën opsplitsen en duidelijk de stappen en acties schetsen die ze moeten ondernemen om hun bedrijf op te zetten LO6: Studenten zullen de activiteiten kunnen volgen en deze kunnen updaten met het oog op mogelijke veranderingen en ontwikkelingen			
Sessie Gegevens:	Les onderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs (voorgestelde</i>		- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander



		<i>oefening)</i> - Brainstormen: wat denk je dat een businessmodel is? Heb je ooit gehoord van het Business Canvas-model	vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van het doel van de sessie	
	Activiteit 2: Het Business Model en het Business Model Canvas (optimale groepsgrootte: 1-10)	<i>Het opstellen van een businessplan is een van de belangrijkste stappen om een nieuw bedrijf op te richten. Het is essentieel dat de studenten dit hoofdstuk goed begrijpen om hen de basis te geven voor het opzetten van hun bedrijf. Omdat het onderwerp complex is, wordt de inhoud stap voor stap gepresenteerd in verschillende sessies.</i> - De trainer start de presentatie met een video waarin het Business Canvas wordt gepresenteerd. (Videotitel: Business Canvas in a Nutshell. Beschikbaar in 5 verschillende talen - Engelse versie https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - Italiaanse versie https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Turkse versie https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRls0 - Arabische versie https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Roemeense versie https://www.youtube.com/watch?v=aHbQIuAHZuo) - Na de video legt de trainer uit wat het businessmodel is en zal hij de onderdelen van het Business Canvas uitsplitsen met een gedetailleerde uitleg van de inhoud en voorbeelden (ook	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 4. Hoe zet je een bedrijf op! (Het Bedrijfsmodel, Business Canvas Model)



		visueel) Controleer op begrip en geef feedback. Stel vragen aan de studenten om ze bij de les te houden.	
	Activiteit 3: Zelfstandig e praktijk van de studenten	Op dit punt van het leren zijn studenten nog niet klaar om hun eigen zakelijk canvas te maken. Maar om ze dit onderwerp beter te laten begrijpen, is het belangrijk om ze een onafhankelijke praktijk te laten uitoefenen. (voorgestelde activiteit) Vraag de studenten om rekening te houden met een bestaand bedrijf waardoor ze geïnspireerd zijn en laat ze het Business Canvas-schema invullen dat wordt aangeboden (in digitaal of papierformaat). Bij face-to-face leren kunnen de studenten in groepen worden verdeeld, maar de hoofdtak blijft dezelfde. - De studenten presenteren het canvas vervolgens aan de trainer en krijgen er feedback op. (als de activiteit in groepsverband wordt uitgevoerd, kunnen alle studenten feedback geven op het bedrijfsidee dat door hun mede-student wordt gepresenteerd)	PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Discussie na de activiteit	Stel de cursisten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en wat volgens hen vooral belangrijk is bij het maken van het zakelijke Canvas.	PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van zakelijk Canvas gemaakt	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		

	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst
Klas opdracht 1:	- Studenten houden rekening met een bestaand bedrijf waartoe ze geïnspireerd zijn en laten ze het Business Canvas-schema invullen dat wordt aangeboden ...
<i>Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers</i> In deze startfase houden de studenten rekening met een bestaand bedrijf om een business canvas op te bouwen. Hierdoor kunnen ze het juiste onderzoek doen en zien wat er nodig is om in de volgende sessies hun eigen business canvas te creëren. De evaluatie van de trainer is erg belangrijk in deze stap omdat het hen in staat zal stellen het onderwerp beter te begrijpen en hen in staat zal stellen hun nieuwe kennis toe te passen op hun eigen bedrijfsidee.	



Sessie 2 – Hoofdstuk 4: Ontwerpen van de Lean Start-up

Module Titel:	Een bedrijf opzetten!			
Sessie nr.2	Ontwerpen van de Lean Start-up (Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in Hoofdstuk 4 van de Gids voor Migrant Ondernemers: Lean Start-up en Ontwerpen van het Business Model (in Lean Start-up); Ontwikkeling van het klantsegment)			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Begrijp het doel en de creatie van het Lean Start-up Model • Begrijp hoe dit model kan worden gebruikt • Begrijp alle stappen en segmenten waaruit het Lean Start-up Model bestaat • Om persoonlijke creativiteit en ondernemend initiatief te ontwikkelen			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen kunnen begrijpen wat het Lean Start Up-model is en wat het doel ervan is LO2: Studenten zullen de verschillende stappen die moeten worden ondernomen om een bedrijf op te richten, identificeren en begrijpen LO3: Studenten zullen het geleerde kunnen toepassen om een persoonlijk Lean Start-up Model te creëren LO4: Studenten zullen in staat zijn om de sterkte en zwakte van hun bedrijfsidee duidelijker te maken, met bijzondere aandacht voor de ontwikkeling van het consumentensegment LO5: Studenten kunnen hun ideeën opsplitsen en duidelijk de stappen en acties schetsen die ze moeten ondernemen om hun bedrijf op te zetten en de levensvatbaarheid van hun project te testen			



Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) - Discussie: heb je ooit gehoord van “Lean Start-up”? Wat denk je dat het betekent?	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van het doel van de sessie	
	Activiteit 2: Het Lean Start-up Model	<i>Deze tweede sessie van de module presenteert een aanvullende manier om een businessplan op te stellen dat effectief is om de reis naar een nieuw bedrijf correct te beginnen. Omdat het onderwerp complex is, wordt de inhoud stap voor stap gepresenteerd in verschillende sessies..</i> - De trainer kan beginnen met de uitleg van het Lean Start-up-model, rekening houdend met de 2 video's die in de cursus zijn geïdentificeerd, de trainer kan ervoor kiezen om een van beide of de twee te laten zien. Geselecteerde video's: - Lean Start-up uitgelegd op YT: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up uitgelegd in 5 minuten: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - Na de presentatie van de video ('s) zal de trainer de presentatie voortzetten, rekening houdend met het materiaal dat aanwezig is in de cursus. - Controleer voor begrip	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Guide Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlands e versie) Hoofdstuk 4. Hoe zet je een bedrijf op! (Lean Startup, Ontwerpen van het bedrijfsmodel (in Lean Startup)



		- Het is belangrijk om verbale en visuele voorbeelden te geven van wat er wordt uitgelegd. De gids bevat afbeeldingen die de studenten kunnen helpen om beter te visualiseren wat er wordt uitgelegd.	
	Activiteit 3: Het Lean Start up model: Waardepropositie canvas en ontwikkeling van het klantgedeelte	<i>Het tweede deel van de uitleg zal zich richten op het Value Proposition Canvas waarmee de student contact kan hebben met de ontwikkeling van het klantgedeelte en wat hij moet overwegen om het te bouwen.</i> - Na de introductie en uitleg van het Lean Start-up Model zal de trainer focussen op het Waardepropositie Canvas. Om het onderwerp in te leiden kan de trainer de animatie gebruiken die in de gids wordt voorgesteld. - Na het tonen van de voorgestelde animatie zal de trainer de uitleg voortzetten, rekening houdend met het materiaal in de gids. - Controleer voor begrip	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 4. Hoe zet je een bedrijf op! (Ontwikkeling van het consumenten segment)
	Activiteit 4: Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>Op dit punt, na de presentatie van het bedrijfsmodel en zijn variaties, is het punt voor de studenten om hun eigen bedrijfsmodel te creëren, gebaseerd op hun bedrijfsidee..</i> - (voorgestelde activiteit) Vraag de studenten om hun eigen bedrijfsmodel te creëren, rekening houdend met het schema in de gids (het kan aan de studenten worden verstrekt in digitaal of op papier). - De studenten presenteren het canvas vervolgens aan de trainer en krijgen er feedback	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



		op. (als de activiteit in groep wordt uitgevoerd, kunnen alle studenten feedback geven op het bedrijfsidee dat door hun mede-student wordt gepresenteerd)	
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en confronteer hoe ze hebben toegepast wat er is uitgelegd. (als de klas veel studenten heeft, kies er dan maar een paar, vraag eerst of iemand bereid is het te presenteren)	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van hun eigen bedrijfsmodel	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten bij het maken van hun zakelijk canvas rekening houden met hun eigen bedrijfsidee ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Alle studenten moeten hun werk laten zien en ter evaluatie aan de trainer uitleggen. Het bedrijfsmodel is een van de belangrijkste stappen om een nieuw bedrijf goed te starten, het is daarom belangrijk dat de trainer de juiste feedback geeft zodat de studenten verbeteringen kunnen aanbrengen in wat ze hebben geleerd.			



Sessie 3 – Hoofdstuk 4: Monitoring en Fouten

Module Titel:	Een bedrijf opzetten!			
Sessie nr.3	Monitoring en Fouten <i>(Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in Hoofdstuk 4 van de Gids voor Migrant Ondernemers: Monitoring van de opstartvoortgang; Voorbeeld van toepassing van Lean Start-up-methode; Voorbereid zijn op vallen en opstaan)</i>			
Duur	4 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 4 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	- Leren hoe je de groei en ontwikkeling van de geïmplementeerde strategie kunt volgen - Reflecteren op de ontwikkeling van het bedrijf - Om het bedrijf te laten groeien door middel van advertentiecampaagnes en de goedkeuring van vroegere klanten - Om te begrijpen wat de beste strategie is - Om het getoonde voorbeeld te volgen om een succesvol bedrijfsidee te genereren			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen in staat zijn om te volgen en te begrijpen hoe de gebruikte strategie werkt of moet worden gewijzigd L02: Studenten zullen de ontwikkeling en resultaten van het bedrijf kunnen begrijpen door middel van evaluatie van de voortgang L03: Studenten zullen een strategie voor 'growth engine' kunnen vinden (plakkerig, viraal of betaald) L04: Studenten zullen de juiste strategie voor het succes kunnen identificeren L05: Studenten zullen in staat zijn om een succesvol bedrijfsidee te genereren vanuit een persoonlijk probleem dat iedereen verenigt L06: Studenten zullen kunnen leren van fouten, van hun werk houden en vervolgens plezier hebben, creatief zijn en openstaan voor verbeteringen L07: Vergroten van de probleemoplossende vaardigheden			



Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs (voorgestelde oefening)</i> - <i>Samenvatting: vraag de groep om kort samen te vatten wat een bedrijfsmodel is, de componenten ervan en waarom het belangrijk is..</i>	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de les	- Korte presentatie van de doelstellingen van deze les	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 4. Hoe zet je een bedrijf op! (. Bewaken van de opstart-processen. Voorbeelden van toepassing van de 'Lean Startup' methode)
	Activiteit 2: Groei, monitoring en fouten op ondernemersgebied	<i>De laatste sessie van deze module zal zich concentreren op de stappen die volgen op het creëren van het bedrijfsmodel en de studenten informatie geven over methoden en modellen die ze kunnen gebruiken om een goede ontwikkeling van hun bedrijf te verzekeren..</i> - De trainer zal stap voor stap de technieken, methoden en informatie presenteren die in de gids worden gepresenteerd met betrekking tot de groei, monitoring, vallen en opstaan van een bedrijf. - Geef voorbeelden uit de gids om een beter idee voor het toepassen te geven - Controleer op begrip en geef feedback.	
	Activiteit 3: Zelfstandige	Voorzien welke mogelijke obstakels kunnen optreden in de reis van	- PC / Laptop & Zoom, Teams of



	praktijk van de studenten	ondernemerschap is essentieel voor de studenten. – (Voorgestelde activiteit) Vraag de studenten zich voor te stellen wat mogelijke obstakels en fouten kunnen zijn die ze kunnen tegenkomen tijdens hun reis in het bedrijfsleven, en geef een mogelijke oplossing, en identificeer de gebieden waarop ze mogelijk ondersteuning nodig hebben en hoe ze die kunnen krijgen. – De studenten maken een korte presentatie (mondeling of met ondersteuning van digitaal materiaal) om de trainer te laten zien op welke gebieden ze mogelijk ondersteuning nodig hebben en wat hun oplossing is.	een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en confronteer hoe ze hebben toegepast en wat er is uitgelegd. (als de klas veel studenten heeft, kies er dan maar een paar, vraag eerst of iemand bereid is het te presenteren)	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge beoordeling: presentatie van werk over obstakels en fouten en mogelijke oplossingen.	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het		

	Moodle-platform van het project wordt geplaatst
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten zich voorstellen, en vervolgens presenteren, wat de mogelijke obstakels en fouten kunnen zijn die ze kunnen tegenkomen tijdens hun reis in het bedrijfsleven, en een mogelijke oplossing bieden, en de gebieden identificeren waarop ze mogelijk ondersteuning nodig hebben en hoe ze die kunnen krijgen. ..
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het is belangrijk dat de studenten de oplossing bieden voor de mogelijke fouten die ze zich hebben voorgesteld en hoe ze ondersteuning kunnen vinden op de gebieden die ze hebben geïdentificeerd. Als ze niet één oplossing bieden, zal de trainer in de presentatie enkele ideeën aandragen om ze hun eigen oplossing te laten bouwen en bedenken.	



Sessie 1 Hoofdstuk 5: Start van een bedrijf dat voldoet aan de wet

Module Titel:	Ondernemerswetten, regels, voorschriften en belastingen			
Sessie nr.1	Start van een bedrijf dat voldoet aan de wet <i>(Deze sessie is gebaseerd op de volgende paragrafen in hoofdstuk 4 van de Gids voor migrerende ondernemers: Formeel stappenplan: Start je eigen bedrijf; voorbeelden uit elk partnerland)</i>			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online (live) leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Kennis verwerven over de wet, regels en regelgeving die nodig zijn voor het opzetten van een bedrijf • Begrijpen wat er moet gebeuren om te voldoen aan de wet in 5 EU-landen. • Verwerf specifieke kennis die nodig is om een bedrijf uit te voeren			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen in staat zijn om te begrijpen en te identificeren wat de rechtsvorm is, het doel ervan, de verschillende vormen, voorschriften en wetten die van toepassing zijn L02: Studenten zullen begrijpen hoe ze een bedrijf officieel moeten registreren, alle voorschriften, wetten en stappen die moeten worden genomen om te registreren L03: Studenten zullen de fiscale regelgeving en accountancy die in het land actief zijn, kunnen begrijpen, hoe ze werken en welke ze moeten kiezen. L04: Studenten zullen begrijpen wat een businessplan is en hoe ze dit moeten schrijven L05: Studenten zullen begrijpen wat een zakelijk account is, hoe ze het kunnen openen en onderhouden L06: Studenten zullen milieubeschermingswetten en -regels kunnen begrijpen en vergunningen kunnen aanvragen			



Sessie Gegevens:	LO7: Studenten zullen de bescherming van privacy / persoonlijke gegevens kunnen begrijpen, hoe het werkt, wie het moet implementeren, de toepasselijke regels LO8: Studenten zullen begrijpen hoe verzekeringen werken, wat voor soort verzekering ze nodig hebben LO9: Studenten zullen kunnen begrijpen hoe ze personeel effectief kunnen beheren LO10: Studenten zullen de regels en wetten met betrekking tot patenten en merken kunnen begrijpen		
	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	– Korte introductie van de trainer over het doel van de les. – <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Brainstormen: vraag de groep om te bespreken wat volgens hen de belangrijkste regels zijn bij het openen van een nieuw bedrijf.	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de les	– Korte presentatie van de leerdoelen van de les.	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) – Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 5. Ondernemerswetten, regels, voorschriften en belastingen
	Activiteit 2: Stap voor Stap	<i>Deze module presenteert de wetten, regelgeving en belastingregelgeving in de EU-landen die aan het project deelnemen.</i> – De trainer legt de student het stappenplan voor dat in de gids wordt voorgesteld en kiest vervolgens als voorbeeld een stappenplan uit de partnerlanden die in de gids beschikbaar zijn. – Interactie met de klas om ervoor te zorgen dat ze het begrijpen en feedback geven	



	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	(voorgestelde oefening) Vraag de studenten om diepgaand te analyseren en onderzoek te doen naar één specifiek aspect met betrekking tot regelgeving en wetten, ze kunnen onderzoek doen naar: -hun land van verblijf -het land waarin ze zich willen vestigen -het land waarin ze zijn geboren -De student presenteert zijn onderzoek vervolgens aan de trainer	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Discussie na de activiteit	- Vraag de studenten wat ze hebben ontdekt en begrepen. In deze discussie is het belangrijk de rol van de trainer die de overeenkomsten en verschillen tussen de verschillende landen kan presenteren.	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van het onderzoek naar wetten, regels en regelgeving voor het bedrijfsleven.	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPoint-presentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten onderzoek doen naar de regels, wetten en reguleringen die van toepassing zijn op het land van keuze. De mogelijke keuzes zijn hierboven weergegeven ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het is belangrijk om de studenten dit complexe onderwerp te laten begrijpen en het zo eenvoudig mogelijk te presenteren, waarbij technische woorden alleen worden gebruikt als het strikt noodzakelijk is. Het is belangrijk voor de trainer om de student te stimuleren en te confronteren met wat ze hebben gevonden en hen het belang van het naleven van de wet te laten inzien en wat de mogelijke nadelen zijn als ze de wetten en reguleringen van het land niet respecteren, ze hebben er immers voor gekozen om hun zaak hier te openen.			

Sessie 1 Hoofdstuk 6: Tips en trucs voor jonge ondernemers

Module Titel:	Tips en Trucs			
Sessie nr.1	10 Tips en trucs voor jonge ondernemers			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
	Tijd:	Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Om in zichzelf te geloven om innovatief te worden • Om de baan te kiezen waar ze echt van houden • Weten dat er risico's zijn die moeten worden aangepakt • Om te weten dat er onderweg veranderingen zullen komen • Om mensen te kiezen die in hetzelfde project geloven en hen kunnen helpen het beter te doen • Om hun ideeën in de praktijk te brengen • Om van hun fouten te leren en het beter te doen • Om geïnformeerd te worden over hun sector voordat u begint • Wees voorzichtig met het uitgeven van geld • Om naar hun klanten te luisteren en een oplossing voor hen te vinden			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen zichzelf, hun sector en hun ideeën kunnen identificeren L02: Studenten zullen de beste baan voor hen en de juiste mensen kunnen kiezen L03: Studenten zullen risico's kunnen kennen en onderweg kunnen veranderen L04: Studenten zullen kunnen leren van hun fouten, hoe ze geld kunnen uitgeven, hoe ze klanten tevreden kunnen stellen			
Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groeps grootte kan	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde		- PC/ PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander



	zijn: 1-10)	oefening) Brainstormen: wat denk je dat we verwijzen naar tips & tricks?	vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	– Korte presentatie van de doelstellingen van de les	
	Activiteit 2: 10 tips en trucs presenteren die kunnen worden gebruikt om een bedrijfsidee te identificeren en kunnen worden geïmplementeerd in de uitwerking van een businessplan	<i>Het doel van deze module is om de studenten tips & tricks aan te reiken die hen kunnen helpen op weg naar een nieuw bedrijf. De module is onderverdeeld in 4 sets met tips & tricks. Dit is de eerste set..</i> – De trainer zal de studenten de tips & tricks presenteren die in de gids worden genoemd. Om de sessie interessanter te maken voor de studenten, kan de trainer ervoor kiezen om het materiaal te presenteren door middel van een set animaties die speciaal voor dit doel is gemaakt. De animatie is beschikbaar in de gids en wordt ook gepresenteerd in Annex IV – Interactie met de klas – Geef voorbeelden van de toepassing van de gepresenteerde "10 tips en trucs (via animatie)" – Controleer op begrip en geef feedback	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) – Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 6. Tips en Trucs (Tien tips en trucs voor jonge ondernemers)
	Activiteit 3: In Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>De trainer kan ervoor kiezen om slechts één of beide oefeningen voor onafhankelijk oefenen voor te stellen die voor deze sessie worden voorgesteld.</i> – (voorgestelde oefening 1) Vraag de studenten hoe ze de gevonden tips en trucs kunnen toepassen op het businessplan dat ze eerder hebben opgesteld en maak er	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)

		een presentatie van waarop de trainer feedback zal geven. - (voorgestelde oefening 2) Laat de studenten de volgende video zien die in de Gids wordt genoemd https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks en vraag de studenten om hun eigen video met tips & tricks te maken.	
	Discussie na de activiteit	- Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en om te confronteren hoe ze hebben toegepast wat werd uitgelegd. (als de klas veel studenten heeft, kies er dan maar een paar, vraag eerst of iemand bereid is het te presenteren)	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van de toepassing van de tips en trucs of presentatie van de gemaakte video over gemaakte tips & trucs	
Didactisch materiaal	Face to face : PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten de gepresenteerde tips en trucs toepassen op het zakelijke canvas dat ze eerder hebben gemaakt ...		
Klas opdracht 2:	-Studenten moeten hun eigen video maken over tips en trucs ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
De tips & tricks die in deze sessie worden gepresenteerd, werken samen om de studenten het belang van motivatie te herinneren en zullen de trainer helpen om deze waarde opnieuw over te brengen. Voor de klasopdracht nr. 2 moet de trainer de studenten begeleiden en hen de basis geven voor het maken van de video. We raden de trainer aan om een smartphone-app zoals 'InShot of WeVideo' te kiezen en deze te bekijken om de studenten vervolgens te begeleiden in het gebruik ervan.			



Sessie 2 Hoofdstuk 6: Hoe word je een ondernemer?

Module Titel:	Tips en trucs (via animatie)			
Sessie nr.2	Hoe word je een ondernemer? Tips & Trucs			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online (<i>live</i>) leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Over ideeën nadenken met passie en niet met oppervlakkigheid • Om een project te creëren dat problemen kan oplossen en mensen kan helpen • Om uniek te zijn door iets anders te bieden dan de concurrentie, door te luisteren naar hun klanten • Zelf een goed gestructureerd businessplan schrijven • Weten hoe belangrijk wettelijke eisen zijn • Om te leren hoe u financiering kunt aanvragen en krijgen • Om stap voor stap te proberen hun bedrijf op te bouwen en te laten groeien • Om te weten wanneer je een pauze moet nemen • Om dat succes te kennen dat voortkomt uit het nemen van risico's			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen weten hoe ze ideeën moeten bedenken waarin ze echt geloven L02: Studenten zullen in staat zijn om een zakelijk idee te creëren dat een oplossing voor een probleem zou moeten zijn L03: Studenten zullen hun doelwit kunnen identificeren L04: Studenten kunnen een goed gestructureerd businessplan opstellen L05: Studenten zullen in staat zijn om de juiste wettelijke vereisten te zoeken om hun bedrijf te starten L06: Studenten kunnen financiering aanvragen en verkrijgen om een nieuw bedrijf te starten			



Sessie Gegevens:	LO7: Studenten zullen hun bedrijf stap voor stap kunnen laten groeien LO8: Studenten zullen hun grenzen kennen en weten wanneer ze een pauze moeten nemen LO9: Studenten zullen risico's kunnen nemen LO10: Studenten zullen kunnen leren van fouten		
	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	– Korte introductie van de trainer over het doel van de les. – <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Brainstormen: wat denk je dat nodig is om een succesvolle ondernemer te worden?	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	– Korte presentatie van de doelstellingen van de cursus	– PC/ PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) – Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 6. Tips en Trucs (6.2 / 6.3)
	Activiteit 2: 10 tips en trucs presenteren die kunnen worden gebruikt om te begrijpen hoe u een ondernemer kunt worden	– De trainer zal de tweede set tips & trucs presenteren die te maken hebben met “hoe je ondernemer wordt”. De trainer kan voor de uitleg rekening houden met de inhoud die in de Gids wordt genoemd. – Interactie met de klas – Presenteer de klas een of meer succesvolle verhalen van migrantenondernemers die in de Gids worden genoemd. – Controleer op begrip en geef feedback	
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	– (voorgestelde oefening) Vraag de studenten om het verhaal van een migrerende ondernemer te onderzoeken en er een presentatie van te maken, waarbij ook wordt aangegeven wat van hun	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



		verhaal invloed op hen had en waarom. De trainer evalueert de presentatie.	
	Discussie na de activiteit	– Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge terugblik: presentatie over de door hen gekozen migrerende ondernemer	
Didactisch materiaal	Face to face : PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten een nieuw bedrijfsidee identificeren op basis van de elementen die tijdens de les zijn geleerd ...		
Klas opdracht 2:	- Studenten moeten onderzoek doen naar een migrerende ondernemer en een presentatie over hem / haar maken en aangeven wat hun verhaal hen inspireerde ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Deze sessie draagt bij aan het hoog houden van de motivatie. Het is voor hen belangrijk om onderzoek te doen en hun motivatie te blijven versterken.			

Sessie 3 Hoofdstuk 6: Rond bedrijfsplanning

Module Titel:	Tips en trucs (via animatie)			
Sessie nr.3	10 tips en trucs voor bedrijfsplanning			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
	Tijd:	Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>*De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	• Om zakenpartner aan te trekken • Om gedetailleerde marktinformatie te verkrijgen • Om te kunnen vergelijken met concurrenten • Om aandacht te besteden aan de details om mensen in het bedrijf te laten geloven • Om een zakelijk idee te creëren dat uniek is • Om financiële informatie nauwkeurig en bruikbaar te maken • Om de samenvatting realistisch en heel specifiek te maken • Om de beste bedrijfsadviseur te vinden voor een second opinion			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten kunnen zakenpartners zoeken L02: Studenten zullen in staat zijn om gedetailleerde marktinformatie te doorzoeken L03: Studenten zullen een duidelijke strategie kunnen hebben om te vergelijken met de concurrentie L04: Studenten kunnen alle details controleren L05: Studenten zullen een onvergelykbare kans kunnen ontwikkelen L06: Studenten zullen financiële informatie kunnen corrigeren L07: Studenten zullen de samenvatting zeer sterk, gedetailleerd en specifiek kunnen maken			



	L08: Studenten zullen de beste bedrijfsadviseur kunnen kiezen voor een second opinion		
Sessie Gegevens:	Les onderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Discussie - u hebt allemaal al bestudeerd wat een businessplan is en hebt er ervaring mee, welke elementen zijn het moeilijkst te identificeren? Welk gedeelte is volgens u het meest waardevol voor uw doel? Welk gedeelte moet volgens u worden verbeterd?	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van de doelstellingen van de cursus	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 2: Presenteren van 10 tips en trucs die kunnen worden gebruikt om te begrijpen hoe u een bedrijfsplan kunt maken	- De trainer zal de student de derde set tips en trucs presenteren: "10 tips en trucs rond bedrijfsplanning" met behulp van de inhoud in de gids - Interactie met de klas en controleren op begrip	- Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 6. Tips en Trucs (Tips en Tricks voor bedrijfsplanning)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	- (voorgestelde oefening) Rekening houdend met de video die wordt getoond voor de eerste sessie van deze module (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks vraag de studenten om hun eigen video over bedrijfsplanning te maken. - De trainer geeft vervolgens feedback op de gemaakte video's.	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)

	Discussie na de activiteit	- stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van de video over tips & tricks	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten hun eigen video maken met tips en trucs voor bedrijfsplanning ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Voor de Klasopdracht moet de trainer de studenten begeleiden en hen de basis geven voor het maken van de video. We raden de trainer aan om een smartphone-app zoals InShot of WeVideo te kiezen en deze te bekijken om de studenten vervolgens naar hun gebruik te begeleiden.			



Sessie 4 Hoofdstuk 6: Om succesvol te zijn als ondernemer

Module Titel:	Tips en trucs (via animatie)			
Sessie nr.4	Titel: 10 tips en trucs om succesvol te zijn als ondernemer			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: * De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen:	• Om een gedegen en volledige bedrijfsplanning te maken • Om de cashflow te controleren, niet te mislukken en het inhuren van een tussenpersoon • Om een bedrijfsidee te promoten met niet dure middelen • Om mensen te kiezen die hetzelfde standpunt hebben • Om het beter te doen			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten zullen een gedetailleerd en constant businessplan kunnen opstellen om niets te vergeten L02: Studenten kunnen een cashflow voorbereiden L03: Studenten zullen in staat zijn om elke geldtransitie te controleren om ervoor te zorgen dat ze een tussenpersoon inhuren L04: Studenten zullen hun mentor kunnen vertrouwen L05: Studenten kunnen een klein budget gebruiken om bedrijfsideeën op sociaal gebied te promoten L06: Studenten zullen een evenwicht kunnen vinden tussen werk en privéleven L07: Studenten zullen in staat zijn om een teamwerk te creëren waarin mensen met rust werken L08: Studenten zullen in hun teamwork les kunnen geven en leren L09: Studenten zullen hun geest kunnen openen om het beter te doen			



Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:	Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Discussie: als je aan het woord "ondernemer" denkt, wie is de eerste persoon die in je opkomt? Waarom?	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van de doelstellingen van de les	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 2: 10 tips en trucs presenteren die kunnen worden gebruikt om te begrijpen hoe je als ondernemer succesvol kunt zijn	- <i>Deze sessie richt zich op succes, het is belangrijk om te begrijpen hoe de studenten als succes beschouwen en wat succes werkelijk betekent in ondernemerschap. Daarom is het belangrijk om eerst de resultaten van de brainstorm in overweging te nemen.</i> - Controleer op begrip en geef feedback. Stel vragen aan de studenten om ze tijdens de les wakker te houden	- Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 6. Tips en Trucs (Tien tips en Tricks om succesvol te zijn als ondernemer)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	- (voorgestelde oefening) Vraag de studenten om een presentatie te houden over de succesvolle ondernemer die ze hebben geïdentificeerd in de discussie voorafgaand aan de sessie en vraag hen om te hypostaseren welke van de opgesomde tips en trucs door hen werden gebruikt. - De trainer geeft feedback op de presentatie	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Discussie na de activiteit	- stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd	



Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking: presentatie van de succesvolle ondernemer die ze hebben gekozen
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)	
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)	
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst	
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten een succesvolle ondernemer identificeren, zijn / haar kenmerken beschrijven en hypostaseren welke van de genoemde tips en trucs door hen zijn gebruikt ...	
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Deze sessie is belangrijk om het werk aan motivatie voort te zetten, waarmee bij elke sessie altijd rekening moet worden gehouden.		

Sessie 1 Hoofdstuk 7: Top 10 van Falen (F.A.I.L.)

Module Titel:	Falen – Eerste poging tot Leren			
Sessie nr.1	Top 10 van mislukken - Meer mislukken			
Duur	2 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leer Platform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 2 uur
	Opmerkingen over de keuze: * De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen	- Begrijp welke fouten er gemaakt kunnen worden tijdens het oprichten van een bedrijf - Begrijp hoe u de mogelijke fouten kunt corrigeren			
Beoogde leerresultaten:	L01: Studenten kunnen alle stappen identificeren die moeten worden genomen om een nieuw bedrijf te starten L02: Studenten zullen alle mogelijke fouten die kunnen worden aangetroffen bij het opzetten van een bedrijf identificeren L03: Studenten leren hoe ze een oplossing moeten programmeren L04: Studenten zullen hun probleemoplossende vaardigheden vergroten			
Sessie Gegevens:	Les onderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bron (nen):
	Introductie (optimale groepsgrootte: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Discussie: wat vind je van mislukking in ondernemerschap? Heeft u enkele voorbeelden? Wat betekent falen voor jou?		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de	Korte presentatie van de doelstellingen van de les		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander

	leerdoelen van de cursus		
	Activiteit 2: Introduceer de F.a.i.l die in de cursus zijn geïdentificeerd	<i>Falen is een belangrijk onderwerp waarmee studenten het hoofd moeten bieden, om hen realistischer voor te bereiden op de wereld van ondernemerschap. Het is belangrijk om hen het onderwerp met aandacht voor te leggen om hun motivatie niet in gevaar te brengen.</i> – Rekening houdend met de ideeën uit de discussie, zal de trainer alle F.A.I.L. vermeld in de Gids presenteren en becommentariëren nadat hij de volgende geïdentificeerde video heeft voorgesteld https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails . Om de studenten beter te laten begrijpen wat falen is en hoe falen in werkelijkheid een noodzakelijke stap is om succes te bereiken, is het belangrijk hen enkele concrete voorbeelden van falen te geven. Enkele voorbeelden van falen zijn aanwezig in de gids, andere worden gepresenteerd in het Annex V (in de vorm van schriftelijke getuigenissen / verhalen of video's). De trainer kan uit de gegeven lijst degene kiezen die het beste bij zijn / haar perspectief van de cursus past. – Controleer op begrip en geef feedback	vergelijkbaar platform (online live lesgeven) – Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 7. F.A.I.L. (FIRST ATTEMPT IN LEARNING) (EERSTE POGING OM TE LEREN)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	De trainer kan kiezen uit de voorgestelde activiteiten: – (voorgestelde oefening 1) Vraag de studenten om voor elk van de gepresenteerde fouten een oplossing te vinden. Er zijn meerdere oplossingen mogelijk. Ze kunnen ook rekening houden met het businessplan dat ze in de vorige lessen hebben opgesteld. – (voorgestelde oefening 2) Vaak gebeurt het mislukken omdat het doel niet op de juiste manier werd geïdentificeerd. Om dit te doen kan de trainer rekening	– PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)

		houden met de Annex VI die SMART-doelstellingen presenteert: wat ze zijn en hoe ze kunnen worden geproduceerd. De bijlage bevat ook oefeningen die aan de studenten kunnen worden voorgesteld om ze te laten produceren en hun eigen doelstellingen te bepalen	
	Discussie na de activiteit	- bespreek met de groep het thema van de les, wat ze hebben geleerd en wat hun mening is over het onderwerp na de sessie.	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Presentatie over de gevonden oplossing voor de gepresenteerde mislukkingen Feedback op de oefeningen over voorgestelde SMART-doelstellingen	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: PowerPointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- De studenten moeten een of meer oplossingen bedenken voor elk van de geïdentificeerde fouten. Ze moeten deze oplossingen vervolgens aan de trainer en andere studenten presenteren ...		
Klas opdracht 2:	Studenten moeten de oefeningen uitvoeren over SMART-doelstellingen die in de bijlage worden voorgesteld ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het is belangrijk dat de studenten de oplossingen zoeken die ze hebben gevonden om de ontwikkeling van probleemoplossende vaardigheden te vergroten. De klas opdracht 2 behandelt het onderwerp SMART-doelstellingen. Als de trainer ervoor kiest om deze activiteit uit te voeren, moet hij / zij het onderwerp van tevoren voorbereiden, rekening houdend met het gegeven materiaal en ook onderzoek doen of de steun zoeken van professionals zoals coaches.			



Sessie 1 Hoofdstuk 8: Tien tips en trucs om te netwerken

Module Titel:	Hoe te netwerken?			
Sessie nr.1	10 netwerktips en -trucs - Tien tips en trucs om te netwerken			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leerplatform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	Opmerkingen over de keuze: * De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen	- Begrijp het belang van een netwerk - Begrijp wat u moet volgen en wat u moet vermijden bij het opzetten van netwerken - Begrijp hoe u nieuwe contacten kunt benaderen			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen het belang van een netwerk kunnen begrijpen LO2: Studenten zullen kunnen begrijpen hoe een netwerk kan worden gecreëerd LO3: Studenten zullen in staat zijn om nieuwe contacten te benaderen LO4: Studenten zullen begrijpen wat ze moeten volgen en wat ze moeten vermijden om een netwerk van contacten te creëren LO5: De student begrijpt hoe hij contact kan houden met zijn netwerk			
Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bronnen):
	Introductie (optimale groepsgrootte: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - Breek het ijs (voorgestelde oefening) Brainstormen: wat denk je dat een netwerk is? Hoe denk je dat er een netwerk kan ontstaan?		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van het doel van de sessie	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 8. Leren Netwerken
	Activiteit 2: Netwerktips en -trucs	- <i>Deze sessie gaat over netwerken, wat de sleutel is voor een nieuw bedrijf om het klantgedeelte en mogelijke partners op te bouwen.</i> - De trainer zal, rekening houdend met het materiaal dat in de gids wordt gepresenteerd, de studenten uitleggen waarom het belangrijk is om een netwerk te creëren en hoe ze contact met hen kunnen houden. - Hij / zij zal dan de geïdentificeerde netwerktips en -trucs presenteren. - Controleer op begrip en geef feedback - (voorgestelde oefening) om de studenten te laten begrijpen hoe ze het ijs moeten breken, een belangrijke fase om het netwerkproces op gang te brengen, kan de trainer de "menselijke bingo-oefening" aan de groep voorstellen. In deze oefening stellen de deelnemers vrijelijk de vragen die in het formulier worden voorgesteld (Annex VII) het verzamelen van informatie van de groep. De eerste die het formulier met alle informatie invult, zegt 'Bingo' en het spel stopt. De eerste student die klaar is, legt vervolgens	



		uit wat hij / zij heeft ontdekt over de groepsleden.	
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	<i>De trainer kan kiezen uit de volgende voorgestelde oefeningen:</i> - (voorgestelde oefening 1) Vraag de studenten om in maximaal 30 seconden een video te maken waarin ze hun bedrijfsidee uitleggen - (voorgestelde oefening 2) Vraag de studenten zich voor te stellen dat ze een bekend persoon / ondernemer kunnen bereiken, hoe kunnen ze het gesprek beginnen en uitvoeren? De studenten moeten: - o Creëer een doelstelling: wat willen ze van die persoon weten? Of welke informatie / ondersteuning hebben ze van hen nodig? - o Bereid 10 vragen voor om te bereiken wat ze willen weten	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Discussie na de activiteit	- Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd, als ze nog andere tips en trucs hebben voor het maken van een netwerk.	- PC / laptop en specifiek online platform - online live lesgeven - of een chat / forum op het project Moodle-platform)
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	- Presentatie van de gemaakte video - Mondelinge bespreking van de gestelde vragen	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: powerpointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		



	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst
Klas opdracht 1:	- Studenten maken een video van 30 seconden waarin ze hun bedrijfsidee toelichten. ...
Klas opdracht 2:	- Studenten moeten zich voorstellen een beroemd persoon te ontmoeten en voor het eerst met hem / haar in contact komen. Ze moeten een doel stellen voor de communicatie en 10 vragen voorbereiden om dit te bereiken. ...
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers Het is belangrijk dat de studenten niet alleen begrijpen hoe een netwerk kan worden gecreëerd, maar ook hoe ze contact kunnen houden met hun netwerk.	



Sessie 1 Hoofdstuk 9: Wat is marketing? Marketingtips en -trucs

Module Titel:	Marketing en communicatie			
Sessie nr.1	Titel: Wat is marketing? Marketingtips en -trucs			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leerplatform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	Opmerkingen over de keuze: <i>* De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.</i>			
Leerdoelen	- Begrijp wat marketing is - Begrijp de belangrijkste stappen voor het opzetten van een marketingcampagne - Begrijp het belang van branding			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen kunnen begrijpen wat marketing is LO2: Studenten zullen de basis van marketing kunnen identificeren LO3: Studenten zullen het belang van branding kunnen begrijpen LO4: Studenten zullen de belangrijkste stappen begrijpen om een zakelijke campagne te maken LO5: Studenten zullen de trends kunnen volgen en waar ze rekening mee moeten houden in hun marketingstrategie			
Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bronnen:
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. <i>Breek het ijs</i> (voorgestelde oefening) Discussie: vraag uw studenten om uit te drukken wat ze begrijpen met het woord 'marketing'		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen van de cursus	- Korte presentatie van de doelstellingen van de sessie	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven) - Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 9. Marketing en Communicatie (9.1 / 9.2 / 9.3 / 9.4)
	Activiteit 2: Leg uit wat marketing is en presenteer de geïdentificeerde tips en trucs	- De trainer begint de sessie met het onderwerp marketing en toont de studenten de geselecteerde video: - De trainer zal vervolgens de tips en trucs presenteren die in de gids worden genoemd. - Presenteer de klas de marketingtips en -trucs die in de les zijn geïdentificeerd - Interactie met de klas om vragen te stellen om er zeker van te zijn dat ze het begrepen hebben en feedback geven	
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	- <i>De trainer kan kiezen uit een of meer van de voorgestelde oefeningen: (voorgestelde oefening 1)</i> - Een van de belangrijkste platforms die belangrijk zijn voor marketing, zijn sociale media. Vraag de studenten welke sociale media meer geschikt zijn voor hun bedrijfsidee. - Waarom hebben ze dat platform gekozen? - Welke inhoud kan hun doelgroep aantrekken? - Vraag de studenten na de opdracht om met de groep te delen wat ze hebben geïdentificeerd op het gebied van sociale media. - (voorgestelde oefening 2) Vraag de leerlingen om: - o Maak je logo en USP - o Hashtag om uw doelgroep / slogan	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)



		te bereiken ○ Citaat over innovatie, ondernemerschap, leiderschap - - (voorgestelde oefening 3) Vraag de studenten om een plan te maken voor een reclamecampagne, rekening houdend met hun bedrijfsidee	
	Discussie na de activiteit	- Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de sessie hebben geleerd en of ze nog andere tips of trucs hebben op het gebied van marketing.	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking van de voorgestelde oefeningen	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: powerpointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht 1:	- Studenten moeten zich concentreren op sociale media voor marketingdoeleinden. Ze moeten een onderzoek uitvoeren en de vragen beantwoorden die voor de taak zijn vastgesteld. ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Het is belangrijk om de ideeën over de opgedragen taak uit te voeren, aangezien sociale media tegenwoordig een cruciale positie innemen in marketingpromotie. Elke student zal dan, al is het maar aan de trainer, zijn / haar werk moeten presenteren voor informele evaluatie.			

Sessie 2 Hoofdstuk 9: Wat is communicatie?

Module Titel:	Marketing en communicatie			
Sessie nr.2	Wat is communicatie?			
Duur	1 uur			
Werkwijze	Blended ☐	Face to face ☐	Online leren ☐	Afstandsonderwijs (Leerplatform) ☐
		Tijd:	Tijd:	Tijd: 1 uur
	Opmerkingen over de keuze: * De trainer kiest de manier waarop de cursus wordt gegeven, rekening houdend met de locatie van de geïnteresseerde studenten, de beschikbare lesruimte en middelen, de sociale situatie, enz.			
Leerdoelen	- Begrijp het belang van communicatie - Begrijp de basis voor een succesvolle communicatie			
Beoogde leerresultaten:	LO1: Studenten zullen kunnen begrijpen wat communicatie is LO2: Studenten zullen het belang van een succesvolle communicatie op zakelijk gebied kunnen begrijpen LO3: Studenten zullen in staat zijn om te identificeren welke stappen ze moeten nemen om een succesvolle communicatie op te bouwen LO4: Studenten zullen de suggesties die zijn geïdentificeerd voor een succesvolle communicatie kunnen toepassen			
Sessie Gegevens:	Lesonderwerp:	Methode (n) en instructies voor trainers:		Vereiste bronnen:
	Introductie (optimale groepsgrootte kan zijn: 1-10)	- Korte introductie van de trainer over het doel van de les. - Breek het ijs (voorgestelde oefening) - Brainstormen - wat denk je dat nodig is voor een succesvolle communicatie.		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 1: Presenteren van de leerdoelen	Korte presentatie van de doelstellingen van de sessie		PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander

	van de cursus		vergelijkbaar platform (online live lesgeven)
	Activiteit 2: Leg uit wat communicatie is en presenteer de geïdentificeerde tips en trucs	- De trainer begint de sessie en toont eerst de video die in de cursus is geïdentificeerd: - https://www.youtube.com/watch?v=RWz0aDzHtiA - Na de video zal de trainer het onderwerp communicatie verder uitleggen, rekening houdend met de inhoud die in de gids wordt voorgesteld. - Interactie met de klas om vragen te stellen om er zeker van te zijn dat ze het begrepen hebben en feedback geven	- Gids voor jonge migrerende ondernemers (Nederlandse versie) Hoofdstuk 9. Marketing en Communication (Wat Is Communicatie?)
	Activiteit 3: Zelfstandige praktijk van de studenten	- (voorgestelde oefening 1) Een van de belangrijkste momenten in communicatie is hoe je een communicatie start. Door de studenten in paren (of individueel) te verdelen, moeten ze bepalen hoe ze een gesprek met een onbekende persoon kunnen beginnen. Ze moeten rekening houden met: - o Welke vragen kunnen gesteld worden om het ijs te breken? - o Hoe kan het bedrijfsidee worden gepresenteerd? - o Hoe "ongemakkelijke stilte" te vermijden? Wat kan gedaan worden? - o Vraag de studenten na de opdracht om met de groep te delen wat ze hebben geïdentificeerd - (voorgestelde oefening 2) De studenten moeten een verhaal over ondernemerschap maken op basis van de Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito). Bij het uitvoeren van deze oefening zal de trainer rekening moeten houden met de toelichting in Annex VIII	- PC / Laptop & Zoom, Teams of een ander vergelijkbaar platform (online live lesgeven)

	Discussie na de activiteit	- Stel de studenten vragen over wat ze tijdens de les hebben geleerd en of ze nog andere tips of trucs hebben met betrekking tot communicatie.	
Evaluatie methoden	Informeel en niet-formeel	Mondelinge bespreking van de voorgestelde oefeningen	
Didactisch materiaal	Face to face: PowerPoint-presentatie, les op papier, gedrukte werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Online leren: powerpointpresentatie, pdf-versie van de les, .docx-werkbladen voor opdracht (en)		
	Afstandsonderwijs - Moodle - Hetzelfde geldt voor het geval dat de cursus op het Moodle-platform van het project wordt geplaatst		
Klas opdracht1:	- Studenten moeten zich concentreren op het begin van een gesprek. Ze moeten een antwoord vinden op elk van de vragen die in de taak worden voorgesteld. ...		
Klas opdracht2:	- De studenten moeten een verhaal over ondernemerschap maken op basis van de Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito). ...		
Aanvullende opmerkingen en tips voor trainers			
Het is belangrijk dat de trainer bekend is met het onderwerp en met de technieken die kunnen worden toegepast om een succesvol gesprek te voeren. In die zin kunnen de competenties van een coach nuttig zijn.			

4. Instructie voor app

E-assessment tool

De YME E-assessmenttool is een zelfbeoordelingsinstrument dat jonge migranten zal helpen zichzelf te evalueren op hun ondernemersvaardigheden.

De tool is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/Tool.html> of door het te openen vanaf de voorpagina van het YME-platform (<http://www.yme-platform.net/>). Om toegang te krijgen, moet de gebruiker een account hebben van de YME-platformbeheerders of zich aanmelden door er zelf een aan te maken.

De tool bestaat uit een vragenlijst die de gebruiker zal helpen zijn / haar ondernemersvaardigheden te evalueren door vragen te beantwoorden uit domeinen als zelfvertrouwen, communicatie, leiderschap, creativiteit / innovatie, probleemoplossing, financiën, ambitie en het nemen van risico's. Op basis van de resultaten van de vragenlijst krijgt de gebruiker een korte feedback (een score) en wordt hij doorverwezen naar leermiddelen die gebruikt kunnen worden om zijn / haar ondernemersvaardigheden te verbeteren.

YME platform

Het YME-platform is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/>.

Het YME-platform is een tool die geïntegreerde toegang biedt tot alle ondernemings- en educatieve middelen die zijn ontwikkeld om de jonge migranten te ondersteunen die meer willen leren over ondernemerschap en die begeleid willen worden bij het openen van een nieuw bedrijf. Het platform bevat de YME e-assessmenttool, de gidsen voor leerkrachten / mentoren en studenten (jonge migranten) ontwikkeld tijdens het YME-project en een e-Learning-ruimte die toegang geeft tot leermiddelen voor alle migranten die bereid zijn hun kennis op het gebied van dit gebied en om hun eigen bedrijf te starten.

5. Bijlagen

Bijlage I - Lijst met inspirerende video's

1. Domino Chain Reaction

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Een domino kan een andere domino omverwerpen die ongeveer 1,5x groter is dan zichzelf. Een ketting van steeds grotere domino's veroorzaakt een soort mechanische kettingreactie die begint met een klein duwtje en een indrukwekkend grote domino neerhaalt. Origineel idee door Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Best Things On Earth Are At the Other Side of Fear

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Acteur Will Smith deelt zijn ervaring over parachutespringen met een citaat van Franklin D. Roosevelt: "Het enige waar we bang voor hoeven te zijn is de angst zelf." Smith benadrukt het belang van het omgaan met onze eigen angsten door er oog in oog mee te komen.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

Waarom mikken op 10% als je op 10X kunt mikken? In plaats van slechts 10% winst, streeft een moonshot naar een 10x verbetering ten opzichte van wat er momenteel bestaat. De combinatie van een enorm probleem, een radicale oplossing voor dat probleem en de baanbrekende technologie die die oplossing mogelijk zou kunnen maken, is de essentie van een moonshot.

4. How to Learn From Rejection and Failure

<https://youtu.be/-vZXgApsPCQ>

Jia Jiang gaat moedig op avontuur in een gebied waar velen van ons bang voor zijn: afwijzing. Door 100 dagen lang afwijzing te zoeken - van een vreemdeling vragen om \$ 100 te lenen tot het aanvragen van een 'hamburger bijvullen' in een restaurant - maakte Jiang zichzelf ongevoelig voor de pijn en schaamte die afwijzing vaak met zich meebrengt en ontdekte daarbij dat simpelweg vragen want wat je wilt, kan mogelijkheden openen waar je verwacht doodlopende wegen te vinden.

5. Bloomberg Entrepreneurship World Silicon Valley Episode

<https://youtu.be/1s86 I--LKQ>

Het Turkse Bloomberg HT Channel presenteert een speciaal deel van zijn "Entrepreneurship World" in San Francisco, ingesproken door Oguzhan Aygoren, hoofd van het ondernemerschapscentrum aan de Bogazici Universiteit in Istanbul, Turkije. De gast is de mede-oprichter en CEO van een start-up, Anki Inc., Boris Sofman en het onderwerp gaat over robotica en AI als de functionerende gebieden van dit bedrijf. (Het begin van de video is in het Turks, maar gaat verder in het Engels)

6. Start With Why

https://youtu.be/u4ZoJkF_VuA

Simon Sinek legt uit dat er een patroon is over waarom Apple zo innovatief is, waarom Martin Luther King zo inspirerend was ('Het was: 'Ik heb een droom! 'Ik heb geen plan '): alle grote bedrijven en leiders denken, handelen en communiceren op dezelfde manier. Het heet de Gouden Cirkel. Het draait allemaal om waarom? Hoe? Wat? Als mensen geloven in wat je doet, zul je succesvol zijn. Waarom? Hoe? Wat? Alsjeblieft kijk!

7. Steve Jobs 2005 Stanford Commencement Speech

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Op basis van enkele van de meest cruciale punten in zijn leven, spoorde Steve Jobs, CEO en mede-oprichter van Apple Computer en Pixar Animation Studios, afgestudeerden aan om hun dromen na te jagen en de kansen te zien van tegenslagen in het leven - inclusief de dood zelf - bij de 114e aanvang van de universiteit op 12 juni 2005.

Steve Jobs vertelt drie levensverhalen:

1. Verhaal over het verbinden van de punten
2. Verhaal over liefde en verlies: ga voor je passie, neem geen genoegen met minder
3. Een verhaal over de dood: uw tijd is beperkt: verspil het niet, leef het leven van iemand anders.

8. Six Life Lessons from Steve Jobs

<https://www.youtube.com/watch?v=6ARaPFvmSc0>

De 6 levenslessen in deze video:

1. Kies het leven dat je wilt leven
2. Certificaten doen er niet toe
3. Dream Big
4. Begin ergens
5. Leef elke dag alsof het je laatste is
6. Je faalt alleen als je stopt met proberen

9. Arnold Schwarzenegger's 5 Rules for Success

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Acteur Arnold Schwarzenegger onthult zijn 5 geheime stappen om het leven aan te pakken en Mr. Universe te worden (op de leeftijd van 20), 7-voudig Mr. Olympia, Hollywood-legende en 2-jarig gouverneur van Californië. Zijn verhaal bewijst dat geen obstakel te groot is om te overwinnen en geen visie te groot om te bereiken.

1. Vindt jouw visie en volg deze

2. Denk nooit klein, denk groot
3. Negeer de nee-zeggers
4. Werk hard
5. Niet zomaar nemen, iets teruggeven (... en de wereld veranderen)

10. Rocky Balboa Inspirational Speech

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

‘Laat me je iets vertellen dat je al weet. De wereld is niet alleen maar zonneschijn en regenbogen. Het is een heel gemene en smerige plek en het kan me niet schelen hoe hard je bent, het zal je op je knieën slaan en je daar permanent houden als je het toelaat. Jij, ik of niemand gaat zo hard als het leven toeslaan. Maar het gaat er niet om hoe hard je geraakt bent. Het gaat erom hoe moeilijk je het kunt krijgen en vooruit kunt blijven gaan ...’

11. Dream it Big

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, jonge Duitse kunstenaar, vertelt het verhaal van hoe hij een innovatieve kunstenaar werd en door zijn werk arriveerde om zijn soloartistentoonstelling in New York te creëren.

12. Dream and Design (The Hidden Sink)

<https://www.facebook.com/watch/?v=541414016390615>

De video toont de creatie van een innovatieve spoelbak die functie combineert met beleving.

13. Using Traditional Turkish Ebru Art for Change

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

De video toont het gebruik van een traditionele artistieke techniek om een beroemd schilderij van Van Gogh na te maken.

14. Surprising Habit of Originals

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

De TED-talk presenteert de zogenaamde categorie van "originelen" en de sprekers stimuleren het publiek om hun kenmerken en waarde te begrijpen.

15. Inside the Mind of a Master Procrastinator

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

De TED-talk presenteert op een innovatieve manier hoe de geest is van een uitsteller en wat uitstelgedrag betekent en impliceert.

16. Fail early, fail fast in order to succeed sooner

<https://youtu.be/VzhEiJUEQYc>

De video laat zien hoe een jonge man leerde hoe hij een backflip moest maken in minder dan 6 uur, en stelt de waarde van veerkracht voor.

17. Why startups succeed

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Deze video onderzoekt de redenen achter het mislukken of slagen van het opstarten. De spreker stelt dat de belangrijkste succesfactoren zijn: het idee, het team, het bedrijfsmodel, de financiering en de timing. De meest invloedrijke van deze factoren zijn de timing [42%] en het team [32%].

18. How to start a movement

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Deze video benadrukt het belang van zelfvertrouwen in leiderschap en de rol die wordt gespeeld door betekenisvolle partners bij het promoten en ondersteunen van de leiders van cult-zaken en het aantrekken van andere partners.

19. Weird or just different

<https://youtu.be/1K5SycZjGhI>

De videospreker onderzoekt het belang van een lokaal en cultureel perspectief met betrekking tot eventuele aannames die kunnen worden gemaakt, en laat zien dat welke concepten ook voor je de norm zijn, het tegenovergestelde kan gelden voor anderen, afhankelijk van de lokale context.

20. Keep your goals to yourself

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

De videospreker presenteert de paradox van hoe het delen van jouw persoonlijke doelen en ambities met iemand anders ervoor zorgt dat het minder snel werkelijkheid wordt vanwege psychologische factoren.

21. Refugees & entrepreneurship & Turkey: Starting from Zero

<https://m.youtube.com/watch?v=f0lBTyLeja8>

De video vat de problemen en obstakels in het echte leven samen die kunnen worden tegengekomen door personen zoals vluchtelingen die hun leven in het buitenland opnieuw moeten opbouwen.

22. Syrian refugee entrepreneur turns shed into chocolate factory:

<https://m.youtube.com/watch?v=I8rUj0AHiFY>

Hoe eerdere vaardigheden je kunnen helpen om van een schuur een succesvolle chocoladefabriek te maken

23. Meet the Syrian refugees turned entrepreneurs living in Turkey:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVgz3PBHA>

Syrische vluchtelingen starten bedrijven en creëren banen in Turkije

24. NO EXCUSES - Best Motivational Video English with subtitles

<https://www.youtube.com/watch?v=wnHW6o8WMas>

Deze motiverende video legt uit wat je moet doen als je een probleem hebt. Doe er iets aan! Je hebt tijd, je hebt vaardigheden, je hebt de kennis. Het zal nooit gemakkelijk zijn. Dit is jouw kans: laat het gebeuren!

25. DREAM - Motivational Video. English with subtitles, also Italian ones.

<https://www.youtube.com/watch?v=g-jwWYX7Jlo&feature=youtu.be>

Geef je dromen niet op. Uw droom is mogelijk. Grootheid bestaat in ons allemaal. Jij bent uniek. Bekijk ook The Pursuit of Happyness om teleurstelling en tegenslag te overwinnen en uiteindelijk succesvol te zijn!

26. WATCH THIS EVERYDAY AND CHANGE YOUR LIFE - Denzel Washington Motivational Speech Denzel Washington 2020: <https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela zei: 'Er is geen passie te vinden om klein te spelen, genoeg te nemen met een leven dat minder is dan je kunt leven' Doe waar je gepassioneerd over bent. Dromen zonder doelen zijn slechts dromen. Je zult op een bepaald moment in je leven falen: omarm het! Iedereen heeft het talent om te slagen, maar als je niet faalt, probeer je het niet eens. Falen is de beste manier om je richting te bepalen.

Bijlage II – E-assessment tool and YME platform

E-assessment tool

De YME E-assessmenttool is een zelfbeoordelingsinstrument dat jonge migranten zal helpen zichzelf te evalueren op hun ondernemersvaardigheden.

De tool is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/Tool.html> of door het te openen vanaf de voorpagina van het YME-platform (<http://www.yme-platform.net/>). Om toegang te krijgen, moet de gebruiker een account hebben van de YME-platformbeheerders of zich aanmelden door er zelf een aan te maken.

De tool bestaat uit een vragenlijst die de gebruiker zal helpen zijn / haar ondernemersvaardigheden te evalueren door vragen te beantwoorden uit domeinen als zelfvertrouwen, communicatie, leiderschap, creativiteit / innovatie, probleemoplossing, financiën, ambitie en het nemen van risico's. Op basis van de resultaten van de vragenlijst krijgt de gebruiker een korte feedback (een score) en wordt hij doorverwezen naar leermiddelen die gebruikt kunnen worden om zijn / haar ondernemersvaardigheden te verbeteren.

YME platform

Het YME-platform is toegankelijk via <http://www.yme-platform.net/>.

Het YME-platform is een tool die geïntegreerde toegang biedt tot alle ondernemings- en educatieve middelen die zijn ontwikkeld om de jonge migranten te ondersteunen die meer willen leren over ondernemerschap en die begeleid willen worden bij het openen van een nieuw bedrijf. Het platform bevat de YME e-assessmenttool, de gidsen voor leerkrachten / mentoren en studenten (jonge migranten) ontwikkeld tijdens het YME-project en een e-Learning-ruimte die toegang geeft tot leermiddelen voor alle migranten die bereid zijn hun kennis op het gebied van dit gebied en om hun eigen bedrijf te starten.



Bijlage III – Oefeningen voor de doelgroep

Oefening nr. 1:

We verkopen stimulerende drankjes voor hoge sportprestaties, behoort een 50-jarige tot de doelgroep?

Ja of nee

Waarom?

Geef ons alstublieft jouw commentaar _____

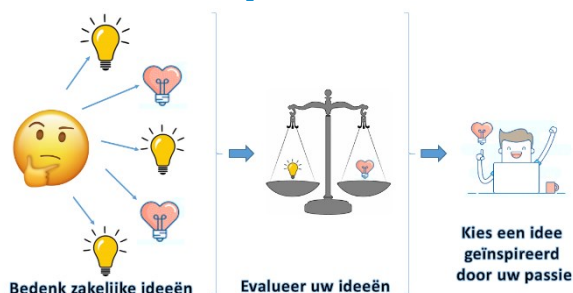
Oefening nr.2:

Je wilt een nieuwe stimulerende drank verkopen, wat is jouw strategie? Schrijf een gedetailleerde beschrijving van jouw doelgroep, vermeld hun leeftijd, woonplaats, levenswijze, hobby's, en wees zo specifiek mogelijk. Doelgroep 30-50-jarige toerist, aanvullende gegevens, 30-jarige houden van muziek en aanvullende gegevens. Definieer jouw doelgroep zo specifiek mogelijk.



Bijlage IV: Tien tips en trucs Hoe word je een ondernemer?

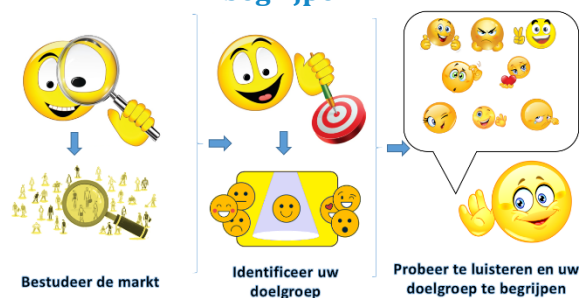
6.3.1 Uw bedrijfsidee moet worden gevoed door passie.



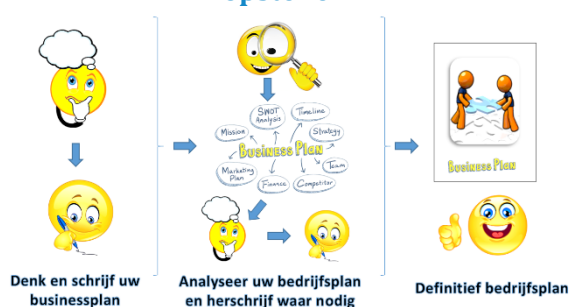
6.3.2. Uw bedrijfsidee moet een oplossing zijn.



6.3.3. U moet uw doelmarkt identificeren en begrijpen.



6.3.4. U moet een goed gestructureerd businessplan opstellen.



6.3.5. U moet de wettelijke vereisten kennen voor het starten van een bedrijf.



6.3.6. U moet zorgen voor financiering voor uw bedrijfsidee.



6.3.7. U moet klein beginnen en eraan werken om uw bedrijf te laten groeien.



6.3.8. Je moet pauzes nemen.





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



6.3.9. Je moet risico's nemen.



6.3.10. Je moet van je fouten leren.



Bijlage V - Echte verhalen over falen

1. Khaled, een 56-jarige Syriër

We ontmoetten Khaled, een 56-jarige Syrische man die als jonge man wat zaken wist te doen. Hij was blij om een deel van zijn levensverhaal met ons te delen.

Ik was 16 jaar oud toen ik voor het eerst in Roemenië landde. Mijn doel hier was om de tandheelkundige school te doen, maar Roemenië gaf me enkele kansen en ik kon ze niet laten passeren. In mijn laatste studiejaar zag ik kansen met betrekking tot mijn oudere vrienden die hier al waren, zij verkochten geïmporteerde schoenen uit Arabische landen. Maar ik had niet het geld om mijn eigen bedrijf te starten, dus begon ik bij een bedrijf en begon ik hun verkoper te worden, waarbij ik mijn geld verdiende met commissie.

Na een tijdje ben ik mijn eigen importbedrijf begonnen. Ik importeerde het textiel, dat een grote variëteit was, en verkocht met wat commissie, maar ik slaagde er ook in om met een aantal bedrijven samen te werken en wat gordijnen of tapijten te ontwikkelen met het textiel, waarbij ik enkele ontwerpen uit mijn geboorteland probeerde. Maar het werkte niet zoals ik had verwacht en ik probeerde een oosters ontwerp te maken, maar dat vonden de Roemeense mensen niet zo leuk.

Destijds weerhield dit evenement me ervan om dit soort werk te doen, omdat Roemenië in die tijd veel fabrieken had die bijna dezelfde 'Roemeense' stijl tapijten en gordijnen maakten en een aantal grote contracten had, ik dacht dat ik dit niet kon overtreffen, ik was jong en niet zo optimistisch, ik wilde voor iets nieuws gaan, maar ik was bang om het te proberen.

Omdat mijn Roemeens goed was, en sommige Roemeense mensen mijn ondernemerscapaciteiten kenden, en zij wisten dat ik mensen in mijn land ken. Hebben ze contact met me opgenomen. Het waren mannen in de import / export-bedrijven. En sommigen van hen deden me aanbiedingen voor een goede prijs voor verzending over zee. Maar ik was bang om dit te accepteren en daarna was ik zo van streek dat ik die kans kreeg en ik er niets mee kon. Ik was bang om te falen, aangezien het laatste bedrijf niet bedoeld was om succesvol te zijn.

Maar ik stopte niet. Ik moest eten. Ik was al 27-28 jaar oud. Ik had een kind, een vrouw. Stoppen was geen optie. Maar hoezeer ik ook worstelde om iets te vinden, er kwam niets in me op. Maar gelukkig belde een oude partner uit de gordijnenindustrie me op een dag en vertelde me dat hij schapen te koop had, zoals hij wist, wij, moslims eten vrij veel schapen en hij zag daar een kans in en we begonnen een bedrijf op dit gebied.

Helaas willen de meeste migranten niet in Roemenië blijven, ze willen vertrekken naar andere Europese landen en Roemenië is slechts hun deur naar die landen.

Zie dit verhaal - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Bionluk-oprichter Utku Subakan over 16 mislukte pogingen:

<https://youtu.be/-RM2Wjy-Urg>

3. Intercity-oprichter Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Otoparlat-mislukkingsverhaal:

<https://youtu.be/7ugzIQwdg2E>

5. Bilemezsín-mislukkingsverhaal:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Berhan Kongel-mislukking en ommekeerverhaal:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Hoop

2015 – 2020

Stadium van evolutie: onderneming

Aantal medewerkers: 25-49

Sector: Vrije tijd en amusement

Hoop werd voor het eerst gelanceerd in 2016, Hoop is gemaakt door een groep ouders die de moeite wilden nemen om activiteiten te vinden die met hun kinderen te maken hadden. Ze ontwikkelden een mobiele app die gezinnen verbond met evenementen in hun omgeving, van danslessen tot creatieve workshops en alles daartussenin. De app werd dagelijks bijgewerkt, met meer dan 100.000 activiteiten voor kinderen van 0-11 jaar oud, inclusief beoordelingen en recensies, en online boekingservices.

In december 2016 verwierf Hoop een investering van £ 2 miljoen van BGF Ventures voor een belang van 30% in het bedrijf. Eind september 2017 bracht een verdere fondsenwerving Hoop van een seed-stage naar een venture-stagebedrijf. Tegen het einde van dat jaar, slechts 12 maanden na hun eerste investeringsronde, had Hoop meer dan 25 werknemers. Tijdens zijn leven heeft Hoop in totaal £ 8,4 miljoen opgehaald via drie investeringsrondes, waarvan de laatste in mei 2018 was. Naast BGF waren de investeerders onder meer Edge Investments en digitale studio ustwo.

Het doel van Hoop was om 'gezinnen te helpen minder tijd te besteden aan plannen en meer tijd te hebben voor plezier'. De app werd gebruikt door meer dan 1,5 miljoen gezinnen en 15.000 organisatoren in het VK. Het werd ook tweemaal door Apple uitgeroepen tot "App van het jaar" - in 2016 en 2017. Hoop had een groeiende behoefte onder moderne gezinnen gevonden en vervuld. Zoals mede-oprichter en CEO Daniel Bower in een interview zei, zijn millennial-ouders "opgegroeid met Deliveroo, Uber en WhatsApp om hun leven te organiseren en willen ze hun tijd met het gezin op dezelfde manier beheren, in de verwachting dat informatie in een oogwenk toegankelijk is. merk op."

Ondanks het vroege succes kwam Hoop in 2020 in de problemen. Net als een groot deel van de vrijetijds- en amusementssector, werd Hoop zwaar getroffen door de pandemie. Tijdens het afsluiten raakte de app voor het boeken van activiteiten van het bedrijf grotendeels achterhaald. Op 8 april was de impact van COVID-19 op het bedrijf kritiek. Hoop om te overleven introduceerde Hoop een functie in zijn app die online activiteiten voor kinderen aanbiedt, maar dit was niet genoeg om de verliezen van het bedrijf te dekken. Na een paar uitdagende maanden kondigde Hoop op 6 juli de sluiting aan.

Op de website van Hoop stond in het slotbericht van Hoop: "Zoals veel bedrijven over de hele wereld heeft de COVID-19-pandemie een enorme impact gehad op Hoop. Toen de lockdown in het Verenigd Koninkrijk begon, liepen de inkomsten die Hoop uit boekingen genereerde snel terug naar bijna nul ... We hebben de afgelopen maanden gezocht naar manieren waarop Hoop zou kunnen doorgaan, maar deze pogingen zijn uiteindelijk niet succesvol gebleken. "

8. Cuckooz

2016 – 2020

Stadium van evolutie: zaad

Aantal medewerkers: 5-9

Sector: Accommodatie

Cuckooz werd in 2016 opgericht door ondernemers Charlie Rosier en Fabienne O'Neill. Het duo had zich ten doel gesteld om hoogwaardige, door design geleide serviceappartementen in Londen te creëren die "nomaden helpen zich inheems te voelen". Deze huizen waren beschikbaar voor verhuur op middellange tot korte termijn en waren gericht op "de volgende generatie reizigers ... die meer eisen dan alleen een appartement." Naast de fysieke ruimte had Cuckooz verschillende op toeristen gerichte aanbiedingen, waaronder een conciërgeservice met informatie over de omgeving.

In februari 2017 verzekerde Cuckooz een initiële investering van £ 200.000 in aandelen van niet-openbaar gemaakte investeerders, tegen een pre-money waardering van £ 1,47 miljoen. Datzelfde jaar bracht een nieuwe fondsenwerving in december, tegen een pre-money waardering van £ 3,99 miljoen, de totale investering op £ 350.000. Tegen 2020 was de portefeuille van het bedrijf uitgegroeid tot verschillende locaties in de hoofdstad, waaronder Bloomsbury, Shoreditch en Hoxton, en ze hebben net hun nieuwe Camden-appartementen in oktober vorig jaar gelanceerd.

Tijdens zijn leven heeft Cuckooz twee Serviced Apartment Awards gewonnen, voor Beste Marketing / Branding Campagne in 2019 en Beste Operator in 2020 (vlak voor lockdown). Het oprichtende team van Cuckooz streefde ernaar de volgende grote innovators in de horeca te worden en probeerde geheel nieuwe ervaringen voor hun gasten te creëren. In 2018 lanceerden ze The Zed Rooms in Shoreditch, ontworpen om de REM-slaap te ondersteunen en het zogenaamde 'first-night-effect' van een verblijf op een onbekende plek aan te pakken - van temperatuurregulerende kussens tot een kamer die speciaal is ontworpen om het comfort en de veiligheid van een moeders baarmoeder.

Helaas voor bedrijven als Cuckooz, werd in maart van dit jaar de wereldwijde toerisme- en horecasector bijna van de ene op de andere dag gesloten. Ondanks hun succes in voorgaande jaren, was het bedrijf niet goed geplaatst om de pandemie te overleven. Op 1 juni kondigde Cuckooz aan dat het zijn handel had stopgezet. Mede-oprichter Rosier zei destijds: "Als klein bedrijf, met beperkte

kasreserves, was het overwinnen van de COVID-19-storm helaas geen optie voor ons ... We zijn zo dankbaar voor de steun van de industrie en hoopvol dat we snel weer zullen terugkeren. "

Het is echter niet allemaal kommer en kwel, want Rosier en O'Neills tweede startup Cuckooz Nest, opgericht in 2017, is erin geslaagd de schok van COVID-19 te weerstaan. Voortbordurend op hun space-as-a-service-bedrijfsmodel exploiteert Cuckooz Nest de eerste hybride werkruimte en kinderopvang in Londen. De co-working space, gelegen in Farringdon, stelt ouders in staat dicht bij hun kinderen te zijn zonder hun carrière in gevaar te brengen. Het idee om te diversifiëren naar gezinsgerichte kantoorruimte kwam bij Rosier toen ze na de geboorte van haar eerste kind weer aan het werk wilde. Cuckooz Nest heeft in mei 2019 financiering verkregen van Seedrs en, nadat ze hun deuren in juni hebben heropend, wordt ze momenteel geconfronteerd met een lage impact van COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Stadium van evolutie: onderneming

Aantal medewerkers: 10-24

Sector: Sociaal netwerk

CrowdScores was een app voor sociaal netwerken die speciaal is gebouwd voor voetbalfans. De mobiele app gebruikte technologie die is ontworpen om live sportgegevens te crowdsourcen. Het stelde supporters die in stadions keken in staat om wedstrijdscoringen in realtime in te voeren, waardoor gebruikers thuis sneller updates konden krijgen dan conventionele mediabronnen. Naast wedstrijdscoringen gaf de app gebruikers informatie over wedstrijden, resultaten, ranglijsten, opstellingen en video-hoogtepunten.

In januari 2013 haalde CrowdScores £ 890k op van niet nader genoemde investeerders voor een belang van 58% in het bedrijf. Begin 2014 bereikte het de venture-fase, na een verdere investering van £ 613k tegen een pre-money waardering van £ 2,79 miljoen. Tijdens zijn bestaan haalde het bedrijf in totaal £ 5,97 miljoen op via zes financieringsrondes. De meest recente investering, in 2018, was meer dan £ 2 miljoen waard.

In 2020 was CrowdScores uitgegroeid tot meer dan 350 competities en competities, verspreid over 117 verschillende landen. Ondertussen was het aantal fans dat de app actief gebruikte wereldwijd meer dan vijf miljoen bereikt. CrowdScores was een hit, omdat het een loyale community van voetbalfans had gecreëerd die zowel bijdroegen aan als gebruikten van de app. En aan het begin van dit jaar leek de groei van het bedrijf door te zetten ...

Maar toen veranderde alles. Met de opschorting van voetbalwedstrijden aan het begin van de lockdown en het voortdurende verbod op toeschouwers, zelfs nadat de games waren teruggekeerd, had de op fans gebaseerde app zijn doel verloren. In april 2020 werd CrowdScores ernstig beïnvloed door COVID-19, met beperkingen voor zijn product en het verlies van zijn belangrijkste klantengroep. In een wereld zonder toeschouwerssporten was de 'mislukking' van het bedrijf enigszins onvermijdelijk. Op 17 mei kondigde het bedrijf officieel de sluiting aan.

CrowdScores ging naar hun sociale mediakanalen en zei "tot ziens, voorlopig". In hun afscheidspost benadrukte het team dat: "we het niet hadden kunnen doen zonder onze geweldige community". In reactie op de aankondiging spraken leden van deze community hun verdriet en spijt uit om CrowdScores te zien verdwijnen, maar ook hun dankbaarheid voor "een van de beste apps aller tijden". Zoals de vaak geciteerde zin luidt: "voetbal zonder fans is niets" - alleen de tijd zal uitwijzen of fans terugkeren naar het stadion en of hun geliefde app dit voorbeeld volgt.

10. Bassem

In overleg met Bassem is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Bassem, ik ben een Syrische vluchteling die in Nederland woont en ik had een droom:

In Syrië had ik één droom: een leven in vrede en de mogelijkheid om in Nederland een eigen bedrijf op te zetten. Nederland is voor mij "Amerika's kleine broertje" waar alles mogelijk is en dromen uitkomen.

Na anderhalf in het asielzoekerscentrum te hebben gewoond, kreeg ik eindelijk een werkvergunning. Ik was zo blij, maar realiseerde me niet welke uitdagingen me te wachten stonden. Eerst moest ik een uitkering aanvragen, hiervoor had ik een vaste woon- en verblijfplaats nodig, hiervoor moest ik een lening afsluiten maar ik had geen inkomen, dus ik kwam er niet voor in aanmerking. Uiteindelijk kreeg ik hulp maar verloor nog eens 6 maanden. Er zijn zoveel regels, zoveel autoriteiten, zoveel dingen die je moet regelen voordat je zelfs maar aan een bedrijf kunt denken dat ik vaak tegen lotgenoten zei: "Ik verdrink niet op zee maar verdrink in dit land door alle reglementen/wetten.

Als ik dit interview geef, ben ik 2,5 jaar verder en moet ik nu een businessplan schrijven en indienen om een financiële compensatie aan te vragen. En opnieuw zijn het de taal, de denkwijzen, het geldgebrek, de wettelijke regels die mij lamleggen.

Als je mij vraagt wat niet werkt, zal ik zeggen; Ik begrijp niet al die moeilijke dingen, de taal, de cultuur, de mentaliteit, alles is anders. Mijn idee dreigde te mislukken voordat ik zelfs maar begon.

Inmiddels heb ik een coach van vluchtelingenwerk die mij begeleidt maar in mijn hart wil ik dit niet, het is een nederlaag, ik ben een man en vanuit mijn moslimachtergrond ben ik het "hoofd" van de familie en moet ik het alleen zien te redden. Maar dat kan ik niet doen in een ander land met een andere taal en zoveel regels.

De vraag die ik mezelf nu stel is: ben ik bereid in mezelf te investeren om mijn droom waar te maken. Word ik ondernemer in Nederland. Om uiteindelijk niet langer afhankelijk te zijn van een uitkering en op afstand voor mijn gezin in Syrië te zorgen?

11. Amina

In overleg met Amina is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Amina, ik ben 38 jaar oud en ik kom uit Tunesië en woon 8 jaar in Nederland. Ik ben erg blij om mijn getuigenis te schrijven. Ik denk dat dit een kans is om anderen te helpen niet dezelfde fouten te maken. Inmiddels heb ik geleerd om niet in fouten te denken maar in leermomenten.

Maar ik heb veel leermomenten gekend en ervaar grote uitdagingen bij het leven en werken in een ander land dan mijn geboorteland.

Alleen al het klimaat, het was hier het eerste jaar zo koud, dat was ik niet gewend. De eenzaamheid, het gemis aan familie was zo groot, maar ik was vastbesloten het hier te redden. Ik ben een goede kapster en ik had een beetje spaargeld en misschien wel het belangrijkste: ik ben een trotse onafhankelijke vrouw. Deze vaardigheden en middelen waren mijn kapitaal om een eenmanszaak te beginnen.

Zonder de hulp van mijn jobcoach en zonder mijn eigen doorzettingsvermogen had ik het niet kunnen doen, maar ik ben nu de trotse eigenaar van mijn eigen kapsalon. En als je me nu vraagt wat je geleerd hebt dan moet ik lachen zo veel!!!! ik dacht dat ik hier als kapster kon beginnen maar al snel bleek dat ik een diploma nodig had, dus ik moest naar school en heb een cursus gevolgd en ben geslaagd :-). De volgende uitdaging was om de wet- en regelgeving te begrijpen en toe te passen. Ik spreek Engels, maar ik spreek nauwelijks Nederlands, dus ik heb hulp gevraagd en gekregen bij het juridische loket in Nederland.

Een goed voorbeeld om te laten zien hoe het mis kan gaan als je niet goed voorbereid bent, is dat ik na 3 maanden werken erachter kwam dat ik belasting moest betalen. Ik heb nog nooit belasting betaald in Tunesië. En ik kon de belastingaanslag die ik kreeg niet betalen, ik moest een betalingsregeling aanvragen. Het zijn vaak de dingen die automatisch gebeuren in je eigen geboorteland die voor problemen zorgen in Nederland. Alleen al de manier waarop je met klanten omgaat, het is hier allemaal anders. Ik herinner me dat ik voor het eerst een Nederlandse man moest knippen. In Tunesië gaan de mannen naar een andere kapper dan de vrouwen, hier zitten de mannen en vrouwen door elkaar heen. Zelfs het haar van de Nederlanders is anders en vereist andere kniptechnieken.

Zo kan ik doorgaan met alle grote en kleine uitdagingen die je als ondernemer in je nieuwe land tegenkomt, maar na al die jaren van strijd en inzet ben ik nu een gelukkige ondernemer die elke dag nieuwe dingen leert.

12. Waldek

In overleg met Waldek is deze getuigenis opgesteld door DFW2W

Mijn naam is Waldek, ik ben 46 jaar oud en ik kom uit Polen en woon 20 jaar in Nederland. Ik kwam in 2000 onder meer om economische redenen naar Nederland. Ik kreeg te horen dat ik in Nederland veel meer geld kon verdienen. Zo vol hoop ging ik van Oost- naar West-Europa. Kende geen woord Nederlands maar had een adres gekregen van een Poolse vriend waar ik een kamer kon huren in Nederland. Achteraf zou blijken dat het geen kamer was maar een bed (lees matras). Ik huurde een bed, gebruik keuken, badkamer en toilet voor 450 gulden per maand. Die 2 jaar heb ik mezelf in leven gehouden door zwart te werken. Ik nam elke klus aan tegen een uurtarief van 5 gulden per uur. Dat waren zware maanden van eenzaamheid en teleurstelling. Er waren dagen dat ik geen eten had en ik rond liep in schoenen maat 50, terwijl ik schoenmaat 46 had, maar ik had deze schoenen gekregen en had geen geld voor geschikte schoenen. Ik had ook geen geld om terug te gaan naar Polen. Bovendien schaamde ik me voor mijn familie als ik zonder geld moest terugkeren.

Na 2 moeilijke jaren ontmoette ik mijn huidige vriendin. We gingen al snel samenwonen en dat veranderde mijn leven. Ze is mijn steun en toeverlaat. Plots was ik niet meer eenzaam en kreeg ik steun en hulp. Ik ging naar Nederlandse les, ik leerde waar ik professionele hulp kon krijgen, ik leerde hoe Nederlanders denken en handelen. Ik haalde mijn rijbewijs. En na hard werken kocht ik mijn eerste auto. Beetje bij beetje werd mijn wereldje groter en durfde ik van mijn eigen bedrijf te dromen. Mijn vriendin heeft me geholpen om mijn eigen bedrijf te starten. Ik sta vanaf 2002 ingeschreven in de kamer van koophandel als zelfstandig klusjesman. Ik kan nu zeggen dat mijn verhaal een

succesverhaal is, maar dat was het een lange tijd niet. En als ik erop terugkijk, begint het in mijn geboorteland met het hebben van de verkeerde verwachtingen. Daarnaast was ik onvoldoende voorbereid om in een ander land te wonen en te werken en heb ik me nooit gerealiseerd hoe belangrijk het is dat je iemand hebt die je ondersteunt en begeleidt in het dagelijks leven. Ik zou iedereen aanraden om voordat je emigreert onderzoek te doen naar het nieuwe land, in het bijzonder om onderzoek te doen naar wet- en regelgeving en om je verwachtingen daarop aan te passen. En maak een plan en zoek iemand om je te steunen in dit avontuur !!!!

Bijlage VI – Smart doelen

Definieer smart doelen

Doelen en doelstellingen zijn twee verschillende dingen, kijk naar deze definities:

"Doelstellingen zijn de specifieke stappen die gepland zijn om een doel te bereiken"

"Doelen zijn de uiteindelijke resultaten; ze zijn wat je wilt bereiken"

Bij het definiëren van een doel is het handig om de SMART-techniek te gebruiken die u zal helpen duidelijk te definiëren wat uw doelen zijn en wat u zult bereiken met de doelen die u eerder hebt gedefinieerd. Het werk aan doelstellingen en doelen moet tegelijkertijd worden gedaan, zodat u een specifiek en gedetailleerd plan kunt definiëren waarin de doelstellingen passen bij de doelen. Denk eraan om altijd op korte en lange termijn te denken.

Specific: definieer duidelijk wat u wilt bereiken

Measurable: bepaal hoe u uw prestatie kunt meten

Achievable: het doel dat u definieert, moet realistisch zijn, het moet haalbaar zijn binnen uw mogelijkheden of door een aantal doelstellingen waarvan u weet dat u deze werkelijkheid kunt maken

Relevant: het doel moet passen bij uw doelstellingen en bij het veld waarin u werkt

Timely: uw doelen moeten binnen een specifieke datum worden bereikt, zodat u uw doel en de dingen die u doet dienovereenkomstig kunt beheren.

Oefening 1:

Rekening houdend met wat je hebt geleerd en wat is verteld, voltooi je de volgende schema's waarin je je doelen en doelen stelt.

DOELSTELLINGEN

Welke vaardigheden / kennis heb ik nodig (wil ik me ontwikkelen?)	Welke acties moet ik ondernemen om dit te bereiken? (Houd rekening met eventuele obstakels die moeten worden overwonnen)	Welke middelen en / of ondersteuning heb ik nodig?	Streefdatum voor voltooiing (houd rekening met doelen op korte en lange termijn)	Streefdatum ter beoordeling	Voltooid?
Doelstelling 1.					
Doelstelling 2.					
Doelstelling 3.					



Oefening 2:

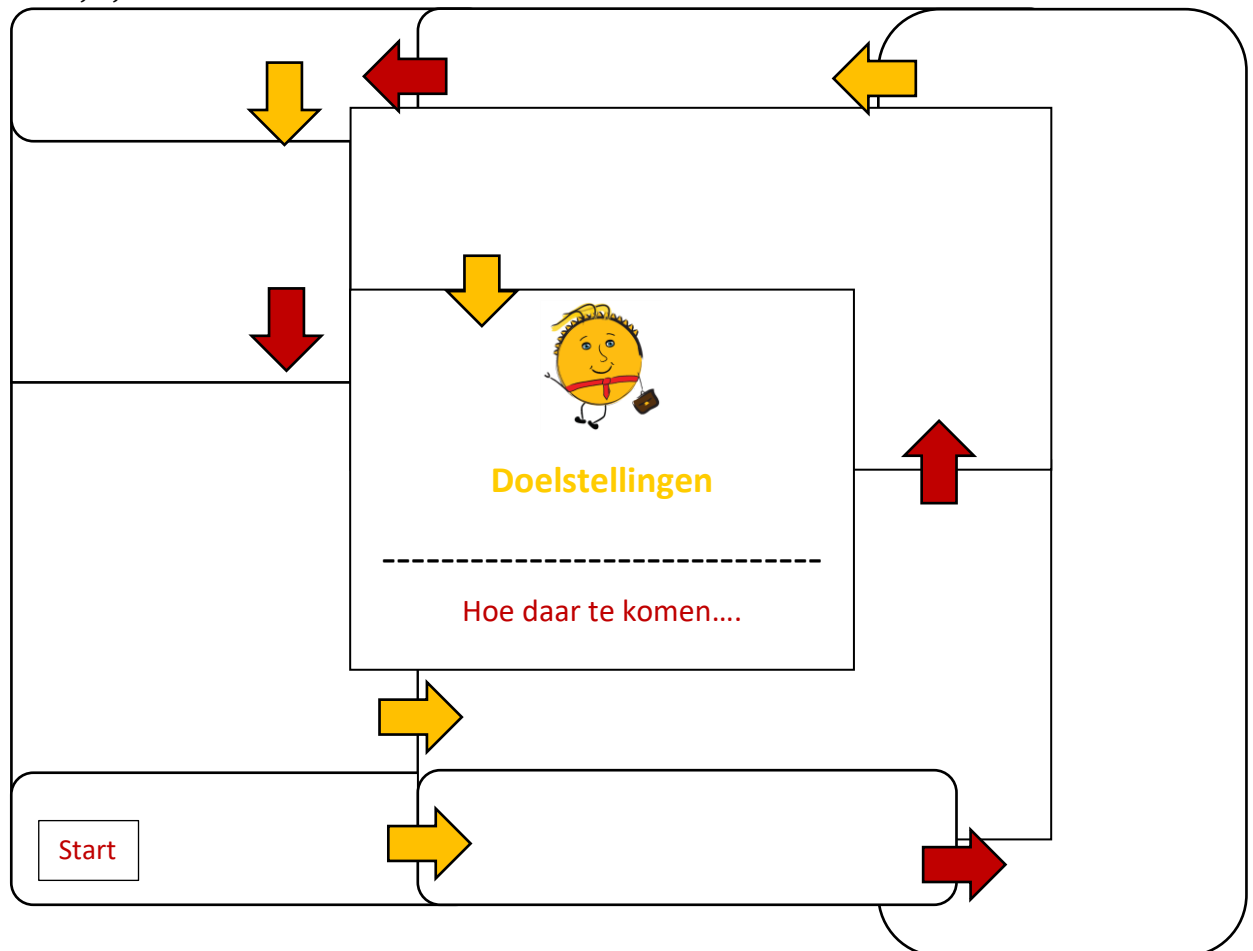
DOELEN

Vaardigheids- of bekwaamheids-gebied	Specifieke taak (wat is de taak of doelstelling)	Maatregelen (normen en parameters)	Haalbaar? (is het?)	Realistisch (is het?)	Timing (start- en einddata)



Groepwerk 3:

HOE BEREIK JE JOUW DOELSTELLING?





Bijlage VII – ‘Human bingo’

Voorbeeld 1

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	HEEFT EEN BROER	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	GEBRUIKT INSTAGRAM TEN MINSTE TWEEMAAL PER WEEK
SPREEKT RUSSISCH	DRINK GEEN KOFFIE	GEBRUIKT 3 OF MEER SOCIALE MEDIA- TOEPASSINGEN	KUNNEN HUN TENEN RAKEN
HOUDT NIET VAN LEVER	HEEFT EEN HOND	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
WEET HOE TE SKIËN	DRAAGT OORBELLEN	HOUDT VAN BLOEMEN	IS NAAR GROOT- BRITTANNIË

**... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON
VINDT "BINGO"**



Voorbeeld 2

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

HAAT SOCIALE MEDIA	KAUWT VINGERNAGELS	GEEFT DE VOORKEUR VAN KOUD WEER	EET TE VEEL CHOCOLADE
DRINK GEEN KOFFIE	KUNNEN HUN TENEN RAKEN	HOUDT NIET VAN VIS	IS BUITEN EUROPA GEWEEST
HOUDT NIET VAN PIZZA	HEEFT MEER DAN 3 HUISDIEREN	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	SPEELT EEN MUZIKAAL INSTRUMENT / ZINGT	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	KAN MEER DAN 2 KM LOPEN
DENKT DAT REALITY TV STOM IS	DRAAGT OORBELLEN	WANDELINGEN IN DE BERGEN	IS EEN ERVAREN ZWEMMER

... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON
VINDT "BINGO"



Voorbeeld 3

Schrijf de naam op van iemand in de groep die ...

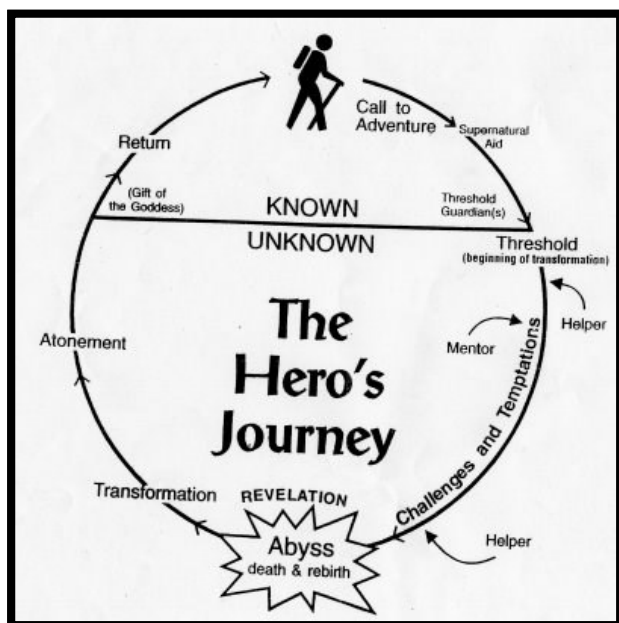
DENKT DAT REALITY TV STOM IS	WANDELINGEN IN DE BERGEN	LEEST MEER DAN 5 BOEKEN PER JAAR VOOR PLEZIER	WIL GRAAG EEN ANDERE BUITENLANDSE TAAL LEREN
WIL DE HELE WERELD REIZEN	HEEFT NOOIT GEGETEN IN EEN CHINEES RESTAURANT	IS BUITEN EUROPA GEWEEST	WIL BEROEMD ZIJN
HOUDT NIET VAN PIZZA	HEEFT MEER DAN 3 HUISDIEREN	IS BANG VOOR SPINNEN	HEEFT EEN TATTOO
STAAT NORMAAL OP VOOR 07.00 UUR	HEEFT EEN BROER	IS ALLERGISCH VOOR MELKPRODUCTEN / MELK ENZ	IS GEBOREN BUITEN ZUID-HOLLAND
HOUDT ER NIET VAN TE REIZEN IN EEN VliegTUIG	DRINK GEEN KOFFIE	KAN MEER DAN 2 KM LOPEN	KUNNEN HUN TENEN RAKEN

... DAN ROEPT DE EERSTE PERSOON DIE VOOR ELK VAN DE BOVENSTAANDE EEN PERSOON
VINDT "BINGO"

Bijlage VIII - Een op kunst gebaseerde reflectieve oefening: 'Hero's journey'

In zijn boek *The Hero With a Thousand Faces* uit 1949 vertelt Campbell (1993) over de Hero's Journey, een wederzijdse en universele verhaallijn in de mythen en legendes die hij in verschillende tijden, locaties en culturen had onderzocht. De toepassing van de Hero's Journey komt vrij algemeen voor, vooral op het gebied van psychologie en onderwijs voor de definitie van een transformatieel proces van een persoon die een aanzienlijk levensprobleem / uitdaging heeft ervaren (Efthimiou & Franco, 2017). Bij de toepassing ervan wordt de persoon aangemoedigd om zijn / haar verhaal te vertellen via de basisstappen van Hero's Journey, wat helpt om de ontwikkeling van betekenis en doel in die chaotische en uitdagende omgeving te vertellen en te begrijpen (Williams, 2019). Na het analyseren van de stappen met de jonge migranten, kunnen de trainers hen vragen hun denkbeeldige verhalen over de reis van de held te vertellen en zo te ondersteunen en te benadrukken wat ze kunnen leren tijdens het doorlopen van dit transformatieproces.

Als een manier om communicatieve vaardigheden te ontwikkelen, kunnen trainers de communicatieve vaardigheden van hun held aangeven terwijl ze erin slagen dit uitdagende proces in hun verhalen te overwinnen. Het is een belangrijke op kunst gebaseerde methode om leerlingen te helpen en te ondersteunen. Omdat, met de zelfreflecterende kracht van verhalen vertellen, de trainer de student in staat kan stellen om het leerproces in uitdagende situaties te ontdekken als een waardevolle transformatieel ervaring van de 'bekende wereld' naar de 'onbekende wereld':



Bron: <http://www.sfcenter.ku.edu/Workshop-stuff/Joseph-Campbell-Hero-Journey.htm>

Er zijn verschillende toepassingen voor het definiëren van stappen in Hero's Journey, trainers kunnen veel informatie vinden in internetbronnen. We kunnen trainers aanbevelen om een 12-fasenproces te gebruiken dat is aangepast door Christopher Vogler in zijn Twelve Stage Hero's Journey Model (Voytilla, 1999). De scenarioschrijver, Dan Bronzite legt dit 12-fasen proces op een lezersvriendelijke manier uit: <http://www.movieoutline.com/articles/the-hero-journey-mythic-structure-of-joseph-campbell-monomyth.html>

Williams, C. (2019). The Hero's Journey: A Mudmap for Change. *Journal of Humanistic Psychology*, 59(4), 522–539.

Effthimiou, O., & Franco, Z. (2017). Heroïsche intelligentie: de reis van de held als een evolutionaire en existentiële blauwdruk. *Journal of Genius and Eminence*, 2 (2).

Voytilla, S. (1999). *Myth and the Movies: Discovering the Mythic Structure of 50 Unforgettable Films*, Michael Wiese Productions.

Voor meer informatie over de toepassing van de oefening kun je contact opnemen met Arts-based Researcher in YME Project, Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) at Bogazici University, Istanbul, Turkey.