

I04

**Ghidul persoanelor care lucrează cu
tinerii pentru stimularea consolidării
capacității antreprenoriale**



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



Cuprins

1. Ghidul persoanelor care lucrează cu tinerii pentru stimularea consolidării capacității antreprenoriale	3
Introducere	3
Ghidul	3
Cine	4
Ce anume	4
Mediul de formare	4
Locul de desfășurare a activității de formare	5
Metodă de formare aplicată	5
Stiluri de învățare	6
1. Stilul de învățare auditiv (muzical-ritmic)	6
2. Stilul de învățare vizual-spațial	7
3. Stilul de învățare verbal-lingvistic	7
4. Stilul de învățare logico-matematic	8
5. Stilul de învățare tactilă/cinetică	8
6. Stilul de învățare social/interpersonal	8
7. Stilul de învățare solitar/intrapersonal	9
Combinarea stilurilor de învățare	9
Cursanții cu tulburări de comportament amenință optimizarea procesului de învățare	9
Legislație și reglementări	10
Mediul cultural	10
Învățarea prin lucrul în echipă	11
Crearea unei clase bazate pe cultura dezvoltării	13
2. Competențele necesare personalului care lucrează cu tinerii, mentorilor și formatorilor angajați pentru stimularea consolidării capacității antreprenoriale a tinerilor migranți	17
Scopul postului	17
Fișa postului	19
Îndrumare privind rolul mentorului personal (mentorului/persoanei care lucrează cu tinerii /formatorului) în cadrul proiectului YME	20
Mentorul trebuie să stabilească responsabilitățile participanților	21
Importanța primei întâlniri cu participanții și a graficelor de evaluare	22
3. Planuri de organizare a sesiunilor de lucru	25
Plan preliminar de sesiune: Activități de pregătire a cursului	25
Sesiunea 1 – Capitolul 1: Clipuri și filme inspiraționale	28
Sesiunea 1 – Capitolul 2: Evaluarea abilităților antreprenoriale	32
Sesiunea 1 – Capitolul 3: Visuri, idei și evaluare	35
Sesiunea 2 – Capitolul 3: Generarea ideilor și a grupului țintă	39

Sesiunea 3 – Capitolul 3: Concretizare și Feedback	42
Sesiunea 1 – Capitolul 4: Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas	45
Sesiunea 2 – Capitolul 4: Elaborarea modelului Lean Start-up	49
Sesiunea 3 – Capitolul 4: Monitorizare și eroare	53
Sesiunea 1 – Capitolul 5: Lansarea unei afaceri în conformitate cu legea	56
Sesiunea 1 – Capitolul 6: Sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori	59
Sesiunea 2 – Capitolul 6: Cum să devii antreprenor	62
Sesiunea 3 – Capitolul 6: Despre planificarea afacerii	65
Sesiunea 4 – Capitolul 6: Cum să fii un antreprenor de succes	68
Sesiunea 1 – Capitolul 7: Top 10 eșecuri	71
Sesiunea 1 – Capitolul 8: Zece sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)	74
Sesiunea 1 – Capitolul 9: Ce este Marketingul? Sugestii și recomandări privind marketingul	78
Sesiunea 2 – Capitolul 9: Ce este comunicarea?	81
4. Instrucțiuni privind aplicația YME	84
Instrumentul de evaluare electronică	84
Platforma YME	84
5. Anexe	85
Anexa I – O listă de clipuri inspiraționale	85
Anexa II – Instrumentul de evaluare electronică și platforma YME	90
Instrumentul de evaluare electronică	90
Platforma YME	90
Anexa III – Exerciții privind Grupul țintă	91
Exercițiul nr. 1:	91
Exercițiul nr. 2:	91
Anexa IV: Zece sugestii și recomandări despre cum poți deveni antreprenor	92
Anexa V – Povești adevărate despre eșecuri	94
Anexa VI – Țeluri Smart	100
Definirea țelurilor SMART	100
Exercițiul 1:	100
Exercițiul 2:	101
Activitate de grup 3:	102
Anexa VII – Bingo uman	103
Exemplul 1	103
Exemplul 2	104
Exemplul 3	105
Anexa VIII – un exercițiu de reflecție bazat pe tehnici literare: „Călătoria Eroului”	106

1. Ghidul persoanelor care lucrează cu tinerii pentru stimularea consolidării capacității antreprenoriale

Introducere

Antreprenoriatul este un motor puternic în procesul de dezvoltare economică și de creare a locurilor de muncă. Tinerii lucrători migranți reprezintă un grup important de potențiali antreprenori.

Coaching-ul și mentoratul pentru antreprenoriat reprezintă o modalitate eficientă, bazată pe un consum mare de resurse, de susținere a persoanelor care lucrează cu tinerii migranți. Cheia unei relații reușite de coaching și de mentorat constă în calitatea și în implicarea coach-ului sau a mentorului, asigurându-se stabilirea unei relații bazate pe potrivirea dintre aceștia și persoanele care lucrează cu tinerii.

Sintagma „persoane care lucrează cu tinerii” face referire la serviciile de educație și de asistență derulate în vederea susținerii tranziției în condiții de siguranță și de sănătate a tinerilor către viața adultă, precum și a activităților de recreere. Organizațiile care furnizează servicii în lucrul cu tinerii au valori și scopuri comune în acest sens, la scară largă:

- ✓ Susținerea tinerilor în exploatarea propriului potențial al acestora în domeniile: cultural, social și educațional,
- ✓ Promovarea participării active a tinerilor la activități sociale și culturale, îndrumarea tinerilor în alegerea drumului pe plan personal și al carierei profesionale, inclusiv consiliere privind școala și educația sau susținerea în vederea facilitării accesului pe piața muncii.

Activitatea persoanelor care lucrează cu tinerii presupune un proces de învățare non-formală al cărui scop este dezvoltarea tinerilor din punct de vedere al apartenenței etnice a acestora, al integrării acestora în societatea civilă și al creșterii nivelului de solidaritate între generații. Activitatea persoanelor care lucrează cu tinerii este în principal efectuată cu copii în afara școlii (ca activitate în plus față de programa școlară pe care trebuie să o parcurgă), însemnând și activitatea de promovare și de consolidare a capacității tinerilor.

Ghidul

Prezentul document este un ghid adresat profesorilor, formatorilor și persoanelor care lucrează cu tinerii care îi formează pe migranți în sensul stimulării capacității antreprenoriale a acestora.

Educația antreprenorială înseamnă mai mult decât pregătirea privind conducerea unei societăți. Prezentul Ghid al persoanelor care lucrează cu tinerii oferă moduri de dezvoltare a atitudinilor, a abilităților și a cunoștințelor specifice antreprenorilor, care, pe scurt, ar trebui să le ofere elevilor capacitatea de a-și pune ideile în practică.

Scopul acestui ghid constă în furnizarea către profesori și formatori a unui cadru de susținere a învățării antreprenoriale a tinerilor studenți migranți (a tinerilor imigranți), ajutându-i să înființeze o societate. Acesta va optimiza învățarea cursanților migranți în sala de clasă sau online, prin intermediul unor metode de predare bine direcționate.

Scopul este de a le furniza profesorilor și tinerilor antreprenori un set cuprinzător de măsuri elaborate cu ajutorul diverșilor specialiști din Europa, fiind ușor de urmărit în vederea implementării și a replicării acestuia în orice altă țară UE. Metoda de formare nu trebuie neapărat să se înscrie într-un cadru educațional pentru a ilustra viziunea antreprenorilor.

Cine

Cursantul cărui ne adresăm este un migrant cu vârsta cuprinsă între 16 și 29 de ani, care dorește să-și dezvolte spiritul de antreprenoriat. Acești cursanți se vor confrunta cu diferite provocări juridice, culturale, lingvistice și, în unele cazuri, cu nevoia de a se muta dintr-o țară în alta a Europei. Formatorii trebuie să aibă competențe nu doar de predare a modalității de consolidare a capacității antreprenoriale, ci și de a avea în vedere aceste provocări unice.

Ce anume

Spiritul antreprenorial nu se limitează la înființarea unei societăți de către un migrant. Acesta se aplică și unui migrant care pune în practică o inițiativă, organizează un eveniment, beneficiază de o oportunitate care prezintă un element de risc și, sperăm, și de profit. Poate fi vorba despre o activitate cu normă parțială sau întreagă.

Finanțarea reprezintă o problemă majoră cu care se confruntă migranții, astfel că activitatea de formare se aplică și inițiativelor intraprenoriale. Inițiativele intraprenoriale sunt acele inițiative pe care le are un angajat (în cazul de față, migrant) care lucrează pentru o persoană juridică, inițiative pe care acesta le dezvoltă la nivel intern, bucurându-se de siguranța și de resursele financiare oferite de entitatea angajatoare; de exemplu, migrantul poate lucra pentru o societate; în cadrul acelei societăți, tânărul poate avea o inițiativă pe care o împărtășește și o dezvoltă cu concursul superiorului său.

Mediul de formare

Activitatea de formare poate avea loc pe o platformă virtuală/digitală sau în cadrul unei instituții de formare.

ÎNVĂȚAREA DIGITALĂ / VIRTUALĂ

Eficacitatea unei scheme de coaching sau de mentorat poate depinde de disponibilitatea coach-ului sau a mentorului. Nu trebuie să fie vorba despre o instituție de formare fizică.

Pot fi necesare activități de formare online, de întâlnire cu migranții prin intermediul platformelor online. În epoca formării și a educației, a apărut sintagma „Predare la distanță pentru situații de urgență” (Emergency Remote Teaching), pentru a indica necesitatea transferării mediului de formare pe platforme virtuale, fără ca acestea să fie concepute ca procese de instruire online de la bun început. Astfel, am adăugat această parte pentru a-i susține pe formatori să-și transfere conținutul pe canale online. În momentul transferului pe platformele online, este mult mai dificil de păstrat caracterul interactiv al procesului de instruire. Astfel, caracterul sincronizat sau de transmisie în timp real a procesului de instruire devine important în cadrul sesiunilor online. Există platforme precum Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype, etc. pe care le puteți folosi pentru a derula sesiuni live (sincronizate) alături de cursanți. Dacă este vorba despre o sesiune de grup, există unele tool-uri interactive prin intermediul cărora formatorul poate primi răspuns, precum: menti.com, Kahoot, poll junkie etc.

Locul de desfășurare a activității de formare

Locul de desfășurare a activității de formare trebuie să prezinte anumite caracteristici:

- Să fie ușor și direct accesibil cu mijloacele de transport în comun – migranții trebuie să aibă posibilitatea de a ajunge la locul de desfășurare a formării pe baza puținelor indicații de orientare, care sunt ușor de urmat; nu trebuie să fie nevoie ca migranții să se plimbe mult prin clădire, pentru a nu se simți rătăciți și nedoriți acolo;
- Tot personalul organizației în cauză trebuie să fie informat cu privire la sosirea migranților și să fie pregătit să ofere indicații de bază privind modul în care să ajungă în sala unde se desfășoară activitatea de formare;
- Mediul trebuie să fie unul profesional, dar relaxat – este posibil ca migranții să fie reticenți cu privire la participarea la curs, astfel că este important ca aceștia să se simtă relaxați și bineveniți, precum și încrezători în profesori;
- Trebuie să existe suficient spațiu de mișcare – încăperea trebuie să aibă suficient spațiu de mișcare pentru ca participanții să poată socializa/stabili rețele, cursul nedesfășurându-se doar în poziția așezat pe scaun;
- Mesele trebuie așezate în cerc, pentru a evita barierele psihologice;
- Echipamente tehnice – precum: dispozitiv de redare a muzicii, laptop, proiector, etc., pentru utilizarea elementelor audiovizuale;
- Table smart – utilizarea tablei smart oferă posibilitatea abordării mai multor stiluri de predare. Există persoane care preferă stilul auditiv și care pot asculta fără probleme profesorul în timp ce vorbește. Persoanele cu stil de învățare vizuală înțeleg mai ușor ce face profesorul. Tabla permite utilizarea unor elemente vizuale mai aprofundate. Vă puteți baza pe resurse online, care sunt mai prietenoase cu mediul, puteți salva lecțiile, astfel oferind elemente vizuale mai bune;
- Serviciul Wi-Fi – este o necesitate, fiind posibil ca migranții să nu aibă acces la o rețea Wi-Fi acasă; aceasta nu trebuie restricționată, dar să îndeplinească standardele de securitate;
- Pauze periodice – pentru a menține nivelul de concentrare, pauzele trebuie să fie structurate, periodice și respectate, precum și anunțate la începutul fiecărei zi de curs. Este posibil să trebuiască avută în vedere luarea pauzelor conform unor cerințe de natură religioasă;
- Baia – ca în fiecare unitate de desfășurare a unor cursuri de formare, trebuie evitate băile mixte;
- Gustări simple – în cazul în care cursanților li se face foame, este bine să aibă la dispoziție gustări simple;

Metodă de formare aplicată

Metodele folosite de formator sunt fundamentale pentru succesul cursului, migranții aflându-se într-o situație unică și dificilă. Optimizarea învățării este consolidată după cum urmează:

- Lucrul în echipă
- Lecții practice/aplicate – pe bază de proiect, orientate spre cursanți și cu metode aplicative
- Strategii pentru spargerea gheții și de ridicare a nivelului de energie al cursanților
- Participarea activă a cursanților (tratarea cursanților ca persoane cu propria individualitate, cu propriul mediu și cunoștințe unice)
- Fiecare lecție va fi bazată pe obiective de învățare

- Testare periodică și obiectivă (prin metode informale și non-formale). Poate fi vorba pur și simplu despre verificarea înțelegerii de către cursanți a celor învățate la finele fiecărui modul. Lucrul în echipă, abilitățile sociale („soft skills”) și abilitățile practice trebuie evaluate de mentor/formator într-un mediu Informală și non-formală, de exemplu, prin oferirea de feedback privind activitatea independentă a cursanților, activitate inclusă în planurile de desfășurare a sesiunilor de formare din cadrul acestui ghid.
- Implicarea a cel puțin trei simțuri pentru transmiterea unui concept, atunci când este posibil, pentru a stimula reținerea informațiilor, astfel creând un mediu de învățare socio-emoțională (de exemplu, implicarea văzului, a auzului și a emoțiilor prin povestire, sau a văzului, a auzului și a mișcării cerându-le cursanților să se ridice și să se miște în spațiu)
- Pe cât posibil, evaluarea și îndeplinirea nevoilor umane de bază ale migrantilor la începutul sesiunii de formare. Dacă un candidat nu își împlinește o nevoie umană de bază, acesta nu se va concentra asupra lecției, ci asupra acelei nevoi, de exemplu: foame, sete, frig, cald, epuizare sau teamă. Diferențele socio-economice constituie o amenințare la adresa învățării eficiente în grup.
- Aveți în vedere și încercați să înțelegeți traumele psihice și prejudecățile cu care se confruntă
- **Menținerea unei atitudini deschise** – sunteți mereu dispuși să îi ajutați în legătură cu tema activității de formare (la nivel academic)
- **Oferiți detalii și povestiri anecdotice din istoria personală** – persoanele care lucrează cu tinerii și care provin din mediul migrantilor au mai mult succes în acest caz: Dezvăluind existența unei legături între propria viață și cea a tinerilor migranți, veți putea ajunge efectiv la sufletul lor. Amintiți-vă experiențe personale amuzante care vor face deliciul tinerilor migranți, oferindu-le o puternică lecție de viață.

Optimizarea învățării este amenințată de următoarele:

- Lipsa unui sprijin din partea părinților – cele mai multe familii nu înțeleg de ce merg aceștia la cursuri.
- Sărăcia
- Hărțuirea
- Problemele de sănătate – de exemplu, în majoritatea cazurilor, cetățenii sirieni au un trecut traumatic și se confruntă cu probleme de sănătate din cauza condițiilor de viață precare.
- Cursanți cu un comportament perturbator
- Lipsa de interes sau de relevanță
- Absenteismul
- Diferențele culturale
- Necunoașterea limbii în care se desfășoară cursurile

Stiluri de învățare

1. Stilul de învățare auditiv (muzical-ritmic)

Celor care preferă stilul de învățare auditiv le place să audă explicațiile privind soluțiile și să le fie explicate exemple, fiind posibil să fie atrași de materiile cu conținut muzical și de învățarea în grup ca modalitate de înțelegere a informațiilor. Cei care învață folosind stilul auditiv au o capacitate ridicată de a distinge a notelor și a tonurilor muzicale și ale unui discurs.

Printre calitățile deseori asociate cu persoanele care învață folosind stilul auditiv se numără următoarele:

- O bună ureche muzicală și capacitatea de distingere a tonurilor
- Pot fi ușor de distrași
- Le place să vorbească cu ei înșiși/cu alții/să fredoneze/să cânte

Este posibil ca persoanele care învață folosind stilul auditiv să rostească cuvintele sau să le fredoneze pentru a învăța. Această strategie este esențială pentru păstrarea motivației celor care preferă stilul muzical-ritmic de a participa la lecție.

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Citirea cuvintelor scrise în sens invers
- Înregistrarea lecțiilor pentru a fi ascultate ulterior sau pentru trimiteri ulterioare
- Încurajarea celor care preferă stilul auditiv să le „predea altora” prin exprimarea orală
- Așezarea acestora departe de elemente de distragere a atenției

2. Stilul de învățare vizual-spațial

Celor care preferă stilul vizual le plac diagramele, transpunerea conceptelor în scheme, schițe și procese. Aceștia învață urmărind conceptele vizuale, creându-le și privindu-i pe alții cum le creează. Cei care preferă stilul vizual pot fi organizați sau creativi în aplicațiile efectuate, ajutându-se de culori și de forme.

Cei care preferă stilul de învățare vizual au următoarele calități:

- Obişnuiesc să mâzgălească/să deseneze
- Au spirit de observație
- Nu se lasă ușor distrași
- Le place să planifice
- Preferă instrucțiunile vizuale

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Folosirea hărților, a imaginilor și a schemelor
- Crearea de hărți mentale
- Așezarea celor care preferă stilul de învățare vizual în partea din față
- Utilizarea culorilor și a reperelor
- Încurajarea notițelor și a copierii acestora în procesul de învățare

3. Stilul de învățare verbal-lingvistic

Stilul de învățare verbal presupune atât scrierea, cât și vorbirea. Cei care preferă stilul de învățare verbal pot prefera să citească și să scrie, jocurile de cuvinte și poeziile. Cei care preferă stilul de învățare verbal cunosc sensurile unei categorii vaste de cuvinte, le pot folosi eficient și caută activ să învețe cuvinte noi pe care să le includă în propriul vocabular.

Printre calitățile asociate celor care preferă stilul de învățare verbal se numără următoarele:

- Intelectual
- Cititor pasionat
- Bun povestitor

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Povestirea
- Depășirea granițelor personale cerându-le să-și ia notițe sau să țină prezentări înaintea celorlalți

4. Stilul de învățare logico-matematic

Printre calitățile asociate celor care preferă stilul de învățare logico-matematic se numără următoarele:

- Recunoașterea tiparelor
- Se pricep la calcule
- Sunt predispuși la grupare și clasificare

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Includerea de statistici și clasificări.
- Adresarea de întrebări de tipul: „Din ce categorie face parte această carte?”
- Pornirea de la conceptul general și elaborarea acestuia
- În cazul celor care preferă stilul de învățare logico-matematic, încercați mereu să creați un sistem și implicați-i pe cursanți în elaborarea sistemului.

5. Stilul de învățare tactilă/cinetică

În mod obișnuit denumiți elevi cu stil de învățare practică, cei care se bazează pe stilul de învățare tactilă/cinetică preferă utilizarea efectivă a materialelor care fac obiectul materiei studiate. Printre calitățile asociate celor care preferă stilul de învățare tactilă/cinetică se numără următoarele:

- Preferă să-și „murdărească mâinile”
- Sunt energici, posibil bat cu degetele în masă ori dau din picioare
- Sunt orientați spre acțiune și sunt deschiși
- Este posibil să acorde mai puțină importanță cititului și scrisului

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Încurajarea mișcării în timpul studiului (nu-i pedepsiți dacă se foiesc)
- Eliberarea birourilor și a suprafețelor, pentru a se putea concentra asupra învățării
- Luați pauze structurate, oferiți-le ocazia de a se mișca în spațiu
- Interacțiunea fizică și lucruri la care se pot raporta, de exemplu, înregistrări video
- Cereți-le să creeze produse

6. Stilul de învățare social/interpersonal

Cei care adoptă stilul de învățare social/interpersonal au o preferință pentru lucrul în grup și pentru colaborare. Unii dintre aceștia, dar nu toți, tind să își asume poziția de lider în cadrul unui grup. Printre calitățile asociate celor care preferă acest stil de învățare se numără următoarele:

- Extravertit
- Este un bun comunicator
- Este sensibil și empatic

Este important ca formatorii să înțeleagă că nu toți cei care adoptă stilul de învățare social sunt extravertiți sau foarte comunicativi, aceștia putând adopta și stilurile de învățare: vizual, auditiv,

verbal, logic și tactil. Poate că aspectul interpersonal descrie mai bine contextele în care se simt cel mai bine, mai degrabă decât modul în care absorb informația. Celor care adoptă stilul de învățare social/interpersonal le place să „facă” și să „împărtășească”. Uneori, acest lucru poate conduce la distragerea atenției altor cursanți care au o caracteristică intrapersonală mai accentuată când vine vorba despre stilul de învățare. Pentru a împiedica acest lucru, încercați să-i orientați pe cei care adoptă stilul de învățare social spre adăugarea de valoare grupului, dându-le sarcini în care să-și folosească energia în mod util, cu accent asupra empatiei față de colegi.

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

- Joc de rol al unor evenimente istorice sau opere literare
- Colaborare pentru soluționarea problemelor financiare și de buget
- Lucrul la nivel de clasă cu privire la întrebările de verificare a înțelegerii conținutului

7. Stilul de învățare solitar/intrapersonal

Cei care preferă studiul individual pot adopta stilurile de învățare: vizual, auditiv, tactil, verbal sau logic. Îndeplinirea tuturor nevoilor unui cursant care preferă studiul individual asigură implicarea totală a acestuia. Printre calitățile asociate adeptului acestui stil de învățare se numără următoarele:

- Este independent
- Este introspectiv
- Este discret

Printre strategiile pe care le puteți încerca se numără următoarele:

Uneori, în mediul unei săli de curs, poate fi dificil de implicat un adept al stilului de învățare solitar. Aceștia pot sta tăcuți în spatele clasei, pentru ca la examenul de la finele semestrului să ia cea mai mare notă. Este important ca formatorul să îi implice în timpul orei de curs. Furnizați materiale, cărți și alte accesorii de învățare cu ilustrații. Creați zone liniștite și colaborați cu aceștia o perioadă de timp bine definită, pentru ca adepții stilului solitar să se simtă bine pregătiți.

Combinarea stilurilor de învățare

Este întotdeauna preferabil să combinați stilurile de învățare în cadrul activităților de curs, pentru a veni în întâmpinarea tuturor stilurilor de învățare. Fiecare sesiune/lecție se poate concentra asupra unui stil de învățare anume sau poate integra mai multe strategii. Cel mai important lucru este ca mai întâi să recunoașteți diferențele dintre stilurile de învățare ale fiecărui cursant.

Cursanții cu tulburări de comportament amenință optimizarea procesului de învățare

Prezența unui singur cursant cu tulburări de comportament poate fi considerată un lucru normal. Acest lucru depinde de diferențele culturale. Acest lucru nu înseamnă neapărat că un cursant cu tulburări de comportament își conștientizează comportamentul perturbator sau că este demotivat.

Printre exemplele de comportamente cu efect perturbator se numără părăsirea sălii de curs și revenirea în mod repetat, emiterea de zgomote ascuțite și cu efect de distragere a atenției, insistența de a vorbi chiar dacă nu este luat în seamă sau recurgerea la amenințări la integritatea fizică sau la jigniri cu adresă personală.

Printre strategiile pe care le puteți încerca pentru a împiedica astfel de comportamente perturbatoare și pentru a reacționa la acestea se numără următoarele:

- La primul curs, trebuie să creați un „Cod de conduită” pe care să îl semneze toți cursanții. Va fi necesară readucerea acestuia în atenția cursanților de către formator pe parcurs.
- Formatorul trebuie să fie un model de urmat în respectarea codului
- Dacă sunteți de părere că sunt desfășurate comportamente inadecvate, aveți în vedere avertismentul la nivel general, în detrimentul interpelării cursantului în cauză (de exemplu: „avem prea multe discuții în paralel în acest moment; haideți să ne concentrăm toți asupra aceluiași subiect”).
- Încercați să vorbiți cu respectivul cursant după curs și să îi prezentați problemele identificate
- Păstrați-vă calmul și controlul.

Evitați:

- Să vă certați cu un cursant
- Să cedați în fața unor solicitări inadecvate
- Ignorați comportamentul inadecvat care are un impact asupra dv. sau asupra cursanților
- Să îi lăsați pe cursanți să vă intimideze

Legislație și reglementări

Consultați [capitolul 5 Legislație, norme, reglementări și aspecte fiscale aplicabile antreprenoriatului](#), puteți găsi acolo informații generale despre acest subiect și informații detaliate privind reglementările specifice din Marea Britanie, Olanda, Italia, România și Turcia.

Mediul cultural

Factorul cultural este una dintre cheile principale de abordat pentru a crea un mediu de învățare incluziv și deschis care facilitează învățarea. Formatorul ar trebui să ia în considerare contextul cultural al cursanților și cultura destinației, care poate fi adesea deosebit de diferită pentru abordarea anumitor culturi care sunt cu adevărat diferite.

Luarea în considerare a mediului cultural al cursanților este crucială pentru a oferi instruire de înaltă calitate, care să răspundă nevoilor și așteptărilor lor de formare.

Abordarea mediului cultural este o sarcină complexă care necesită o atenție specială din partea formatorului. Cultura este mai mult decât sărbători sau rețete de mâncăruri preferate, tradiții religioase sau limbă, cultura și educația unei persoane are un efect filozofic asupra perspectivei lor față de lume și a modului în care procesează informațiile. Prin urmare, cultura are un aport important în stilurile de învățare și predare.

Este important ca instructorul să aibă unele informații în avans cu privire la mediul cultural al cursanților pentru a-și adapta abordarea în predare. Acest lucru se poate face fie în prima lecție introductivă în care un elev se prezintă oferind informații utile atât profesorului, cât și clasei, sau înainte de începerea cursului prin chestionare sau instrumente similare. Este important ca profesorii să-și înțeleagă cursanții și abilitățile academice în mod individual, mai degrabă decât să se bazeze pe idei preconcepționale sau experiență anterioară cu alți studenți cu medii similare. Informațiile furnizate prin

aceste canale îl vor ajuta pe profesor să se concentreze mai bine asupra nevoilor cursanților și formării care este mai mult.

Tutorele trebuie să-și amintească faptul că cultura poate afecta experiența de formare: de exemplu, comportamentul „normal” al cursanților se bazează foarte mult pe cultura lor. Cursanții asiatici tind să stea liniștiți la ore, iar contactul vizual cu profesorii este considerat inadecvat. În contrast, majoritatea cursanților europeni sunt învățați să aprecieze discuțiile active la clasă și să privească profesorii direct în ochi pentru a arăta respect, în timp ce profesorii lor consideră participarea acestora ca un semn de implicare și competență. Acești factori sunt de o importanță vitală în formarea cu grupurile de migranți.

Este important ca formatorii să ia în considerare factorii care fac parte din mediul personal al fiecărui cursant și care pot fi uneori dificil de abordat, cum ar fi, de exemplu, traumele. Este important ca formatorul să fie flexibil și empatic cu studenții lor, deoarece adesea, în afară de formatori, pot deveni puncte de referință pentru tinerii migranți.

Atunci când abordăm cultura în formare, este important să se ia în considerare atât mediul cultural al cursanților, cât și cultura destinației. Este esențial pentru formatori să ofere informații despre noul mediu pentru a face studenții să se simtă mai confortabil. Motivele pentru care o persoană se mută din țara de origine sunt numeroase și nu este evident că persoana respectivă are informații despre țara de destinație. Formatorii ar trebui să fie pregătiți să ofere cât mai multe informații posibil, în funcție și de nevoile elevului. Aceste informații nu includ doar instruirea lingvistică, ci și alți factori importanți care pot fi: reguli specifice în sectoare specifice, comportamente neacceptate de societate, cum să se adreseze localnicilor și așa mai departe. Furnizarea de informații despre țara de destinație este crucială pentru a spori integrarea. Acest tip de informații face parte din așa-numitul training intercultural care implică identificarea diferențelor dintre cele două culturi și abordarea acelor zone în care conflictul cultural ar putea duce la probleme.¹

Învățarea prin lucrul în echipă

Optimizarea învățării este consolidată prin lucrul în echipă. Trebuie să existe o atmosferă prietenoasă și de confort în cadrul echipei.

În echipă trebuie să se creeze o atmosferă care să îmbunătățească sentimentul stăpânirii conținutului, să reducă riscul de renunțare a cursanților și pierderea de către aceștia a interesului, precum și să îmbunătățească nivelul calității ideilor pe care și le împărtășesc.

Abilitățile de lucru în echipă sunt esențiale pentru succesul la locul de muncă, indiferent de industrie sau de funcție. În mod obișnuit, abilitățile de lucru în echipă reflectă un mediu de lucru sănătos, cu înaltă funcționalitate.

Încercați să dezvoltați următoarele abilități ale tinerilor migranți viitori antreprenori. Iată câteva exemple de calități care pot îmbunătăți abilitățile de lucru în echipă:

¹ O parte din informațiile furnizate aici fac parte dintr-o cercetare efectuată pe următoarele site-uri web:
<https://www.miamiherald.com/news/local/community/miami-dade/community-voices/article36727782.html>
<https://www.tolerance.org/professional-development/culture-in-the-classroom>

Comunicarea este esențială pentru crearea de bune abilități privind lucrul în echipă, așadar, împărtășiți-le gânduri și idei relevante și informații cheie. Aveți în vedere atât comunicarea verbală, cât și cea nonverbală.

Responsabilitatea – este important atât ca toate părțile implicate să înțeleagă activitatea pentru care sunt responsabile, cât și să facă eforturi de finalizare a sarcinilor alocate în timp util, conform standardului așteptat, și să lucreze împreună pentru îndeplinirea unui obiectiv comun.

Onestitatea – poate însemna exprimarea unui dezacord, incapacitatea de a îndeplini o sarcină la timp sau împărtășirea de date privind o descoperire. Transparența generează încredere și, astfel, susține eficiența lucrului în echipă.

Ascultarea activă – efortul de concentrare deliberată asupra unei persoane atunci când își exprimă ideile, gândurile sau sentimentele, ceea ce îmbunătățește înțelegerea și încrederea. Adresați întrebări de follow-up!

Empatie – A dovedi empatie față de colegii de echipă vă poate ajuta să le înțelegeți mai bine motivele și sentimentele, ceea ce vă poate ajuta să comunicați mai bine cu aceștia într-o manieră față de care vor avea o reacție pozitivă.

Colaborare – lucrați împreună pentru a crea ceva mai bun, împărtășiți idei, îmbunătățiți-vă reciproc calitatea muncii și sprijiniți-vă reciproc pentru a forma o echipă bună.

Conștientizare – fiți mereu la atent la dinamica echipei. De exemplu, dacă o persoană domină discuțiile, este important să le reechilibrați, pentru ca fiecare membru al echipei să contribuie în mod egal. Pe de altă parte, dacă cineva este mai timid și ezită să-și exprime ideile, este important să creați spațiu pentru ca toți membrii echipei să fie confortabili cu ideea de a contribui cu propriile abilități și competențe unice.

Optimizarea procesului de învățare este consolidată de cursanți plini de energie – introducerea mișcării în cadrul unei lecții stimulează circulația sângelui și activitatea cerebrală. Unor cursanți le poate fi dificil să fie atenți la ceea ce spune formatorul și să și stea locului.

Optimizarea procesului de învățare este consolidată de obiectivele de învățare – astfel, lecția are o direcție bine definită, fapt realizat prin planificarea lecției și prin modul de desfășurare a acesteia. Când obiectivele sunt puse unul lângă altul, se creează un parcurs mai structurat al cursantului. Obiectivele nu trebuie să aibă un nivel de strictețe ridicat, pentru a permite dezvoltarea lejeră în cadrul activităților de curs. Formatorul trebuie să aibă grijă să atingă toate obiectivele de învățare. Obiectivele de învățare ale lecției următoare trebuie anunțate la sfârșitul zilei, pentru a-i motiva pe cursanți să revină și, eventual, să se pregătească din proprie inițiativă.

Optimizarea procesului de învățare este consolidată de testări periodice și de repetarea lecțiilor anterioare – testarea poate însemna pur și simplu repetarea celor întâmplate în cadrul lecției anterioare, adresând întrebări simple care să le aducă aminte cursanților ce au făcut ultima oară (chiar și înainte de a lua o pauză). „Testarea prin practică” este o modalitate controlată bazată pe ajutor constructiv și pe împărtășirea experienței. La sfârșitul lecției, cursanților trebuie să li se solicite să repete punctele principale ale acesteia. Această testare trebuie să aibă loc în cadrul fiecărei lecții. Când cursanții știu că la finalul lecției urmează întrebări de bază, se vor concentra mai mult și, mai important, acest lucru îi ajută să își formeze o memorie pe termen lung. Aplicațiile online precum Kahoot creează un mediu distractiv și îi motivează să participe la activități.

Optimizarea procesului de învățare este consolidată prin lecțiile practice/cu caracter aplicativ. Acestea vor fi desfășurate cu ajutorul formatorilor, al platformelor, al aplicațiilor, și trebuie să existe posibilitatea accesării prin telefonul smart. După o scurtă prezentare a aspectelor teoretice ale lecției, cursanților li se vor aloca sarcini simple legate de temele discutate. În funcție de natura sarcinilor, cursanții vor lucra individual sau în echipă. După finalizarea sarcinilor, un cursant sau o echipă își prezintă propriile rezultate, iar întreaga clasă le va discuta în manieră obiectivă.

Acest lucru poate fi realizat prin activitățile de punere în scenă și alte activități și jocuri asociate teatrului, care le oferă cursanților posibilitatea de a participa la activități și de a se bucura și distra împreună. Mai mult, creativitatea cursanților trebuie stimulată de formator pentru a le stimula spiritul inovator, de creatori de nou, de soluționare a problemelor, de altfel, componente importante ale mentalității unui antreprenor.

Optimizarea procesului de învățare este consolidată prin folosirea a cel puțin 3 simțuri în vederea comunicării unui concept

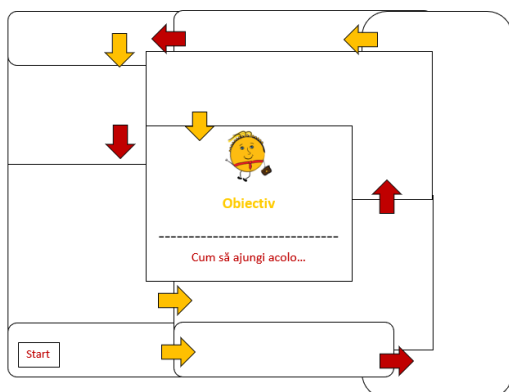
Crearea unei clase bazate pe cultura dezvoltării

Conform lui Carol S. Dweck, profesor de psihologie în cadrul Universității Stanford, persoanele cu o mentalitate bazată pe fixitate, care cred despre calitățile primare precum inteligența sau talentul că sunt fixe, prezintă o mai mică probabilitate de a se dezvolta decât cele orientate spre dezvoltare – care consideră că abilitățile pot fi dezvoltate prin angajament și muncă intensă. În cartea sa – „Mind-set: The New Psychology of Success”/„Mentalitatea: Noua psihologie a succesului”, Dweck arată că părinții, profesorii și alte persoane pot stimula folosirea de către elevi a acestei idei pentru a-i ajuta pe aceștia să aibă realizări extraordinare.

Prin crearea unui mediu de învățare bazat pe mentalitatea orientată spre dezvoltare, îi putem ajuta pe cursanți să își asume activitatea de învățare și să devină independenți. Cheia constă în evidențierea eforturilor depuse de cursanți mai degrabă decât a capacității intelectuale a acestora, astfel ajutându-i să învețe să persevereze și să se dezvolte.

Fiecare cursant trebuie să își stabilească obiective săptămânale, lunare și trimestriale. Urmăriți-le parcursul și evoluția. Sărbătoriți succesul acestora; dacă, totuși, cursanții nu își ating obiectivele, organizați o discuție cu caracter intervențional pentru a analiza progresul făcut de aceștia și pentru a face ajustări, pentru ca aceștia să poată începe să vadă un nivel mai ridicat de dezvoltare.

Unul dintre instrumentele pe care le putem folosi este jocul Company Snakes and Ladders (Șerpi și scări pentru companii), în cadrul căruia se stabilesc obiective și sarcini. Participantul definește obiectivele și le împarte în diferitele sarcini pe care trebuie să le îndeplinească pentru a atinge obiectivul. Fiecare sarcină trebuie să aibă un termen de realizare și să răspundă la întrebările: Când? Cum? Cine? Unde? Îndrumătorul și formatorul trebuie să monitorizeze acest lucru împreună cu participantul.



Cum și ce instrumente putem folosi?

Studii de caz ale unor antreprenori faimoși în lume

- Migrant Entrepreneurship and success: the story of Jan Koum (Whatsapp) / Antreprenoriatul migranților și succesul acestora: povestea lui 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: un interviu cu Ning Li / Made.com: interviu cu 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, fondatorul Biocon este unul dintre cei mai de succes antreprenori indieni. La vârsta de 25 de ani, ea a fondat propria companie numită Biocon, companie care a colaborat cu o firmă irlandeză pentru a produce enzime industriale.
- Arianna Huffington - CEO- The Huffington Post
Arianna Huffington este principala susținătoare a publicației The Huffington Post, creatorul hit-ului The Sleep Revolution și în calitate de redactor-șef al The Huffington Post pentru a căuta un nou început de sănătos, Thrive Global, care va oferi pregătirea bunăstării și ateliere de reducere a stresului. Iată îndrumările ei de afaceri pentru vizionarii de afaceri care trebuie să înceapă o afacere doar pentru că: „În cazul în care veți începe o afacere, trebuie să o prețuiți cu adevărat, pe motiv că nu fiecare persoană o va adora. În momentul în care The Huffington Post a fost propulsat pentru prima dată în 2005, exista un număr semnificativ de persoane care nu au apreciat publicația.
- CEO Guy Kawasaki - Canva
Guy Kawasaki este principalul promotor al Canva, scriitorul a treisprezece cărți, inclusiv aclamata Art of the Start (Arta începutului), care a fost considerată o armă de creație în masă de către oamenii de afaceri din întreaga lume. El este, în plus, principalul promotor al Apple. Iată îndemnul său de afaceri către vizionarii de afaceri plini de speranță care trebuie să-și înceapă propria afacere: „Cel mai bun sfat al meu este să vă concentrați asupra modelului. Încercați să nu vă concentrați pe ideea de promovare, strategie testată pe teren sau proiecții monetare.

- **CEO Chase Jarvis - CreativeLive**
După ce a devenit unul dintre cei mai remarcabili fotografi ai lumii la o vârstă destul de tânără, Chase a continuat să ajute la înființarea CreativeLive, cea mai mare organizație de formare live din lume. Iată sfatul său de afaceri pentru noii oameni de afaceri care trebuie să-și înceapă propria afacere: „Satisface-ți-vă propriul impuls. Urmăriți abordarea unei probleme pe care o aveți. Ceva care este prețios pentru dumneavoastră, nu o oportunitate de piață arbitrară.”
- **Larry Kim - CEO - Mobile Monkey**
Larry este fondatorul atât al Mobile Monkey, un bot de comunicare de nouă generație pentru specialiștii în marketing, cât și al Wordstream, un furnizor important de instrumente AdWords, Facebook și de cercetare a cuvintelor cheie utilizate de peste un milion de specialiști din întreaga lume. Larry este, de asemenea, un cronicar de top la revista Inc, un mentor Techstars și vorbitor principal pentru evenimente din întreaga lume. Iată cele mai bune sfaturi ale sale în materie de afaceri pentru aspiranții antreprenori: „Cea mai mare greșală pe care o văd întreprinzătorii este supraestimarea noutății ideii lor”.
- **Michelle Schroder CEO - Making Sense of Cents**
Michelle este o vizionară în afaceri și blogger care conduce blogul individual unde sunt expuse subiecte privind finanțele și modul de viață, Making Sense of Cents. Din 2011, își folosește experiența în contabilitate pentru a compune substanțe extraordinare și pentru a-și dezvolta afacerea pe bloguri obținând venituri lunare de peste 70.000 de dolari. Iată sfatul ei privind afacerile pentru noii antreprenori care trebuie să înceapă o afacere și să devină angajați în mod independent din punct de vedere productiv: „Cel mai chinător derapaj pe care îl văd pentru prima dată (sau nepracticat) vizionarii de afaceri este că îi văd pe ceilalți în industria lor sau în specialitatea blogului lor ca rivalitate. Acest lucru vă poate reține în mod fundamental, deoarece este posibil să nu învățați niciodată informații și sfaturi privilegiate din industrie, să deveniți însoțitori certificați și alte câteva aspecte importante”.
- **Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush**
Oleg este binefăcătorul și CEO-ul SEMrush, un pachet de instrumente de promovare generală pentru agenții de publicitate avansați. Oleg a dezvoltat SEMrush cu 400 de lucrători în patru sedii din întreaga lume și în 2016 au ajuns la 1 milion de clienți (!!!) cu clienți din peste 100 de națiuni. Iată cele mai bune îndrumări în materie de afaceri ale lui Oleg pentru noii antreprenori, care speră să înceapă propria afacere: „Noii vizionari în afaceri acordă un exces de considerație gestionării diferitelor organizații fără a avea o minte independentă”.
- **Bhavish Aggarwal- OlaCabs**
IIT – B Grad - Bhavish Aggarwal, în vârstă de 29 de ani, este organizatorul și CEO al celor mai proeminente Cab Aggregator OlaCabs din India. OlaCabs, mai cunoscut sub numele de Ola, este la fel ca și alte centre comerciale de pe web, totuși mai explicit în a asigura administrații Taxi. Ola, care a început ca agregator de taxiuri online în Mumbai, are sediul în prezent în Silicon Valley din India, alias Bangalore și este, de asemenea, cunoscut ca fiind una dintre organizațiile cu cea mai rapidă dezvoltare din India, învingându-i pe rivalii săi Uber și Meru.
- **Jim Fowler CEO- Owler**
Jim este fondatorul și CEO-ul Owler, o firmă de publicitate axată pe sprijin public. Înainte de Owler, Jim a înființat Jigsaw în 2003 și a fost CEO al acesteia până când a fost vândut către Salesforce în 2010 pentru 175 de milioane de dolari. Înainte de profesia sa în inovație, Jim a fost

proprietar și administrator al Lookout Pass, o stațiune de schi din Idaho și a servit în forța navală a SUA ca oficial de plonjare și salvare.

- Matt Feldman CEO - Case Escape

Matt este CEO și susținător principal al Case Escape. Ulterior obținerii unui MBA la Universitatea Chapman la vârsta de 23 de ani, Matt și-a început prima afacere în destul de mult timp (pe care am început-o împreună în 2013) și, de atunci, a dezvoltat-o într-o afacere generală cu peste 100 de clienți și cu conturi. Case Escape a fost înființat cu scopul de a ajuta 1.000 de oameni de afaceri să-și înceapă propria afacere cu carcase telefonice.

Link: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Instrumentul de evaluare

Aplicația YME nu face neapărat diferența între abilități și competențe, ci mai degrabă oferă o apreciere de ansamblu a capacității persoanei migrante de a-și dezvolta abilitățile antreprenoriale. Aplicația împarte evaluarea în 8 componente individuale. Fiecare dintre aceste componente îl va ajuta pe formator să identifice în mod corect ariile specifice care trebuie îmbunătățite, făcând, astfel, posibilă o metodă de predare mai concentrată și mai direcționată.

Dacă răspunsurile sunt oneste, YME App poate indica prezența sau absența diferitelor abilități, precum: încrederea în sine, abilități de comunicare, abilități de leadership, creativitate/ capacitatea de a inova, abilități de soluționare a problemelor, abilități de natură financiară, ambiție, asumarea riscurilor.

Și încrederea în sine și abilitățile de comunicare sunt important de evaluat în cadrul primei întâlniri de grup cu migranții (se poate discuta pe baza nivelului identificat prin intermediul aplicației). Un antreprenor trebuie să dețină ABILITĂȚI DE SOCIALIZARE (pentru coordonarea angajaților, pentru discuțiile cu investitorii, cu furnizorii, etc.) precum și ABILITĂȚI DE NATURĂ FINANCIARĂ (pentru a înțelege și a controla fluxurile de lichidități din cadrul propriei afaceri).

Informațiile furnizate formatorilor prin intermediul aplicației noastre sunt confidențiale și respectă normele privind confidențialitatea.

2. Competențele necesare personalului care lucrează cu tinerii, mentorilor și formatorilor angajați pentru stimularea consolidării capacității antreprenoriale a tinerilor migranți

Scopul postului

Personalul care lucrează cu tinerii, formatorii și mentorii îi „învață” pe cursanți (tinerii migranți) arătându-le încotro să-și îndrepte atenția și lăsându-i să „exerseze făcând”, evitând să le spună ce trebuie să vadă.

Formatorul, persoana care lucrează cu tinerii și mentorul care ocupă aceste poziții vor oferi susținere în formarea antreprenorială a tinerilor migranți la un nivel de calitate ridicat, concentrându-se asupra Ghidurilor IO2 și IO3 ale Tinerilor Antreprenori Migranți. Rolul persoanei care lucrează cu tinerii, al mentorului sau al formatorului este de a le oferi putere, ajutor și îndrumare Tinerilor Migranți astfel încât aceștia să-și dezvolte ideea într-o companie sau o activitate independentă. Aceștia vor stabili obiective de învățare utile și realizabile împreună cu fiecare participant la program. Formatorul, persoana care lucrează cu tinerii și mentorul se vor asigura că participanții la program își împlinesc obiectivele de învățare, sunt integrați și susțin participanții în procesul de integrare în mediul social.

Persoanele care lucrează cu tinerii, formatorii și mentorii joacă un rol cheie în susținerea migranților în procesul de depășire a problemelor acestora în procesul de integrare într-o nouă societate. Persoanele care lucrează cu tinerii au multe de oferit la nivel de servicii adresate migranților și refugiaților. Pe lângă oferirea unui set de abilități care include susținere la nivel intrapersonal și inter-personal, cu aspectul practic al susținerii persoanelor în orientarea în sistemul de ajutor social, persoanele care lucrează cu tinerii, formatorii și mentorii pot răspunde nevoilor complexe ale tinerilor refugiați, cu înțelegerea contextului mai larg al relațiilor de familie și al instituțiilor sociale. Totuși, persoanele care lucrează cu tinerii trebuie să înțeleagă statutul migranților în contextul migrației acestora, pentru a putea analiza mai bine nevoile și anxietățile de care suferă aceștia și a răspunde mai bine în acest sens. Cei mai mulți migranți și refugiați sunt preocupați de găsirea unui loc de muncă, a unei locuințe sigure, de accesul la educație, de învățarea limbii, de păstrarea propriilor practici culturale și de înțelegerea culturii locale, de dezvoltarea unei rețele sociale, de confruntarea cu discriminarea și cu rasismul, etc. De aceea, este importantă dezvoltarea cunoștințelor, a abilităților și a competențelor persoanelor care lucrează cu tinerii în vederea susținerii refugiaților și a migranților.

În cadrul activității de concepere și de desfășurare a programelor de coaching și de mentorat YME* în beneficiul tinerilor antreprenori migranți, formatorii/mentorii, persoanele care lucrează cu tinerii ar trebui să efectueze următoarele:

- Să se bazeze pe relațiile existente cu comunitatea de afaceri și cu organizațiile care colaborează cu comunitățile tinerilor migranți, pentru creșterea nivelului de conștientizare cu privire la inițiativele de coaching și de mentorat pe care le oferă;
- Să apeleze la coach-i și mentori care se pot raporta la diferitele tipuri de profil ale antreprenorilor migranți;
- Să le furnizeze activități de formare coach-ilor și mentorilor, pentru ca aceștia să înțeleagă dificultățile cu care se confruntă antreprenorii migranți și pentru a putea comunica eficient cu aceștia;
- Să asigure flexibilitate privind modul de accesare și de utilizare a diferitelor programe de coaching și de mentorat de către diferitele profiluri de migranți, inclusiv prin intermediul platformei noastre online și al aplicației noastre;
- Să apeleze la coach-i și mentori care pot oferi susținere în limbile de interes;
- Specificarea abilităților formatorilor, al mentorilor, al persoanelor care lucrează cu tinerii;

- Caracteristicile formatorilor, mentorilor și persoanelor care lucrează cu tinerii în domeniul antreprenoriatului.

RAPORTUL FINAL YME DE BUNE PRACTICI ȘI DE ANALIZĂ A NEVOILOR a evidențiat unele atribute și abilități/competențe pe care să le dețină personalul, după cum urmează:

Cunoștințe/Abilități

- Excelente abilități interpersonale, de ascultare și de comunicare, inclusiv la nivel „intercultural” și „psihologic” – abilități de ascultare activă, abilități de gestionare a conflictelor și de mediere, abilități de construire a unei relații de încredere, capacitatea de informare adecvată a migranților și a refugiaților, capacitatea de gestionare a lipsei de înțelegere și a ambiguității în comunicare (pentru a depăși bariera lingvistică), abilități de management al grupurilor și priceperea la activitatea în grup. „Limbajul” este unul articulat, acest lucru fiind o condiție esențială pentru persoanele care lucrează cu tinerii în comunicarea cu refugiații;
- Abilități de coaching și de mentorat, în special în sensul dezvoltării personale și al evaluării calităților antreprenoriale în cadrul activităților;
- Abilități de leadership;
- O înțelegere excelentă a diferitelor contexte și situații și abilități interculturale (capacitatea de gestionare a diferitelor nevoi ale unei comunități alcătuite din diferite grupuri etnice, conștientizarea diferențelor culturale și acceptarea acestora, o perfectă abordare la nivel transcultural, respectând diversitatea). Cele mai multe persoane care lucrează cu tinerii subliniază importanța acceptării diferitelor medii culturale și a răbdării atunci când vine vorba despre traume psihice și despre lipsa de comunicare;
- Excelente abilități organizaționale;
- O abordare bazată pe răbdare și pe susținere, cu empatie și inteligență socio-emoțională, pentru soluționarea problemelor de învățare, pentru a înțelege nevoile reale ale migranților; o minte deschisă și curioasă, creativitate, pentru ca, printr-o comunicare sinceră, persoana care lucrează cu tinerii să poată stabili o relație bazată pe încredere;
- O atitudine deschisă și primitoare;
- Comunicare eficientă și abilități sociale – comunicare orală și scrisă furnizată cu entuziasm și de efect. Utilizarea clară a limbii (migranții putând avea dificultăți de înțelegere a unui limbaj complex);
- Competențe avansate de vorbire a limbii locale și a limbii străine utilizate de participanți;
- Experiența practică de generare a abilităților de angajabilitate și/sau de afaceri, dar și de comunicare cu autoritățile și cu entitățile;
- Colaborare în echipă;
- O persoană organizată, adaptabilă și capabilă să efectueze schimbări ca reacție la mediu;
- Caracteristici interpersonale foarte eficiente;
- Capacitatea de a respecta confidențialitatea;
- Capacitatea de a motiva și de a acționa ca model de urmat;
- Angajament față de egalitate și diversitate;
- Cunoașterea legislației naționale și internaționale privind imigrarea și protecția internațională, a drepturilor și a îndatoririlor migranților, a procedurilor juridice privind înregistrarea migranților și a altor aspecte administrative; furnizarea efectivă și eficientă către migranți a informațiilor privind actele necesare, educația, munca, abilitatea de informare adecvată a migranților cu privire la toți pașii necesari privind actele (procesul de înregistrare, cunoștințe temeinice privind teritoriul și serviciile disponibile în vederea creării de oportunități de integrare a migranților). Definiția de aici a „cunoașterii” presupune

- deținerea de mai multe informații și a unui nivel mai ridicat de conștientizare a aspectelor care țin de viața migranților și a refugiaților;
- Psihologie (pentru a ști cum să lucreze cu persoanele care se confruntă cu traume). Multe persoane care lucrează cu tinerii din Turcia arată că a ști „cum să lucrezi cu persoane traumatizate” reprezintă un aspect și o nevoie importante;
 - Experiență;
 - Formator competent și facilitator al activităților în grup;
 - Experiență de utilizare a diferitelor metode de predare, cu o abordare practică și orientată spre cursant;
 - Experiență de desfășurare a activităților de formare în domeniul angajabilității și/sau al abilităților de antreprenariat (de exemplu, dezvoltarea afacerilor)
 - Experiență de facilitare a învățării în grupuri mici;
 - Calificări adecvate și o înțelegere pe măsură a materialelor de formare;
 - Deținerea unui nivel ridicat și al unor cunoștințe aprofundate în domeniul predat și în situația de predare (minorități, migranți, înființarea businessurilor);
 - Împlinit la nivel intelectual, un bun nivel de educație;
 - Un nivel bun de cunoaștere a limbii locale și de înțelegere a diferitelor culturi;
 - Disponibilitatea spre formare în vederea dezvoltării abilităților;
 - Experiență de formator, inclusiv în activitatea cu tinerii cu studii liceale sau la un nivel mai scăzut, lucrul cu ONG-uri orientate spre susținerea și/sau integrarea migranților;
 - Experiență în structurarea procesului instructiv și experiența diferitelor medii de învățare;
 - Sunt necesare cunoștințe specifice pentru situațiile de însoțire a minorilor nesupravegheați și conștientizare la nivel cultural.

Fișa postului

Formatorii, persoanele care lucrează cu tinerii, coach-ii și mentorii intră în contact cu antreprenori migranți cu profiluri diferite.

O relație de coaching sau de mentorat reușită se bazează pe încredere reciprocă. Lipsa încrederii poate avea consecințe negative. Totuși, fiți atenți: relația poate genera dependență atunci când coach-ii și mentorii se implică prea mult în businessul antreprenorului.

Principalele responsabilități

- Planificarea și derularea activităților pentru realizarea unui program echilibrat care să respecte obiectivele de învățare prin utilizarea diferitelor metode de livrare;
- Stabilirea unor obiective de învățare clare pentru toate sesiunile/atelierele și comunicarea acestora către participanți;
- Furnizarea unei varietăți de ateliere prin efectuarea de prezentări, facilitând învățarea în grupuri mici și coaching;
- Pregătirea materialelor și organizarea spațiilor de formare pentru activitățile din cadrul sesiunilor;
- Identificarea și selectarea resurselor de formare relevante, pentru satisfacerea nevoilor participanților;
- Oferirea unui mediu pozitiv și motivant, în care participanții să se simtă încurajați să se implice activ în procesul de învățare;
- Oferirea unui proces instructiv personalizat;
- Deținerea cunoștințelor pedagogice pentru a putea înțelege psihologia învățării și procesele cognitive ale tinerilor;

- Abilități de mentorat și de coaching;
- Demonstrarea unei conștientizări și sensibilități la nivel cultural, precum și capacitatea de identificare a posibilelor probleme care ar putea apărea din perspectiva profilului cultural al țării gazdă. [Observație: consider că este necesar, date fiind posibilele conflicte la nivelul diferențelor dintre normele culturale și societale, mai ales în ce privește drepturile femeilor și ale minorităților sexuale din Europa comparativ cu Orientul Mijlociu.
- Feedback privind materialul și structura cursului și contribuția la acestea;
- Preluarea de feedback de la participanți și sintetizarea acestuia în cadrul unui raport;
- Evaluarea nevoilor tinerilor migranți, pentru o planificare corectă și livrarea de programe privind aspecte precum: viața profesională, legislația și reglementările privind înființarea unui business;
- Monitorizarea și analiza periodică a calității ofertelor de muncă adresate tinerilor pe plan local;
- Derularea de proiecte la nivel comunitar/de mediu, activități la nivel rezidențial, educație în aer liber și activități de formare în cadrul companiilor;
- Susținerea tinerilor migranți și în diferite cadre, inclusiv din punct de vedere al oportunităților de angajare;
- mentoratul, coaching-ul și susținerea persoanelor, încurajarea unui nivel mai ridicat de incluziune socială;
- colaborarea în parteneriate cu profesioniști din cadrul altor organizații care susțin tinerii migranți, precum autoritățile de asistență socială, sanitare, polițienești, educaționale, echipe de susținere a tinerilor cu probleme și autoritățile locale;
- participarea și contribuția la întâlnirile cu diversele agenții, aducerea laolaltă a specialiștilor din diferite sectoare de activitate;
- participarea la activități periodice de formare și de perfecționare, pentru actualizarea cunoștințelor din domeniul comercial și privind elaborarea politicilor privind refugiații;
- întreprinderea de sarcini administrative, menținerea unor sisteme de înregistrare eficiente și oferirea de răspunsuri la întrebări;
- colaborarea cu familiile tinerilor migranți pentru a le câștiga sprijinul în vederea furnizării unor servicii îmbunătățite și asumarea rolului de susținător al intereselor tinerilor migranți;
- elaborarea planurilor de business, scrierea de rapoarte și efectuarea de prezentări formale înaintea organismelor de finanțare;

Îndrumare privind rolul mentorului personal (mentorului/persoanei care lucrează cu tinerii /formatorului) în cadrul proiectului YME

Introducere

Ar fi ideal ca toți participanții să aibă un mentor personal în cadrul programului de formare. Mentorul personal reprezintă o resursă valoroasă pentru participanți. Un mentorat de calitate depinde foarte mult de o bună relație între mentor și cursant.

Mentorul personal are rolul de a încuraja și de a-i susține pe participanți în apărarea propriilor interese – fie că privesc activitatea de formare, experiența de lucru, înființarea unui business sau alte aspecte de viață. Mentorii personali oferă îndrumare și consiliere, discută progresul realizat și îi ajută pe participanți să dezvolte o gamă vastă de abilități la nivel cultural și profesional.

Mentorul personal îi oferă fiecărui participant o persoană de contact cu care poate vorbi despre evoluția proprie și despre orice preocupări personale. Astfel, acesta are o influență extrem de mare în sensul creșterii calității experienței cursanților migranți.

Mentorul personal joacă un rol cheie în susținerea reușitei participanților și în câștigarea de către aceștia a încrederii în sine, precum și a potențialului acestora, îndreptându-i după caz spre sursele necesare pentru obținerea de sfaturi și de îndrumare. Uneori, poate fi necesar ca Mentorul să îi provoace în mod pozitiv pe participanți în sensul propriului progres, propriei performanțe și participări și al creării unei relații pe termen lung.

Mentorul trebuie să stabilească responsabilitățile participanților

Este important ca Mentorul să le arate în mod explicit participanților care sunt responsabilitățile pe care le au pentru a stabili o relație reușită. Trebuie subliniat că relația dintre participanți și organizație (inclusiv cu Mentorul) este una de tip *client-furnizor de servicii*, aceasta aflându-se sub rezerva legislației țării. De asemenea, mai trebuie arătat că aceste legi protejează atât clientul, cât și furnizorul de servicii.

Printre responsabilitățile minime ar trebui să se numere următoarele:

- anunțarea în prealabil a Mentorului sau a organizației în cazul în care urmează să absenteze și/sau convenirea asupra altei date pentru întâlnire, de exemplu, în caz de boală sau de incapacitate de participare la formare sau la stagiile de pregătire la locul de muncă;
- căutarea voluntară de ajutor atunci când este cazul;
- discutarea cu privire la orice dizabilitate, problemă de sănătate sau impedimente de natură religioasă și culturală pentru a identifica susținere adecvată;
- informarea cu privire la problemele care le afectează participarea sau care au un efect advers asupra progresului;
- respect față de colegi, de personalul organizației, de Mentor și de orice alt membru al personalului cu care intră în contact;
- respect față de colegi, de mentori, de personalul organizației și de orice alt membru al personalului cu care intră în contact;
- respect față de valorile și credințele culturii locale și de culturile colegilor participanți;
- realizarea cât mai curând posibil a unei fișe cu data și locul disponibilității mentorului personal;
- informarea Mentorului cu privire la cazul în care au nevoie de sprijin pentru soluționarea problemelor privind activitatea de formare sau viața personală;
- întâlnirea cu Mentorul personal atunci când li se cere acest lucru și pregătirea în mod constructiv a acestor întâlniri. Deși Mentorul are responsabilitatea de a organiza întâlniri periodice și de a vă invita să participați la ele, voi aveți responsabilitatea de a participa la ele. Mentorii vor trebui să țină o evidență periodică a formatorilor care nu participă la aceste întâlniri.
- Efectuați singuri follow up cu privire la orice sfaturi sau îndrumări oferite

Importanța primei întâlniri cu participanții și a graficelor de evaluare.

Mentorul trebuie să stabilească baza unei bune relații. De asemenea, este importantă și stabilirea granițelor relației de la bun început:

- Susținerea tinerilor migranți: Aceștia trebuie încurajați să-și asume responsabilitatea comunicării propriilor nevoi și a căutării de susținere adecvată;
- Identificarea problemei: Încercați să stabiliți natura problemei și nu presupuneți că știți dinainte care este aceasta;
- Oferirea de sprijin: Deseori, mentorul personal alege să le ofere sprijin tinerilor migranți din proprie inițiativă, însă nu uitați niciodată să nu vă asumați mai mult decât puteți susține și îndreptați-l pe tânărul migrant spre serviciul de asistență corespunzător când este cazul;
- Clarificarea înaintea participanților a rolului de Mentor Personal;
- Stabilirea modului în care participanții îl pot contacta pe Mentor, inclusiv programul de lucru al acestuia;
- Discutați și conveniți împreună asupra unor reguli de bază și limite în cadrul colaborării;
- Cereți-le participanților detalii personale și privind decizia de a participa la program;
- Întrebați-i despre locuință, cazare și dacă există probleme în acest sens;
- Verificați dacă își cunosc programul (adică privind formarea, mentoratul, experiența de muncă, etc.);
- Încurajați-i pe participanți să se pregătească dinainte pentru întâlniri;
- Ajutați-i pe participanți să își înțeleagă responsabilitățile (față de ei înșiși, față de grup, față de organizație și cu privire la propria experiență de muncă);
- Asigurați-vă că știu tipul de asistență disponibilă în cazul unei urgențe; la finalul întâlnirii, comunicați-le temele următoarei întâlniri;
- Încurajați-i pe cursanți să se folosească de abilitățile, de competențele și de cunoștințele, etc. pe care le dețin deja și să le comunice propriilor colegi, ca pe un bun câștigat în beneficiul propriului proces de învățare.

	Numele participantului Evaluarea participantului prin notare de la 1 la 10 (1- inexistent - 10 excelent)
	Mentalitatea antreprenorială
	Managementul riscului la nivel antreprenorial
	Căutarea unui loc de muncă/idee pentru un start-up
	Derularea unei verificări a abilităților
	Aplicarea pentru un loc de muncă/idee pentru un start-up
	Abilități de identificare a resurselor
	Pregătirea pentru interviu/clienti/ bănci
	Finalizarea procesului de identificare a IDP*
	Interviu & abilități de comunicare
	Analizați propriul progres față de IDP
	Abilități de management propriu
	Caracteristici ale propriei activități
	Soluționarea în manieră creativă a problemelor
	Selectarea unui proiect
	Creativitate și abilități de inovare
	Scrierea unui raport

	Numele participantului Evaluarea participantului prin notare de la 1 la 10 (1- inexistent - 10 excelent)
	Realizarea unei prezentări
	Abilități de comunicare
	Căutarea unui loc de muncă/idee
	Aplicarea pentru ocuparea unui loc de muncă/obținerea de fonduri/granturi
	Pregătirea pentru un interviu cu instituțiile/băncile, etc.
	Abilități de parcurgere a interviului
	Abilități de management propriu
	Evoluția în carieră



3. Planuri de organizare a sesiunilor de lucru

Plan preliminar de sesiune: Activități de pregătire a cursului

Titlul modulului:	Identificarea propriei motivații			
Nr. sesiune:	Importanța motivației			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input checked="" type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> Înțelegerea importanței și a valorii motivației 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica importanța motivației și rolul acesteia în cadrul cursului și al propriei vieți R2: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța să-și păstreze motivația			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:	
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> Această activitate preliminară este foarte importantă pentru înțelegerea motivului care i-a determinat pe participanți să se înscrie la acest curs. Este important de înțeles acest lucru, pentru ca 	<ul style="list-style-type: none"> PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) 	



		<p>îndrumătorul să îi poată orienta mai bine spre un parcurs reușit.</p> <p>Îndrumătorul se prezintă participanților și le explică acestora scopul întregului curs</p>	
	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<p>- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii preliminare</p>	
	<p>Activitatea 2: Importanța motivației (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)</p>	<p>Antreprenoriatul este o călătorie lungă, un drum cu suișuri și coborâșuri. Uneori poți reuși, iar alteori poți eșua. Uneori lucrurile merg cum trebuie, alteori merg prost. Uneori este ușor, alteori dificil.</p> <p>Existența unei motivații puternice este foarte importantă în antreprenoriat. Cursanții trebuie să noteze motivul pentru care vor să fie antreprenori. Ce îi motivează să dorească să fie antreprenori? Deținerea propriului business? Salvarea lumii? Îmbunătățirea propriei vieți și pe a celor din jurul lor? Banii? Control asupra timpului propriu? Flexibilitatea? Indiferent despre ce este vorba, trebuie notat, reținut și, dacă se poate, ilustrat. Astfel se va crea energia de care au nevoie când lucrurile merg bine, dar și când nu merg atât de bine.</p>	<p>- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)</p>



	Discuții în urma activității	- ulterior, participanții discută între ei despre propriile așteptări de la curs, pentru a crea un grup mai sudat	- PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru desfășurarea online live a lecției - sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Formular privind motivația	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Observații suplimentare și sugestii pentru formatori			
<p>Păstrarea motivației la un nivel permanent ridicat este foarte importantă pentru succesul cursului. Îndrumătorul trebuie să le amintească permanent participanților importanța motivației și a concentrării permanente asupra scopului final indiferent de greutățile întâmpinate.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 1: Clipuri și filme inspiraționale

Titlul modulului:	Visul antreprenorial			
Sesiunea nr. 1:	Clipuri și filme inspiratoare			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input checked="" type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Cursanții vor fi inspirați de clipurile și filmele privind temele abordate • Conceperea lecțiilor în baza celor auzite și observate și aplicarea acestora la propria idee • Dezvoltarea creativității personale și a inițiativei antreprenoriale 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a evalua noi idei de afaceri inspirându-se din experiențele reale prezentate în filme, în clipuri și podcast-uri R2: Cursanții vor avea capacitatea de a trage propriile învățăminte din filmele, clipurile și podcast-urile prezentate R3: Cursanții vor avea capacitatea de a aplica cele învățate din filmele, din clipurile și din podcast-urile urmărite R4: Cursanții vor fi mai creativi și vor avea capacitatea de a observa aplicarea practică a ideilor de afaceri			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Întrebați-i pe participanții la lecție dacă au văzut filme pe tema antreprenoriatului. Cei care au văzut astfel de filme sau 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	<p>au auzit despre ele își pot împărtăși impresiile sau pot arăta ce anume le-a atras atenția. Astfel, pot crea un forum, ale cărui discuții vor fi reluate de îndrumător în restul sesiunii.</p>	<p>- - App Veezie.st</p>
<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<p>- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii</p>	
<p>Activitatea 2: Construirea inspirației prin intermediul unor clipuri inspiratoare (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)</p>	<p><i>Obiectivul acestei sesiuni este de a construi încrederea și de a consolida motivația participanților de a deveni antreprenori, activitățile avute în vedere urmând să ia în considerare acești factori, pentru a începe călătoria pe calea antreprenoriatului în cel mai bun mod cu putință.</i></p> <p>- Îndrumătorul le va prezenta participanților trei clipuri inspiratoare care ulterior vor fi discutate de întregul grup. Îndrumătorul poate alege singur clipurile în cauză, avându-i în vedere pe participanți, aspirațiile lor legate de antreprenoriat, contextul, etc. După urmărirea clipurilor, îndrumătorul va explica de ce au fost alese chiar acele clipuri și care a fost scopul acestei alegeri.</p> <p>Îndrumătorul poate alege clipurile pentru prezentare din Anexa I – pagina 82 a acestui document.</p> <p>- Verificați nivelul de înțelegere și oferiți feedback</p>	<p>- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)</p> <p>- Youtube</p> <p>- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 1: Visul antreprenorial</p>
<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p>Obiectivul activității independente este de a asigura că participanții continuă să lucreze la propria motivație prin intermediul unei activități creative care să le stimuleze gândirea critică.</p>	<p>- PC/ Laptop și platforma online specifică (Zoom, Teams, etc. – pentru desfășurarea online live a lecției - sau</p>



		<p>– Cereți-le cursanților să urmărească unul dintre filmele prezentate în Ghidul IO3 în urma căruia să întocmească o listă cu următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ce au înțeles din el• Ce i-a inspirat• Ce le-a plăcut și ce nu le-a plăcut. (pentru învățare online/ la distanță și învățare față în față)• Ce caracteristici ale acestor filme le înscriu în categoria celor cu temă antreprenorială. <p>Pot alege singuri ce film să urmărească:</p> <p>The Pursuit of Happyness /În căutarea fericirii Acest film spune povestea lui Chris Gardner, un om de afaceri american și vorbitor motivațional. La începutul anilor 1980, Gardner a rămas fără casă, trebuind să crească și un copil mic. A devenit agent de bursă și, în cele din urmă, și-a înființat propria firmă de brokeraj - Gardner Rich & Co.</p> <p>The Social Network/Rețeaua de socializare În 2003, studentul la Harvard Mark Zuckerberg a inventat Facebook. Acesta a devenit rapid un fenomen mondial și o revoluție în comunicații. Șase ani mai târziu, Mark devine cel mai tânăr miliardar din istorie, dar nu fără complicații de natură juridică. The Social Network (2010) spune povestea antreprenorială din spatele Facebook.</p> <p>Steve Jobs Filmul prezintă povestea reprezentantului emblematic al Apple, magnat de afaceri american, designer industrial, investitor și mogul media cu rădăcini sirieni. Filmul se concentrează asupra celor mai importante prezentări ale lui Steve Jobs în cadrul evenimentelor de lansare a noilor sale produse inovatoare.</p>	platforma Moodle a proiectului)
--	--	--	---------------------------------



		<p>The Big Short/Brokerii Apocalipsei The Big Short (2015) este un film cu temă antreprenorială care surprinde cel mai bine o situație similară cu cea generată de criza #Corona. Acesta se bazează pe cartea din 2010 The Big Short: Inside the Doomsday Machine, care arată cum a fost cauzată criza din 2007–2008 de bula imobiliară din Statele Unite.</p> <p>The Founder/Fondatorul Filmul este o dramedie biografică ce prezintă povestea creării lanțului de restaurante fast-food McDonald's. Acesta arată și că nu trebuie neapărat să ai o idee originală, putând prelua una pe care să o dezvolti, pe baza căreia poți dezvolta alte idei!</p>	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> – Întrebați-i pe cursanți ce au învățat în cadrul sesiunii, cereți-le sugestii privind alte filme sau clipuri cu temă antreprenorială. 	- PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru desfășurarea online live a lecției - sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	O evaluare orală a unuia dintre filmele selectate de aceștia	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor urmări unul dintre filmele sugerate în cadrul lecției		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Principalul obiectiv al acestei sesiuni îl constituie îndrumarea participanților pentru a porni cu dreptul pe calea antreprenoriatului. Păstrarea constantă a unui nivel ridicat de motivație și consolidarea încrederii în sine a acestora și a unei gândiri critice și creative sunt esențiale. În acest sens, modul de prezentare a filmului urmărit poate rămâne la latitudinea acestora: pot realiza o prezentare PowerPoint, un clip, o prezentare scrisă și așa mai departe.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 2: Evaluarea abilităților antreprenoriale

Titlul modulului:	O evaluare a abilităților antreprenoriale		
Sesiunea nr. 1:	Evaluarea abilităților antreprenoriale		
Durata	1 oră		
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>
		Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>	
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: * <i>Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc .</i>		
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptelor de bază privind antreprenoriatul • Identificarea caracteristicilor unui Antreprenor • Capacitatea de autoevaluare 		
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege conceptele de bază privind antreprenoriatul</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de identificare a caracteristicilor unui Antreprenor</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce înseamnă autoevaluarea și importanța acesteia</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a efectua o autoevaluare</p>		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Cereți-le participanților la lecție să ofere o definiție a antreprenoriatului și să arate ce înseamnă acesta pentru ei. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Prezentarea orală a obiectivelor de învățare	
	Activitatea 2: definiția antreprenoriatului și autoevaluare	<p><i>După începerea călătoriei pe calea antreprenoriatului, este important să se stabilească fundamentul acestui demers. Astfel, este important să pornim de la valoarea antreprenoriatului și să îi îndrumăm pe participanți astfel încât să-și descopere vocația antreprenorială.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Ținând cont de rezultatele sesiunii de brainstorming de la început, îndrumătorul va furniza o definiție a antreprenoriatului și în baza definiției din cadrul cursului.- După formularea definiției, îndrumătorul le va cere participanților să-și exprime propriile impresii în acest sens, verificând înțelegerea definiției oferite și discutând despre aceasta.- După formularea definiției antreprenoriatului, îndrumătorul va oferi explicații privind conceptul de evaluare și importanța autoevaluării în activitatea de antreprenoriat. Îndrumătorul poate avea în vedere materialul oferit în scopul cursului.	



		<ul style="list-style-type: none"> - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback 	
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Este importantă efectuarea de către cursanți a autoevaluării.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - În cadrul proiectului YME, a fost creată o platformă de autoevaluare care include toți pașii necesari pentru efectuarea unei autoevaluări complete (http://www.yme-platform.net/). Îndrumătorul le va furniza linkul participanților, iar aceștia își vor efectua autoevaluarea. (Îndrumătorul se va sprijini și pe materialul furnizat la Anexa II) 	<p>- PC/ Laptop și platforma online specifică (Zoom, Teams, etc. – pentru desfășurarea online live a lecției - sau platforma Moodle a proiectului)</p>
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări despre ce au învățat în cadrul sesiunii și dacă ideea lor despre antreprenoriat s-a schimbat. 	<p>- PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru desfășurarea online live a lecției - sau un chat/forum pe platforma Moodle a proiectului)</p>
Metode de evaluare	<p>Informală și non-formală</p>	<p>Autoevaluarea pe tema antreprenoriatului prin intermediul platformei YME</p>	
Materiale didactice	<p>Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului</p>		
Activitate în clasă 1:	<p>Cursanții vor efectua autoevaluarea prin intermediul Platformei YME create în acest scop.</p>		



Observații și sugestii suplimentare pentru formatori

Este important ca participanții să rămână activi mai ales în cadrul discuției la clasă, care trebuie mediată de formator. Este important ca toate opiniile să fie luate în considerare astfel încât să se construiască un dialog constructiv care să îmbogățească atât cunoștințele participanților, cât și ale formatorului.

Este importantă discutarea împreună a rezultatelor autoevaluării, pentru o mai bună îndrumare a participanților, explicându-le rezultatele obținute, astfel încât autoevaluarea să fie cu adevărat eficace.

Sesiunea 1 – Capitolul 3: Visuri, idei și evaluare

Titlul modului:	De la vis la business			
Sesiunea nr. 1:	Visuri, idei și evaluare <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 3 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Cum pot fi transformate visurile în idei și ideile în vise; Importanța ideilor; Totul începe cu brandul „Eu”; Evaluează-te)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Credița în propriile visuri și în capacitatea de a le transforma în realitate • Înțelegerea importanței ideilor în realizarea unui progres • Cunoașterea tipului de business pe care au capacitatea de a-l crea • Înțelegerea propriei identități și a motivului pentru care vor să lanseze o afacere 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a evalua noi idei de afaceri R2: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța cum să-și pună ideile în practică și de a face acest lucru			



	<p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a se cunoaște și de a înțelege care sunt propriile interese</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a afla cine vor să devină în cadrul propriului business</p>		
<p>Detalii privind sesiunea:</p>	<p>Momentul lecției:</p>	<p>Metode și instrucțiuni pentru formatori:</p>	<p>Resurse necesare:</p>
	<p>Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare din partea îndrumătorului a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: înființarea unui business este o chestiune complexă, cât de important credeți că este să aveți o idee de business? Aveți deja una? Formulați observații 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afacere (Importanța unei idei, . Totul începe cu brandul „Eu”, Evaluază-te)
	<p>Activitatea 2: Ideea de business – de la formulare la implementare</p>	<p><i>Sesiunile din cadrul capitolului 3 sunt importante pentru a-i ajuta pe participanți să înțeleagă cum pot transforma o idee de business în realitate. Astfel, este esențial să fie îndrumați prin oferirea sprijinului necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Discutați răspunsurile și ideile furnizate în cadrul sesiunii de brainstorming. - În acest capitol, este important de înțeles cum poate o idee fi transpusă în realitate. Îndrumătorul va face trimitere la materialul cursului în care se prezintă importanța ideilor, modul în care acestea pot fi puse în practică, precum și importanța evaluării. <p>(Îndrumătorul se va ajuta de materialele furnizate în cadrul</p>	



		<p>cursului, dar poate alege modul în care va furniza informațiile: prin comunicare orală, prin prezentare PowerPoint, materiale tipărite, etc.)</p> <ul style="list-style-type: none">- Verificați că au înțeles și oferiți feedback	
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Activitatea independentă a cursanților se concentrează asupra determinării conștientizării de către aceștia a propriei idei de afaceri și a caracteristicilor acesteia.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Organizarea cursanților în echipe; cereți-le să identifice principalele caracteristici ale propriei idei de business și să elaboreze o scurtă prezentare bazată pe următoarele aspecte: Vor trebui să explice următoarele:<ul style="list-style-type: none">o Ce vor să creeze/ofereo Cum s-a născut ideea?o Care este povestea din spatele ideii?De asemenea, vor oferi răspunsuri la următoarele întrebări:<ul style="list-style-type: none">o Ce abilități aveți?o Ce vă pasionează?o Care este domeniul vostru de expertiză?o Cât vă permiteți să cheltuiți știind că cele mai multe afaceri eșuează?o De cât capital aveți nevoie?o Ce stil de viață vă doriți să aveți?o Chiar sunteți pregătiți să deveniți antreprenori?	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind învățămintele în urma sesiunii și privind aspectul asupra căruia s-au concentrat în cadrul temei. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop și platforma online specifică – pentru desfășurarea online live a lecției- sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea ideilor lor de business, ținând cont de liniile directoare furnizate	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții ar trebui să identifice principalele caracteristici ale propriilor idei de afaceri, având în vedere liniile directoare furnizate de îndrumător.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
<p>Prima sesiune este o prezentare a primelor 4 secțiuni ale capitolului. Este important ca participanții să înțeleagă că discuțiile sunt reluate în cadrul următoarelor sesiuni, aprofundându-se informațiile privind ideile lor de afaceri.</p> <p>În cadrul temei în clasă, este important ca îndrumătorul să fie disponibil, participanții putând avea nevoie de ajutorul acestuia pentru a răspunde la întrebări.</p> <p>Îndrumătorul poate alege modalitatea de desfășurare a liniilor directoare pentru rezolvarea temei în clasă, în funcție de modul de desfășurare a cursului.</p>			



Sesiunea 2 – Capitolul 3: Generarea ideilor și a grupului țintă

Titlul modului:	De la vis la afacere			
Sesiunea nr. 2:	Nașterea ideilor și a grupului țintă <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni din Capitolul 3 al Ghidului Tinerilor Antreprenori Migranți: Ce este cel mai propice pentru generarea ideilor; ideile și grupul țintă)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinate <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea importanței analizării propriilor nevoi încă neîndeplinite • Înțelegerea posibilei surse de generare a ideilor și de inspirație • Brainstorming • Structurarea ideii ținând cont de timp și de bani • Înțelegerea țintei 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a evidenția situații în baza cărora pot genera nașterea ideilor</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura posibilele idei de afaceri în cadrul unei sesiuni de brainstorming</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a efectua un studiu de piață reușit, cu scopul identificării țintei</p>			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: de ce anume credeți că este 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		nevoie pentru a dezvolta o idee de afaceri?	
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activitatea 2: Nașterea ideilor și grupul țintă (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<p><i>Sesiunile din cadrul capitolului 3 sunt importante pentru înțelegerea de către participanți a modului de transpunere a unei idei de business în realitate. Este, așadar, esențial ca aceștia să fie îndrumați în acest sens, oferindu-li-se sprijinul necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ținând cont de rezultatele sesiunii de brainstorming, îndrumătorul explică ce anume este necesar pentru a genera o idee de business și cum să se concentreze asupra grupului țintă. - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresați întrebări pentru a menține atenția participanților <p>(Îndrumătorul va apela la materialul furnizat în cadrul Anexei III)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afacere (Ce este cel mai propice pentru generarea ideilor?, Idei și grupul țintă)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>Una dintre fazele importante ale înființării unui business constă în identificarea grupurilor țintă sau a clienților.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul va alege din anexă exercițiile pentru participanți. Îndrumătorul poate decide dacă le folosește pe toate sau doar câteva dintre acestea. - După rezolvarea exercițiilor, participanții vor trebui să facă o 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		prezentare a propriului grup țintă.	
	Discuții în urma activității	– Întrebați-i pe cursanți ce au învățat în cadrul sesiunii și care sunt aspectele asupra cărora s-au concentrat în cadrul rezolvării temei.	– PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea pieței țintă căreia i se adresează	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	-Cursanții trebuie să efectueze exercițiile selectate de îndrumător și o prezentare a grupului țintă al acestora.		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Identificarea grupurilor țintă este o bună modalitate de lansare a unui business. Este important ca îndrumătorul să analizeze acest exercițiu oferindu-le feedback participanților, pentru ca aceștia să înțeleagă ce este corect din ce au făcut și ce trebuie îmbunătățit.</p>			



Sesiunea 3 – Capitolul 3: Concretizare și Feedback

Titlul modulului:	De la vis la afacere			
Sesiunea nr. 3:	Concretizare și Feedback <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 3 din cadrul Ghidului Tinerilor Antreprenori Migranți: Clienții și-l doresc?; Mai multe sugestii: Obține feedback; Oficializează lucrurile și Scrie planul de business)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Alegerea tipului societății • Oferirea oamenilor a ocaziei de a intra în contact cu produsul sau cu serviciul • Alegerea persoanelor potrivite pentru oferirea de feedback (nu negativiste) • Stabilirea din timp a tuturor aspectelor juridice • Scrierea unui plan de business 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a alege tipul potrivit de societate (cu răspundere limitată, fundație, asociație, etc.) prin care să concretizeze ideea de business</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica persoanele potrivite cu care să se înconjoare și de la care să obțină feedback</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a întocmi o listă de verificare a aspectelor juridice care trebuie susținute</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a analiza societatea și ideea scriind un plan de business</p>			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a	- Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției.		- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă



	grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: știți ce este un feedback? Credeți că este important să aveți feedback din partea clienților? De ce? Cum ați face să obțineți feedback? 	platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	
	Activitatea 2: Concretizare și Feedback	<p><i>Sesiunile din capitolul 3 sunt importante pentru a-i ajuta pe participanți să înțeleagă cum pot transpune ideea de business în realitate. Astfel, este esențial ca aceștia să fie îndrumați în acest sens, furnizându-le sprijinul necesar.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pe baza rezultatelor sesiunii de brainstorming, îndrumătorul le va prezenta cursanților conținutul lecției, concentrându-se asupra feedbackului și asupra modului de oficializare a afacerii. - Apoi, îndrumătorul prezintă principalele caracteristici ale unui plan de business, pe baza ultimei secțiuni a capitolului. - Verificați că au înțeles și furnizați feedback. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 3. De la visuri la idei și la afacere (3.6 / 3.7 / 3.8 / 3.9 / 3.10)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p><i>Această ultimă sesiune se va concentra asupra feedbackului, asupra modului de obținere și de utilizare a acestuia în interesele afacerilor.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (Exercițiu propus) Având în vedere conținutul prezentat, cursanții vor trebui să formuleze 10 întrebări pe care le pot folosi pentru a obține feedback de la 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>grupurile cărora li se adresează. Vor trebui să țină cont de întregul conținut prezentat în cadrul lecțiilor anterioare.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ulterior finalizării exercițiului, participanții vor trebui să-i prezinte îndrumătorului întrebările formulate. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și aspectele asupra cărora s-au concentrat în cadrul efectuării temei. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea întrebărilor privind obținere a feedbackului	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor formula 10 întrebări legat de modul de obținere a feedbackului privind ideea de business a acestora.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
<p>Este important ca îndrumătorul să urmărească activitatea independentă a cursanților și să le ofere ajutor și sugestii atunci când au nevoie. Este importantă furnizarea de feedback privind întrebările formulate de cursanți, pentru ca aceștia să înțeleagă dacă trebuie să le îmbunătățească sau să le modifice.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 4: Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 1:	Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas			
Durata	1,5 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combi nată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1,5 ore
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea modelului de business • Înțelegerea instrumentului de planificare Business Model Canvas • Înțelegerea și dezvoltarea unei planificări tip Business Model Canvas personalizate • Dezvoltarea creativității personale și a inițiativei antreprenoriale 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege ce este un instrument Business Model Canvas</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege diferiții pași pe care trebuie să îi facă pentru a înființa un business</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a pune în practică noile cunoștințe, creând o planificare Business Model Canvas personalizată</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a prezenta cu mai multă claritate punctele tari și punctele slabe ale propriei idei de afaceri</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura ideile și de a arăta clar pașii pe care trebuie să îi facă și măsurile pe care trebuie să le ia pentru a-și înființa businessul</p> <p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a monitoriza activitățile și de a le actualiza având în vedere posibilele schimbări și evoluții</p>			



Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că este un model de afaceri? Ați auzit despre Business Model Canvas? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	
	Activitatea 2: Modelul de Business și Business Model Canvas (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<p><i>Crearea unui plan de business este unul dintre cei mai importanți pași în procesul de înființare a unui business. Este important ca participanții să înțeleagă bine informațiile din acest capitol, pentru a-și putea forma baza de la care să pornească în procesul de înființare a businessului. Dată fiind complexitatea subiectului, conținutul va fi prezentat pas cu pas, în cadrul mai multor sesiuni.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul va începe lecția cu un clip de prezentare a instrumentului Business Canvas. (titlul clipului: Business Canvas in a Nutshell. Acesta este disponibil în 5 limbi: - Versiunea în limba engleză https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCHA1uzQ - Versiunea în limba italiană https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s - Versiunea în limba turcă https://www.youtube.com/watch?v=NCGdIhfRIs0 - Versiunea în limba arabă https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s - Versiunea în limba română https://www.youtube.com/watch?v=aHbQluAHZuo) 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Modelul de afacere și Modelul de afacere Canvas)



		<ul style="list-style-type: none">- După urmărirea clipului, îndrumătorul explică ce este modelul de business și prezintă structura Business Canvas, oferind explicații detaliate privind conținutul acestuia, cu exemple (de asemenea de natură vizuală)- Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresarea de întrebări pentru menținerea atenției participanților	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p>În acest moment al procesului de învățare, participanții încă nu sunt pregătiți să-și creeze propriul instrument Business Canvas. Însă, pentru a-i ajuta să înțeleagă mai bine acest subiect, este important să efectueze o activitate independentă.</p> <ul style="list-style-type: none">- (activitate propusă) Cereți-le cursanților să ia drept exemplu un business deja existent care îi inspiră și să completeze schema de realizare Business Canvas care va fi oferită (în format digital sau tipărit). În cadrul învățării față în față, cursanții pot fi împărțiți în grupuri, însă principala sarcină va rămâne aceeași.- Cursanții îi prezintă, ulterior, instrumentul canvas îndrumătorului, de la care primesc feedback în acest sens. (dacă activitatea este efectuată în grup, toți membrii grupului pot oferi feedback asupra ideii de business prezentate de colegul lor)	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none">- Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile din cadrul sesiunii, precum și să arate ce consideră a avea o importanță deosebită în crearea instrumentului Business Canvas.	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea instrumentului Business Canvas creat
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme	
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme	
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului	
Activitate în clasă 1:	- Cursanții pornesc de la un business existent care îi inspiră și completează schema Business Canvas furnizată.	
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori		
<p>În etapa inițială, cursanții vor porni de la un business existent pentru a construi un model de business canvas. Astfel, vor avea posibilitatea de a efectua o documentare corespunzătoare și de a vedea ce este nevoie pentru a crea propriul business canvas în sesiunile următoare. Evaluarea îndrumătorului este importantă în cadrul acestui pas, deoarece astfel vor avea posibilitatea de a înțelege mai bine subiectul și de a aplica mai bine noile cunoștințe la propria idee de business.</p>		



Sesiunea 2 – Capitolul 4: Elaborarea modelului Lean Start-up

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 2:	Elaborarea modelului Lean Start-up (Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Lean Start-up și elaborarea modelului de business (în Lean Start-up); Dezvoltarea segmentului de clienți)			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea scopului și elaborarea Modelului Lean Start-up • Înțelegerea modului în care poate fi utilizat acest model • Înțelegerea tuturor pașilor și a tuturor segmentelor din componența Modelului Lean Start-up • Dezvoltarea propriei creativități și a inițiativei antreprenoriale 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un Model Lean Start Up și scopul acestuia R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica și de a înțelege diferiții pași pe care trebuie să îi facă pentru a înființa un business R3: Cursanții vor avea capacitatea de a pune în practică noile cunoștințe, creând un Model Lean Start-up personalizat R4: Cursanții vor avea capacitatea de a prezenta cu mai multă claritate punctele tari și punctele slabe ale propriei idei de afaceri, cu atenție specială asupra dezvoltării segmentului consumatorilor R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și structura ideile și de a arăta clar pași pe care trebuie să îi facă și măsurile pe care trebuie să le ia pentru a-și înființa businessul și pentru a testa viabilitatea proiectului			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuții: ați auzit despre modelul „Lean Start-up”? Ce credeți că înseamnă? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 2: Modelul Lean Start-up	<p><i>Această a doua sesiune a modulului prezintă o modalitate complementară de elabrară a unui plan de afaceri eficace pentru pornirea corectă pe drumul către înființarea unui business. Dată fiind complexitatea conținutului, acesta va fi prezentat pas cu pas în cadrul mai multor sesiuni diferite.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pentru a explica modelul Lean Start-up, îndrumătorul poate porni de la cele 2 clipuri identificate în cadrul cursului, acesta putând alege doar unul dintre ele sau pe amândouă. Clipurile selectate: Lean Start-up explicat pe YouTube: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Lean Start-up in 5 minutes: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs - După prezentarea clipurilor, îndrumătorul continuă prezentarea ținând cont de materialul prezentat în cadrul cursului. - Verificați că au înțeles - Este important ca explicațiile oferite să fie însoțite de reprezentări verbale și vizuale. Ghidul cuprinde imagini care îi pot ajuta pe participanți să vizualizeze mai bine conceptele explicate. 	



	<p>Activitatea 3: Modelul Lean Start up: instrumentul Value Proposition Canvas și dezvoltarea segmentului de clienți</p>	<p><i>A doua parte a explicației se va concentra asupra instrumentului Value Proposition Canvas, care va permite participanților să experimenteze procesul de dezvoltare a segmentului de clienți și să afle de ce anume trebuie să țină cont în acest sens</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - După prezentarea și explicarea Lean Start-up Model, îndrumătorul se va concentra asupra Value Proposition Canvas. Pentru a introduce subiectul, îndrumătorul se poate folosi de animațiile propuse în cadrul ghidului. - După prezentarea animațiilor propuse, îndrumătorul continuă explicațiile, ținând cont de materialul prezentat în ghid. - Verificați că au înțeles 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	<p>Activitatea 4: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>În acest moment, după prezentarea modelului de business și a variațiilor acestuia, este momentul ca participanții să-și creeze propriul model de business, în baza propriei idei de afaceri.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (activitate propusă) Cereți-le cursanților să creeze propriul model de business, ținând cont de schema furnizată în ghid (care le poate fi oferită cursanților în format digital sau tipărit). - Ulterior, cursanții îi prezintă îndrumătorului instrumentul Canvas creat și primesc feedback în acest sens. (dacă activitatea este efectuată în grup, toți membrii grupului pot oferi feedback asupra ideii de business prezentate de colegul lor) 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile obținute în cadrul sesiunii și evaluați rezultatele activității de aplicare a cunoștințelor în baza explicațiilor oferite . (dacă 	



		numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru)	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea propriului model de business	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții trebuie să creeze propriul business canvas în baza propriei idei de afaceri ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Toți participanții trebuie să își prezinte și să ofere explicații privind propria activitate înaintea formatorului, în vederea evaluării. Modelul de business este unul dintre pașii esențiali pentru un început pozitiv al înființării unui business, motiv pentru care este important ca îndrumătorul să furnizeze un feedback corespunzător, astfel încât cursanții să poată îmbunătăți ceea ce au învățat.			



Sesiunea 3 – Capitolul 4: Monitorizare și eroare

Titlul modulului:	Cum se înființează o afacere/ societate!			
Sesiunea nr. 3:	Monitorizare și eroare <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Monitorizarea progresului startup-ului; Exemple de implementare a modelului Lean Startup; Pregătește-te pentru încercare și eroare)</i>			
Durata	4 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 4 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Să învețe cum să monitorizeze evoluția și dezvoltarea strategiei implementate • Să reflecteze asupra evoluției societății • Să dezvolte societatea prin campanii de advertising și prin aprecierile formulate de foștii clienți • Să înțeleagă care este cea mai bună strategie • Să urmeze exemplul prezentat pentru a genera o idee reușită de business • Să afle cum să învețe din greșeli, să iubească ceea ce fac și să fie creativi și deschiși la schimbare 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a monitoriza și de a înțelege cum funcționează strategia folosită sau cum să se adapteze în funcție de schimbarea nevoilor R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege nivelul societății prin intermediul evaluării progresului acesteia R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica o strategie pentru motorul de creștere al societății (sticky, viral sau paid) R4: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica strategia potrivită pentru obținerea succesului R5: Cursanții vor avea capacitatea de a genera o idee reușită de business pornind de la o problemă personală comună tuturor R6: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din greșeli, de a iubi ceea ce fac, dar și de a se simți bine, a fi creativi și deschiși în vederea adaptării la schimbări R7: Consolidarea abilităților de soluționare a problemelor			



Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Rezumat: cereți-le membrilor grupului să sintetizeze definiția unui model de business, să prezinte pe scurt componentele și importanța acestuia. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 4. Cum să pui bazele unei afaceri (Lean Startup)
	Activitatea 2: Creștere, monitorizare și eroare în domeniul antreprenorial	<p><i>Ultima sesiune a acestui modul se va concentra asupra creării modelului de business și le va oferi cursanților informații privind metodele și modelele pe care le pot folosi pentru a se asigura de o bună dezvoltare a afacerii.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul va face o prezentare pas cu pas a tehnicilor și a informațiilor prezentate în ghid cu privire la procesele de creștere, de monitorizare, de încercare și eroare din cadrul unui business. - Oferiți exemplele din cadrul Ghidului, pentru o idee mai bună asupra aplicării - Verificați că au înțeles și oferiți feedback. 	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<p>Prevederea posibilelor obstacole în călătoria antreprenorială este esențială pentru cursanți.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (Activitate propusă) Cereți-le cursanților să-și imagineze posibilele obstacole și erori cu care s-ar putea confrunta în călătoria lor spre antreprenoriat și să ofere o posibilă soluție, precum și să identifice arile în care ar putea avea nevoie de 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<p>sprijin, arătând și cum l-ar putea obține.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cursanții vor produce o scurtă prezentare (orală sau prin intermediul unor materiale digitale) înaintea îndrumătorului, cu ariile în care au nevoie de sprijin și prezentând soluția acest sens. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind achizițiile făcute în cadrul sesiunii și evaluați rezultatele activității de aplicare a cunoștințelor în baza explicațiilor oferite. (dacă numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru) 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea activității privind obstacolele și erorile și posibilele soluții.	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	<p>- Cursanții trebuie să își imagineze și apoi să prezinte care ar putea fi obstacolele și erorile pe care le pot întâlni ca antreprenori, precum și să ofere posibile soluții și să identifice ariile în care ar putea avea nevoie de sprijin și cum l-ar putea obține.</p> <p>...</p>		
<p>Observații și sugestii suplimentare pentru formatori</p> <p>Este important ca participanții să furnizeze soluția la posibilele erori estimate și să indice modul de identificare a sprijinului necesar în ariile descoperite de aceștia. Dacă nu includ o soluție în prezentarea înaintea îndrumătorului, veți formula câteva idei privind modul în care ar putea identifica și elabora propriile soluții în acest sens.</p>			



Sesiunea 1 – Capitolul 5: Lansarea unei afaceri în conformitate cu legea

Titlul modulului:	Legislație, norme, reglementări și taxe aplicabile antreprenorilor			
Sesiunea nr. 1:	Lansarea unei afaceri în conformitate cu legea <i>(Această sesiune se bazează pe următoarele secțiuni ale Capitolului 4 din Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți: Un plan formal pas cu pas: Lansarea propriului business; Exemple privind fiecare țară parteneră)</i>			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizavi, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc..</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> Obținerea de cunoștințe privind legislația, normele și reglementările care trebuie respectate în procesul de înființare a unui business Înțelegerea lucrurilor care trebuie făcute în vederea respectării legislațiilor celor 5 țări membre UE. Obținerea cunoștințelor specifice necesare pentru derularea unui business 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege și de a identifica o formă juridică de organizare a unei societăți, scopul acesteia, diferitele forme pe care le îmbracă, reglementările și legile aplicabile</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege modalitatea de înmatriculare a unei societăți, toate reglementările, legile pe care trebuie să le respecte și pașii pe care trebuie să îi facă în acest sens</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege reglementările fiscale și tipurile de contabilitate aplicabile în țară, modul în care funcționează acestea și pe care anume să îl aleagă.</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un plan de business și cum să îl scrie</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce este un cont business, cum îl pot deschide și întreține</p> <p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege legislația și normele privind protecția mediului și procesul de solicitare a autorizațiilor</p> <p>R7: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege procesul de protecție a confidențialității/datelor cu caracter personal, modul de funcționare a</p>			



	<p>activităților aferente, cine trebuie să le implementeze și care sunt normele aplicabile</p> <p>R8: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege procesul de asigurare și tipul de asigurare de care au nevoie</p> <p>R9: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum să gestioneze eficient resursele umane</p> <p>R10: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege normele și legislația privind brevetele și brandurile</p>		
<p>Detalii privind sesiunea:</p>	<p>Momentul lecției:</p>	<p>Metode și instrucțiuni pentru formatori:</p>	<p>Resurse necesare:</p>
	<p>Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - Spargerea gheții (exercițiu propus) Brainstorming: cereți-le cursanților să discute care consideră a fi cele mai importante reguli de urmat în momentul lansării unui business. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 5. Legislație, norme, reglementări și aspecte fiscale aplicabile antreprenoriatului
	<p>Activitatea 2: Reglementări - Pas cu pas</p>	<p><i>Acest modul prezintă legile, regulamentele și reglementările fiscale ale țărilor membre UE participante la proiect.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul le prezintă cursanților planul pas cu pas propus în ghid, alegând dintre exemplele oferite de țările partenere și incluse în cadrul planului oferit în Ghid. - Interacțiunea cu clasa, pentru asigurarea că informațiile au fost înțelese și pentru a furniza feedback 	



	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	(exercițiu propus) Cereți-le cursanților să efectueze o analiză și o documentare aprofundate ale unui aspect specific privind reglementările și legile asupra cărora se pot documenta: - propria țară de reședință - țara în care ar dori să își înființeze businessul - țara în care s-au născut - apoi, participanții îi vor prezenta îndrumătorului rezultatele activității de documentare	- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	- Solicitați-le participanților să prezinte propriile constatări și ceea ce au înțeles. În cadrul acestei discuții, rolul formatorului este important, acesta putând prezenta similarități și diferențe între țări.	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea rezultatelor documentării privind legislația, normele și reglementările aplicabile businessurilor.	
Material didactic	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții se vor documenta cu privire la normele, legile și reglementările aplicabile în țara aleasă de aceștia. Posibilele opțiuni sunt prezentate mai sus.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca participanții să înțeleagă acest subiect complex, fiind bine ca acesta să le fie prezentat cât mai simplu cu putință, folosind jargon doar dacă este absolut necesar. Este important ca formatorul să-i stimuleze pe participanți să-și compare constatările făcute și să înțeleagă importanța respectării legii și care sunt posibilele consecințe negative în cazul nerespectării legii și a reglementărilor țării în care aleg să-și înființeze businessul.			



Sesiunea 1 – Capitolul 6: Sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări			
Sesiunea nr. 1:	10 Sugestii și recomandări pentru tinerii antreprenori			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinat ă <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Să aibă încredere în propria capacitate de a deveni inovatori • Să aleagă să facă lucrul de care sunt cu adevărat pasionați • Să fie conștienți că există riscuri care trebuie gestionate • Să știe că pe parcurs vor avea loc schimbări • Să aleagă oameni care cred în proiect și care îi pot ajuta să fie mai buni • Să-și pună ideile în practică • Să învețe din propriile greșeli și să fie mai buni • Să fie informați cu privire la sectorul de activitate înainte de a demara procesul • Să cheltuiască banii cu înțelepciune • Să ia în considerare ce le spun clienții și să găsească o soluție la aspectele sesizate 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de autoidentificare, de identificare a sectoarelor de activitate și de evidențiere a propriilor idei</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a alege cea mai bună activitate pentru ei, precum și oamenii potriviți</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica riscurile și de a se schimba pe parcurs</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din propriile greșeli, cum să cheltuiască banii și cum să îndeplinească așteptările clienților</p>			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că vrem să spunem prin sugestii & recomandări? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Zece sugestii și recomandări pentru tineri antreprenori)
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări care pot fi folosite pentru a identifica o idee de business și care pot fi implementate în cadrul activității de elaborare a planului de business	<p><i>Obiectul acestui modul îl constituie prezentarea către cursanți a unor sugestii & recomandări care îi pot ajuta în procesul de înființare a unui business. Modulul a fost împărțit în 4 seturi de sugestii & recomandări. Acesta este primul set.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul le va prezenta cursanților sugestii & recomandări identificate în cadrul Ghidului. Pentru ca sesiunea să fie și mai interesantă pentru cursanți, îndrumătorul poate alege să prezinte materialul prin intermediul unei animații create special în acest scop. Animația este disponibilă în cadrul Ghidului, aceasta fiind prezentată și în Anexa IV - Interacțiune cu membrii grupului - Oferiți exemple de aplicări ale celor prezentate în secțiunea „10 sugestii & recomandări (prin animație animation)” - Verificați că au înțeles și oferiți-le feedback 	



	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Rămâne la latitudinea îndrumătorului dacă propun doar unul sau ambele exerciții din secțiunea activitate independentă propuse pentru această sesiune.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să afle cum pot aplica sugestiile și recomandările identificate în cadrul planului de afaceri creat anterior și să elaboreze în baza acestora o prezentare asupra căreia îndrumătorul va oferi feedback. - (exercițiul propus nr. 2) Prezentați-le cursanților următorul clip din cadrul Ghidului: https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjournely/tips-and-tricks și solicitați-le să creeze propriul clip cu sugestii & recomandări. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să facă o evaluare în baza explicațiilor oferite. (dacă numărul cursanților este mai mare, alegeți doar câțiva dintre aceștia, întrebând mai întâi dacă se oferă cineva să facă acest lucru) 	
<p>Metode de evaluare</p>	<p>Informală și non-formală</p>	<p>Evaluare orală: prezentarea aplicării sugestiilor și recomandărilor sau prezentarea clipului de sugestii și recomandări realizat</p>	
<p>Materiale didactice</p>	<p>Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme</p>		
	<p>Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului</p>		
<p>Activitate în clasă 1:</p>	<p>- Cursanții ar trebui să aplice sugestiile și recomandările oferite în cazul instrumentului business canvas creat anterior de aceștia</p> <p>...</p>		



Activitate în clasă 2:	- Cursanții ar trebui să creeze propriul clip cu sugestii & recomandări
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori	
Sugestiile & recomandările prezentate în această sesiune contribuie la a le reaminti cursanților importanța motivației, ajutându-l și pe îndrumător să sublinieze această valoare. Pentru Activitate în clasă nr. 2, îndrumătorul trebuie să le ofere cursanților consiliere privind crearea clipului. Îi recomandăm să folosească o aplicație pentru telefoanele smart precum InShot sau WeVideo, pe care să o testeze în prealabil pentru ca apoi să îi ajute pe cursanți să o folosească.	

Sesiunea 2 – Capitolul 6: Cum să devii antreprenor

Titlul modului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 2:	Cum să devii antreprenor. Sugestii și recomandări			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <i>(live)</i> <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
Obiective de învățare	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Să identifice idei mânați de pasiune, nu de superficialitate • Să elaboreze un proiect care poate rezolva probleme și care îi va ajuta pe oameni • Să fie unici, oferind altceva decât concurența, ascultând părerile clienților • Să elaboreze chiar ei un plan de business bine structurat • Să conștientizeze importanța cerințelor juridice • Să învețe să solicite și să obțină finanțare • Să încerce să-și construiască și să-și dezvolte businessul pas cu pas • Să știe când să ia o pauză • Să știe că succesul este un rezultat al asumării riscurilor • Să învețe din greșeli 			



Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica ideile în care cred cu adevărat		
	R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica o idee de business care să fie și o soluție		
	R3: Cursanții vor avea capacitatea de a-și identifica ținta		
	R4: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un plan de business concentrat și bine structurat		
	R5: Cursanții vor avea capacitatea de a se documenta cu privire la condițiile juridice pe care trebuie să le îndeplinească pentru a-și înființa afacerea		
	R6: Cursanții vor avea capacitatea de a solicita și de a obține finanțare pentru înființarea unui business		
	R7: Cursanții vor avea capacitatea de a-și dezvolta businessul pas cu pas		
	R8: Cursanții vor avea capacitatea de a-și cunoaște limitele și de a ști când să ia o pauză		
	R9: Cursanții vor avea capacitatea de a-și asuma riscuri		
	R10: Cursanții vor avea capacitatea de a învăța din greșeli		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - Spargerea gheții (exercițiu propus) - Brainstorming: De ce credeți că este nevoie pentru a ajunge antreprenori de succes? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Tineri antreprenori
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări pentru a-i ajuta să înțeleagă cum pot deveni antreprenori	<ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul prezintă al doilea set de sugestii și recomandări privind modul de a deveni antreprenor. În vederea explicațiilor, îndrumătorul se poate baza pe conținutul din cadrul Ghidului. 	



		<ul style="list-style-type: none"> - Interacțiune cu membrii clasei. - Prezentarea către cursanți a poveștii unui antreprenor migrant de succes identificate în Ghid. - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback 	migranți de succes și Zece sugestii și recomandări - Cum să devii antreprenor?
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiu propus) Cereți-le cursanților să se documenteze cu privire la un antreprenor migrant și la povestea acestuia și să facă o prezentare a cazului, arătând și ce anume din povestea în cauză a avut impact asupra lor și de ce. Îndrumătorul evaluează prezentarea. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea antreprenorului migrant ales	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor identifica o idee de business în baza cunoștințelor deprinse în cadrul lecției ...		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții se vor documenta cu privire la un antreprenor migrant și vor scrie o prezentare a acestuia, arătând ce anume din povestea sa i-a inspirat ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Această sesiune contribuie la păstrarea unui nivel ridicat al motivației. Este important pentru cursanți să se documenteze și să continue să-și consolideze motivația.			



Sesiunea 3 – Capitolul 6: Despre planificarea afacerii

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 3:	10 sugestii și recomandări privind planificarea afacerii			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Atragerea unui partener de afaceri • Obținerea unor informații detaliate privind piața • Analiza comparativă cu propria concurență • Atenția la detalii, pentru ca oamenii să creadă în business • Dezvoltarea unei idei de business unice • Obținerea de informații financiare exacte și meticuloase • Elaborarea unui sumar executiv realist și cu un nivel de specificitate ridicat • Identificarea celui mai bun consultant de business, pentru a doua opinie 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	R1: Cursanții vor avea capacitatea de a căuta un partener de afaceri R2: Cursanții vor avea capacitatea de a obține informații detaliate privind piața R3: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora o strategie clară pentru analiza comparativă cu concurența R4: Cursanții vor avea capacitatea de a verifica toate detaliile R5: Cursanții vor avea capacitatea de a dezvolta o oportunitate incomparabilă R6: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora date financiare corecte R7: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un sumar executiv de impact, detaliat și specific R8: Cursanții vor avea capacitatea de a alege pe cel mai bun consultant de business pentru a doua opinie			



	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) <p>Discuții: deja ați aflat ce este un plan de business și aveți exercițiu în acest sens; care sunt cel mai dificil de identificat elemente în acest sens? Care credeți că este secțiunea cu cea mai ridicată valoare pentru scopul propriu? Care secțiune credeți că necesită îmbunătățiri?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 2: Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări care să îi ajute să înțeleagă cum să elaboreze un plan de business	<ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul le va prezenta cursanților al treilea set de sugestii și recomandări: “10 sugestii și recomandări privind planificarea businessului”, bazându-se pe conținutul din cadrul Ghidului - Interacțiunea cu clasa și verificarea înțelegerii noțiunilor 	<ul style="list-style-type: none"> - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Sugestii și recomandări privind planificarea afacerii)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiu propus) Bazându-vă pe clipul prezentat în cadrul primei sesiuni a acestui modul, (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) cereți-le cursanților să creeze propriul clip privind planificarea de afaceri. - Ulterior, îndrumătorul va oferi feedback cu privire la clipurile create. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	Discuții în urma activității	- adresați-le cursanților întrebări privind noțiunile deprinse în cadrul sesiunii	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea clipului cu sugestii și recomandări	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții vor crea propriul clip cu sugestii și recomandări privind planificarea afacerii ...		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Pentru activitatea în clasă, îndrumătorul îi va susține pe cursanți prin oferirea către aceștia a bazei de creare a clipului. Îi sugerăm îndrumătorului să folosească o aplicație pentru smartphone precum InShot sau WeVideo și să se familiarizeze cu aceasta înainte de a-i ajuta pe cursanți să o folosească.			



Sesiunea 4 – Capitolul 6: Cum să fii un antreprenor de succes

Titlul modulului:	Sugestii și recomandări (prin animație)			
Sesiunea nr. 4:	Titlu: 10 sugestii și recomandări despre cum să fii un antreprenor de succes			
Durata	2 ore			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui plan de business solid și complet • Decizia atentă asupra momentului când clientul trebuie să efectueze plata • Asigurarea viabilității fluxului de lichidități prin angajarea unui intermediar • Încrederea în propriul mentor • Promovarea ideii de business fără a apela la resurse costisitoare • Să aibă grijă și de viața personală • Să aleagă persoane care au același punct de vedere • Să dezvolte lucrul în echipă • Să fie mai buni 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a elabora un plan de business detaliat și consecvent, fără a pierde nimic din vedere</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a întocmi un flux de lichidități</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a se asigura că operațiunile de transfer de bani își ating scopul, angajând un intermediar</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a se încrede în propriul mentor</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a-și promova ideea de business pe rețelele de socializare bazându-se pe un buget mic</p> <p>R6: Cursanții vor avea capacitatea de a stabili un echilibru între viața profesională și cea personală</p>			



	<p>R7: Cursanții vor avea capacitatea de a crea un mediu de lucru în echipă în care membrii echipei lucrează lipsiți de încordare</p> <p>R8: Cursanții vor avea capacitatea ca, în cadrul activității în echipă, să îi învețe pe alții și să învețe ei înșiși</p> <p>R9: Cursanții vor avea capacitatea de a-și păstra mintea deschisă pentru a fi mai buni</p>		
	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
Detalii privind sesiunea:	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: când spunei „antreprenor”, care este prima persoană la care vă gândiți? De ce? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 6. Sugestii și recomandări (Zece sugestii și recomandări pentru a avea succes ca antreprenor)
	Activitatea 2: Prezentarea a 10 sugestii și recomandări pentru a-i ajuta să înțeleagă cum să devină antreprenori de succes	<p><i>Această sesiune se concentrează asupra succesului, fiind important să se înțeleagă cum apreciază cursanții succesul și ce îneamnă acesta cu adevărat în antreprenoriat. Astfel, este important ca mai întâi să se aibă în vedere rezultatele sesiunii de brainstorming.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pornind de la rezultatele sesiunii de brainstorming, îndrumătorul va deschide discuția privind definiția unui antreprenor de succes, după care va prezenta cele „10 sugestii și recomandări despre cum să fii un antreprenor de succes”, oferind exemple pentru o mai bună înțelegere a acestui concept - Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback. Adresați-le cursanților 	



		întrebări pe parcursul lecției, pentru a le menține atenția	
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiu propus) Cereți-le cursanților să facă o prezentare privind un antreprenor de succes, pe baza celor deprinse în cadrul discuției anterioare sesiunii și să sublinieze care dintre sugestiile și recomandările indicate aici au fost folosite de aceștia. - Îndrumătorul va oferi feedback legat de prezentare 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluare orală: prezentarea antreprenorului de succes ales de aceștia	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții vor avea capacitatea de a identifica un antreprenor de succes, de a-i descrie caracteristicile și de a arăta care dintre sugestiile și recomandările oferite au fost folosite de aceștia		
...			
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca această sesiune să continue activitatea efectuată în sensul motivației, care trebuie avută permanent în vedere în cadrul tuturor sesiunilor derulate.			



Sesiunea 1 – Capitolul 7: Top 10 eșecuri

Titlul modulului:	F.A.I.L – First Attempt In Learning / Prima încercare de învățare		
Sesiunea nr. 1:	Top 10 eșecuri – Mai multe tipuri de eșec		
Durata	2 ore		
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>
		Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>	
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 2 ore
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>		
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea tipului de greșeli care pot fi făcute în procesul de înființare a unui business • Înțelegerea modului de îndreptare a posibilelor greșeli 		
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica toți pașii care trebuie făcuți pentru a înființa un business</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica toate posibilele greșeli care pot fi făcute în procesul de înființare a businessului</p> <p>R3: Cursanții vor învăța să planifice implementarea unei soluții</p> <p>R4: Cursanții își vor dezvolta abilitățile de soluționare a problemelor</p>		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) <p>Discuție: ce părere aveți despre eșecul în antreprenoriat? Puteți oferi exemple de astfel de situații? Ce înseamnă eșecul pentru voi?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale lecției 	
	<p>Activitatea 2: Prezentarea exemplilor de „eșec” (F.a.i.l.) identificate în cadrul cursului</p>	<p><i>Eșecul este un aspect important pe care cursanții trebuie să îl aibă în vedere pentru a se pregăti în mod realist și adapta la universul antreprenoriatului. Este important ca subiectul să le fie prezentat cu atenție, pentru a nu le afecta motivația.</i></p> <p>- După prezentarea clipului următor https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails, bazându-se pe ideile formulate în cadrul discuției, îndrumătorul le va prezenta cursanților și va formula observații privind toate situațiile de tip F.A.I.L identificate în Ghid. Pentru a-i ajuta pe cursanți să înțeleagă mai bine ce este eșecul și cum, de fapt, acesta este un pas intermediar necesar în drumul spre succes, este important să li se furnizeze cursanților exemple concrete de eșec. Câteva exemple de eșec sunt prezentate în Ghid, iar altele în Anexa V (sub forma unor mărturii scrise/povești sau clipuri). Din lista oferită, îndrumătorul le poate alege pe cele care susțin cel mai bine perspectiva cursului.</p> <p>- Verificarea înțelegerii și furnizarea de feedback</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 7. F.A.I.L. (FIRST ATTEMPT IN LEARNING – PRIMA ÎNCERCARE DE ÎNVĂȚARE)
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p>Formatorul poate alege dintre activitățile propuse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să găsească o soluție pentru fiecare dintre greșelile prezentate. Sunt posibile mai mult de o soluție. De asemenea, poate fi luat în considerare și planul de business elaborat în cadrul lecțiilor anterioare. 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		<ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 2) Deseori, eșecul apare ca urmare a neidentificării corecte a obiectivelor. Pentru a arăta acest lucru, îndrumătorul se poate baza pe informațiile din Anexa VI, unde sunt prezentate obiectivele SMART: ce sunt acestea și cum pot fi formulate. Anexa oferă și exerciții care pot fi propuse cursanților, pentru ca aceștia să-și elaboreze propriile obiective. 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Discutați cu grupul tema lecției, achizițiile cursanților și părerile acestora privind subiectul sesiunii. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Prezentarea soluției identificate la eșecurile prezentate Feedback privind soluțiile la exercițiile propuse de formulare a obiectivelor SMART	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- cursanții identifică una sau mai multe soluții la fiecare dintre greșelile identificate, după care le prezintă îndrumătorului și celorlalți cursanți ...		
Activitate în clasă 2:	Cursanții rezolvă exercițiile de formulare a obiectivelor SMART propuse în Anexă.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca participanții să-și compare soluțiile identificate, pentru a-și dezvolta abilitățile de soluționare a problemelor. Activitatea în clasă nr. 2 propune subiectul obiectivelor SMART. Dacă îndrumătorul alege să desfășoare această activitate, acesta trebuie să pregătească subiectul în prealabil, folosindu-se de materialul oferit, dar și documentându-se sau solicitând ajutorul unor profesioniști precum coach-ii.			



Sesiunea 1 – Capitolul 8: Zece sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)

Titlul modulului:	Cum să stabilesc o rețea (de afaceri)			
Sesiunea nr. 1:	10 sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)– Zece sugestii și recomandări privind formarea unei rețele (de afaceri)			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizați, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea importanței stabilirii unei rețele (de afaceri) • Înțelegerea fundamentului de creare a unei rețele (de afaceri) • Înțelegerea lucrurilor care trebuie făcute și a celor care trebuie evitate atunci când se formează o rețea (de afaceri) • Înțelegerea modului de păstrare a legăturii cu persoanele din cadrul rețelei (de afaceri) • Înțelegerea modului de abordare a altor persoane (în vederea includerii în cadrul acestei rețele (de afaceri)) 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța unei rețele (de afaceri)</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum poate fi creată o rețea (de afaceri)</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege cum să abordeze alte persoane (în vederea includerii într-o rețea (de afaceri))</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege ce trebuie și ce nu trebuie făcut atunci când se formează o rețea (de afaceri)</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege modul de păstrare a legăturii cu persoanele din cadrul rețelei (de afaceri)</p>			



Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Brainstorming: ce credeți că este o rețea (de business)? Cum credeți că se creează o rețea (de business)? 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	
	Activitatea 2: Sugestii și recomandări privind rețelele (de business)	<p><i>Această sesiune abordează subiectul stabilirii unei rețele (de business), un factor esențial în sensul dezvoltării portofoliului de clienți și al atragerii de parteneri pentru un business nou înființat.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pe baza materialului prezentat în Ghid, îndrumătorul le va explica cursanților importanța creării unei rețele (de business) și le va arăta cum să păstreze legătura cu membrii acesteia - Ulterior, îndrumătorul le va prezenta sugestiile și recomandările identificate privind crearea unei rețele (de business). - Se verifică nivelul de înțelegere și se oferă feedback - (exercițiu propus) pentru a-i face pe participanți să înțeleagă cum să spargă gheața – o fază importantă în lansarea procesului de stabilire a unei rețele (de business), îndrumătorul le poate prezenta membrilor grupului exercițiul „Human 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 8. Cum să stabilesc o rețea



		<p>Bingo”. În cadrul acestui exercițiu, participanții vor adresa liber întrebările prezentate în formular (Anexa VII), adunând informații de la ceilalți membri ai grupului. Primul care completează formularul cu toate informațiile spune Bingo, iar jocul se oprește. Primul participant care termină jocul își comunică propriile constatări privind membrii grupului.</p>	
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>Formatorul poate alege dintre următoarele exerciții propuse:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 1) Cereți-le cursanților să creeze un clip prin intermediul căruia să își prezinte ideea de business în maxim 30 de secunde - (exercițiul propus nr. 2) Cereți-le cursanților să-și imagineze că întâlnesc o persoană faimoasă/un antreprenor foarte cunoscut și cum ar începe discuția. Cursanții vor efectua următoarele: <ul style="list-style-type: none"> o Vor formula un obiectiv: ce ar dori să afle de la persoana respectivă? Sau ce tip de informații/sprijin ar avea nevoie de la aceasta? o Vor formula 10 întrebări prin intermediul cărora să afle ceea ce vor să știe 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)
	<p>Discuții în urma activității</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Adresa-ți-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop și platforma online specifică



		cereți-le să spună dacă au de adăugat alte sugestii și recomandări privind crearea unei rețele (de business).	– pentru desfășurarea online live a lecției - sau un chat/ forum pe platforma Moodle a proiectului)
Metode de evaluare	Informală și non-formală	-Prezentarea clipului creat -Evaluare orală a întrebărilor formulate	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții vor crea un clip de 30 de secunde, în care să-și prezinte ideea de business. ...		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții își imaginează că întâlnesc o persoană faimoasă cu care discută pentru prima dată. Aceștia trebuie să-și stabilească un obiectiv în vederea comunicării și să formuleze 10 întrebări pentru a-l atinge.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important pentru cursanți să înțeleagă nu doar cum poate fi creată o rețea (de business), ci și cum să păstreze legătura cu membrii acesteia.			



Sesiunea 1 – Capitolul 9: Ce este Marketingul? Sugestii și recomandări privind marketingul

Titlul modului:	Marketing și comunicare			
Sesiunea nr. 1:	Titlu: Ce este Marketingul? Sugestii și recomandări privind marketingul			
Durata	1 oră			
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online (<i>live</i>) <input type="checkbox"/>	Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>
		Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	Observații privind metoda selectată: <i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i>			
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea conceptului de marketing • Înțelegerea utilității marketingului în afaceri • Înțelegerea pașilor cheie pentru elaborarea unei campanii de marketing • Înțelegerea importanței branding-ului 			
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege conceptul de marketing</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica ce stă la baza marketingului</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța branding-ului</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege principalii pași în elaborarea unei campanii de promovare</p> <p>R5: Cursanții vor avea capacitatea de a urmări tendințele și de a le avea în vedere în cadrul elaborării propriei strategii de marketing</p>			
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:		Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului: 1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) Discuție: cereți-le participanților la curs să arate ce înțeleg prin „marketing”. 		<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



	<p>Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii 	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției) - Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 9. Marketing și comunicare (9.1 / 9.2 / 9.3 / 9.4)
	<p>Activity 2: Explicarea conceptului de marketing și prezentarea sugestiilor și recomandărilor identificate</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Îndrumătorul va începe sesiunea pe tema marketingului prezentându-le cursanților clipul selectat: - Ulterior, îndrumătorul va prezenta sugestiile și recomandările identificate în Ghid. - Prezentarea în fața clasei a sugestiilor și recomandărilor de marketing identificate în cadrul lecției - Interacțiunea cu participanții, adresându-le întrebări pentru asigurarea că au înțeles și oferirea de feedback acestora 	
	<p>Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților</p>	<p><i>- Formatorul poate alege unul sau mai multe dintre următoarele exerciții propuse:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 1) Unul dintre principalele tipuri de platforme importante pentru marketing îl reprezintă rețelele de socializare. Cereți-le cursanților să identifice rețeaua de socializare potrivită pentru ideea lor de business. - De ce au ales respectiva platformă? - Ce tip de conținut poate atrage publicul țintă? - După finalizarea activității, cereți-le participanților să le 	



		<p>împărtășească celorlalți membri ai grupului propriile constatări legate de rețelele de socializare.</p> <ul style="list-style-type: none"> - (exercițiul propus nr. 2) Cereți-le cursanților să efectueze următoarele: <ul style="list-style-type: none"> o Să-și creeze logoul și USP* o Să formuleze un hashtag/slogan pentru a ajunge la grupul țintă o Să ofere citate privind inovația, antreprenoriatul, leadership-ul - (exercițiul propus nr. 3) Cereți-le cursanților să elaboreze un plan pentru o campanie de advertising în baza propriei idei de business 	
	Discuții în urma activității	<ul style="list-style-type: none"> - Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să comunice orice alte sugestii sau recomandări din domeniul marketingului. 	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluarea orală a exercițiilor propuse	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții se vor concentra asupra rețelelor de socializare în scop de marketing. Aceștia trebuie să deruleze un studiu și să răspundă la întrebările identificate în sensul îndeplinirii sarcinii.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este importantă compararea ideilor legate de sarcina alocată, dată fiind poziția vitală pe care o ocupă în prezent rețelele de socializare în activitățile de marketing. Astfel, fiecare participant își va prezenta activitatea de evaluare informală, chiar dacă numai înaintea profesorului.			



Sesiunea 2 – Capitolul 9: Ce este comunicarea?

Titlul modulului :	Marketing și comunicare		
Sesiunea nr. 2:	Ce este comunicarea?		
Durata	1 oră		
Metoda de predare (a lecției)	Combinată <input type="checkbox"/>	Față în față <input type="checkbox"/>	Învățare online <input type="checkbox"/>
		Învățare la distanță (Platforma de învățare) <input type="checkbox"/>	
	Timp alocat:	Timp alocat:	Timp alocat: 1 oră
	<p>Observații privind metoda selectată:</p> <p><i>*Formatorul va alege metoda de predare a cursului ținând cont de locația cursanților vizati, de spațiul de predare disponibil și de resurse, de situația socială, etc.</i></p>		
Obiective de învățare	<ul style="list-style-type: none"> • Înțelegerea importanței comunicării • Înțelegerea fundamentului unei comunicări de succes 		
Rezultate ale învățării avute în vedere:	<p>R1: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege semnificația comunicării</p> <p>R2: Cursanții vor avea capacitatea de a înțelege importanța unei comunicări reușite în domeniul afacerilor</p> <p>R3: Cursanții vor avea capacitatea de a identifica pașii care trebuie făcuți pentru a realiza o comunicare reușită</p> <p>R4: Cursanții vor avea capacitatea de a aplica sugestiile identificate pentru realizarea unei comunicări reușite</p>		
Detalii privind sesiunea:	Momentul lecției:	Metode și instrucțiuni pentru formatori:	Resurse necesare:
	Introducere (dimensiunea optimă a grupului:1-10 persoane)	<ul style="list-style-type: none"> - Scurtă prezentare de către îndrumător a scopului lecției. - <i>Spargerea gheții</i> (exercițiu propus) <p>Brainstorming – ce anume credeți că este necesar pentru o comunicare reușită?</p>	<ul style="list-style-type: none"> - PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea



			online live a lecției)
	Activitatea 1: Prezentarea obiectivelor de învățare ale cursului	<ul style="list-style-type: none">- Scurtă prezentare a obiectivelor de învățare ale sesiunii	
	Activitatea 2: Explicarea conceptului de comunicare și prezentarea sugestiilor și recomandărilor identificate	<ul style="list-style-type: none">- Formatorul începe sesiunea prin prezentarea clipului identificat în cadrul cursului: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoadzHtiA- După prezentarea clipului, formatorul continuă să explice subiectul comunicării, folosindu-se de conținutul din cadrul Ghidului.- Interacțiunea cu clasa, prin formularea de întrebări pentru a se asigura că au fost înțelese conceptele, și furnizarea de feedback	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)- Ghidul Tinerilor Antreprenori Migranți Capitolul 9. Marketing și comunicare (Ce este comunicarea?)
	Activitatea 3: Activitatea independentă a cursanților	<ul style="list-style-type: none">- (exercițiul propus nr. 1) Unul dintre cele mai importante momente ale comunicării constă în modul de inițiere a acesteia. Împărțiți în perechi (sau lucrând individual), participanții trebuie să identifice modul în care pot începe o conversație cu un necunoscut. Acesta trebuie să aibă în vedere următoarele:<ul style="list-style-type: none">o Ce întrebări pot fi formulate pentru a sparge gheața?o Cum poate fi prezentată ideea de business?o Cum putem să evităm „tăcerea stânjenitoare”? Ce poate fi făcut în acest sens?o După îndeplinirea sarcinii aferente activității, cereți-le participanților să își împărtășească propriile constatări cu restul grupului.- (exercițiul propus nr. 2) Cursanții trebuie să scrie o poveste de	<ul style="list-style-type: none">- PC/ Laptop & Zoom, Teams sau orice altă platformă similară (desfășurarea online live a lecției)



		antreprenoriat pe baza conceptului de Călătorie a eroului (Monomit) al lui Joseph Campbell. Pentru efectuarea acestui exercițiu, îndrumătorul va trebui să ia în calcul explicația din Anexa VIII	
	Discuții în urma activității	- Adresați-le cursanților întrebări privind cele învățate în cadrul sesiunii și cereți-le să împărtășească orice alte sugestii și recomandări privind comunicarea.	
Metode de evaluare	Informală și non-formală	Evaluarea orală a exercițiilor propuse	
Materiale didactice	Față în față : prezentare în PowerPoint, lecție tipărită, fișe de lucru tipărite pentru teme		
	Învățare la distanță – Învățare online (<i>live</i>): prezentare în PowerPoint, versiunea pdf a lecției, fișe de lucru în format .docx pentru teme		
	Învățare la distanță - Moodle – Același lucru și în cazul în care cursul este postat pe platforma Moodle a proiectului		
Activitate în clasă 1:	- Cursanții trebuie să se concentreze asupra inițierii unei conversații. Aceștia trebuie să identifice un răspuns la fiecare dintre întrebările propuse în cadrul sarcinii.		
Activitate în clasă 2:	- Cursanții trebuie să creeze o poveste de antreprenoriat în baza conceptului de Călătorie a eroului (Monomit) al lui Joseph Campbell.		
Observații și sugestii suplimentare pentru formatori			
Este important ca formatorul să fie familiarizat cu subiectul și cu tehnicile care pot fi adoptate pentru derularea unei conversații reușite. În acest sens, pot fi utile competențele unui coach.			

4. Instrucțiuni privind aplicația YME

Instrumentul de evaluare electronică

Instrumentul de evaluare electronică propus de platforma YME este un instrument de autoevaluare care îi ajută pe tinerii migranți să-și autoevalueze abilitățile antreprenoriale.

Instrumentul poate fi accesat prin intermediul <http://www.yme-platform.net/Tool.html> sau din prima pagină a platformei YME (<http://www.yme-platform.net/>). Pentru a-l accesa, este nevoie ca administratorii platformei YME să îi atribuie utilizatorului un cont sau ca acesta din urmă să se înregistreze creându-și chiar el un cont.

Acest instrument presupune un chestionar prin intermediul căruia utilizatorul își evaluează abilitățile antreprenoriale răspunzând la întrebări privind încrederea în sine, comunicarea, leadership-ul, creativitatea/capacitatea de inovare, de soluționare a problemelor, aspecte financiare, ambiție și asumarea de riscuri. În baza rezultatelor obținute răspunzând la întrebările din cadrul chestionarului, utilizatorul primește un scurt feedback (un scor) și este direcționat spre resursele de învățare care pot fi folosite pentru a-și îmbunătăți abilitățile antreprenoriale.

Platforma YME

Platforma YME poate fi accesată via <http://www.yme-platform.net/>.

Platforma YME este un instrument care face posibil accesul integrat la toate resursele antreprenoriale și educaționale elaborate pentru a-i susține pe tinerii migranți care doresc să afle mai multe despre antreprenoriat și să fie îndrumați pentru a-și înființa un business. Platforma oferă instrumentul de evaluare electronică propus prin proiectul YME, ghidurile pentru formatori/mentori și pentru cursanți (tineri migranți) elaborat în cadrul proiectului YME și un spațiu de învățare electronică ce le oferă acces la resurse de învățare tuturor migranților care doresc să-și dezvolte cunoștințele în domeniu și să-și înființeze propriul business.

5. Anexe

Anexa I - O listă de clipuri inspiraționale

1. Efectul de domino (reacția în lanț)

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

O piesă de domino poate răsturna o altă piesă de domino de 1,5 ori mai mare decât aceasta. Un șir de piese domino de dimensiuni din ce în ce mai mari creează un fel de reacție în lanț care pornește de la un mic impuls, ajungând să dărâme o structură domino impresionantă. Ideea originală îi aparține lui Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Vol. 51, pagina 182 (1983).

2. Cele mai bune lucruri de pe Pământ sunt de partea cealaltă a fricii

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Actorul Will Smith își împărtășește propria experiență de skydiving în contextul unui citat din Franklin D. Roosevelt: „Singurul lucru de care trebuie să ne temem este teama însăși.”. Actorul subliniază importanța gestionării propriilor temeri confruntându-le.

3. Moonshot Thinking

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

De ce să țintești spre 10% când poți ținti spre de 10 ori tot atât? În locul unui câștig de 10%, gândind la o scară mare, țintești spre un câștig de 10 ori mai mare decât cel curent. Punerea laolaltă a unei probleme grave, a unei soluții radicale la respectiva problemă și a unei tehnologii inovatoare care ar putea face posibilă respectiva soluție constituie esența acestui tip de gândire.

4. Lecțiile pe care ni le oferă respingerea și eșecul

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

Jia Jiang îndrăznește să se aventureze pe un teritoriu de care atât de mulți dintre noi se tem: respingerea. Căutând situații în care să fie respins timp de 100 de zile – de la a cere unui străin să-i împrumute 100 de dolari la a solicita furnizarea altui burger (cu același cost) în cadrul unui restaurant - Jiang a devenit insensibil la durerea și stânjeneala care vin odată cu respingerea și, în cadrul acestui proces, a descoperit că dacă doar ceri ce-ți dorești și poți deschide ușa posibilităților acolo unde te aștepti să descoperi un drum fără ieșire.

5. Episodul Entrepreneurship World / Universul antreprenoriatului din serialul Silicon Valley creat de Bloomberg

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

Canalul Bloomberg HT din Turcia prezintă o parte specială din „Universul antreprenoriatului” în San Francisco, narat de Oguzhan Aygoren, director al centrului de antreprenoriat din cadrul Universității Bogazici din Istanbul, Turcia. Invitatul este Boris Sofman, cofondator și CEO al startup-ului Anki Inc., iar tema o constituie robotica și IA ca domenii operaționale ale acestei companii. (Începutul înregistrării este în limba turcă, însă continuarea este în limba engleză.)

6. Pornește de la întrebarea „De ce?”

https://youtu.be/u4ZojKF_VuA

Simon Sinek explică faptul că există un motiv pentru care Apple este o companie atât de inovatoare, iar Martin Luther King oferea atâta inspirație (Acesta fiind: „Am un vis!”, nu „Am un plan.”): toate marile companii și toți marii lideri gândesc, acționează și comunică în aceeași manieră. Este vorba despre Cercul de Aur. Care este motivul pentru care doresc să fac asta? Cum doresc să o fac? Ce voi folosi în acest scop? Când oamenii cred în ceea ce faci, vei reuși. De ce? Cum? Ce? Urmărește!

7. Discursul lui Steve Jobs din 2005 în cadrul Ceremoniei de absolvire a Universității Stanford

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Bazându-se pe câteva dintre cele mai reprezentative momente din viața sa, Steve Jobs, Director Executiv și cofondator al Apple Computer și al Pixar Animation Studios, i-a îndemnat pe absolvenți să-și urmeze visurile și să trateze obstacolele întâmpinate pe parcursul vieții drept oportunități – inclusiv moartea însăși - în cadrul celei de-a 114-a Ceremonii de absolvire a Universității, din 12 iunie 2005.

Steve Jobs relatează trei povești de viață:

1. Povestea privind unirea punctelor
2. Povestea despre dragoste și pierdere: Urmează-ți pasiunea, nu te mulțumi cu mai puțin
3. O Poveste despre moarte: Ai puțin timp la dispoziție. Nu-ți irosi viața trăind-o pentru ceilalți.

8. Șase lecții de viață din partea lui Steve Jobs

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

Cele 6 lecții de viață oferite în cadru acestei înregistrări:

1. Alege viața pe care vrei s-o trăiești
2. Certificatele nu contează
3. Visează măreț
4. Începe de undeva
5. Trăiește fiecare zi ca și cum ar fi ultima
6. Nu eșuezi decât atunci când încetezi să mai încerci

9. Cele 5 reguli privind succesul ale lui Arnold Schwarzenegger

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Actorul Arnold Schwarzenegger își dezvăluie cei 5 pași secreți pentru a reuși în viață și a obține titlatura de Mr. Universe (la vârsta de 20 de ani), de 7 ori Mr. Olympia, legendă a Hollywood-ului și Guvernator al Statului California timp de 2 mandate. Povestea sa dovedește că niciun obstacol nu este prea mare pentru a fi depășit, așa cum niciun vis nu este prea mare pentru a fi realizat.

1. Găsește-ți visul și urmează-l
2. Nu gândi niciodată la scară mică, ci la scară mare
3. Ignoră-i pe negativiști
4. Muncește pe brânci
5. Nu este suficient să iei, mai trebuie să dai și ceva înapoi (...ca să schimbi lumea)

10. Discursul inspirator al lui Rocky Balboa

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

„Hai să vă spun ceva ce știți deja. Lumea nu înseamnă doar soare și cer senin. Este un loc foarte urât, cu multă răutate, și, indiferent cât de dur ești, te va înngenunchea și te va ține acolo mereu dacă o lași. Nici voi, nici eu, nici nimeni nu poate lovi atât de tare cum poate lovi viața. Dar nu este vorba despre cât de tare poți lovi, ci despre cât de puternice sunt loviturile pe care le poți îndura, continuând să mergi înainte ...”

11. Visează măreț

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Tim Bengel, tânăr artist german, ne povestește cum a devenit un artist inovator, cum, prin propriile eforturi, a ajuns să-și deschidă expoziția artistică individuală în New York.

12. Visează și creează (Chiuveta ascunsă)

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

Înregistrarea arată o chiuvetă inovatoare care combină funcționalitatea cu experiența personală.

13. Folosind tradiționala artă turcească Ebru în beneficiul schimbării

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Înregistrarea prezintă recrearea unui faimos tablou de Van Gogh prin folosirea unei tehnici artistice tradiționale.

14. The Surprising Habits of Original Thinkers / Surprinzătoarele obiceiuri ale celor care gândesc original

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

Discursul TED prezintă așa-numita categorie a „celor care gândesc original”, iar speakerul ajută publicul să înțeleagă însușirile și valoarea acestora.

15. Inside the Mind of a Master Procrastinator / În mintea unei persoane care târăgănează lucrurile

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

Discursul TED prezintă într-un mod inovator interiorul minții unei persoane care târăgănează lucrurile, ce înseamnă târăgănarea și ce presupune aceasta.

16. Fail early, fail fast in order to succeed sooner / Eșuează la început, eșuează repede ca să ai succes mai repede

<https://youtu.be/VzhEiJUEQYc>

Înregistrarea arată cum a învățat un tânăr să facă o săritură pe spate în mai puțin de 6 ore, promovând valoarea rezilienței.

17. Why startups succeed/ De ce reușesc startup-urile

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Această înregistrare explorează motivele care stau la baza eșecului sau a succesului unui startup. Conform speakerului, principalii factori care determină succesul sunt următorii: ideea, echipa, modelul de business, finanțarea și sincronizarea. Dintre acești factori, cei care au cea mai mare influență sunt sincronizarea [42%] și echipa [32%].

18. How to start a movement / Cum să lansezi o mișcare

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Această înregistrare subliniază importanța încrederii în sine, în leadership, precum și a rolului jucat de parteneri în promovarea și în susținerea cultului pentru liderii de business și în atragerea partenerilor.

19. Weird or just different / Ciudat sau doar diferit

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

Speakerul din această înregistrare explorează importanța perspectivei locale și culturale asupra oricăror premise care ar putea fi formulate, arătând că, indiferent ce concepte stau la baza a ceea ce reprezintă norma pentru cineva, opusul acestora poate fi valabil în cazul altor persoane, în funcție de contextul local.

20. Keep your goals to yourself / Păstrează-ți obiectivele pentru tine

<https://youtu.be/NHopJHSlVo4>

Speakerul din această înregistrare prezintă paradoxul faptului că dezvăluirea propriilor obiective și ambiții către alte persoane va diminua probabilitatea concretizării acestora din cauza unor factori psihologici.

21. Refugees & entrepreneurship & Turkey: Starting from Zero / Refugiații & antreprenoriatul & Turcia: Pornind de la Zero

<https://m.youtube.com/watch?v=f0IBTyLeja8>

Înregistrarea sintetizează și explorează dificultățile și obstacolele din viața reală cu care se pot confrunta persoane precum refugiații, care trebuie să-și reconstruiască viețile în țări străine.

22. Syrian refugee entrepreneur turns shed into chocolate factory / Un antreprenor sirian refugiat transformă un șopron într-o fabrică de ciocolată:

<https://m.youtube.com/watch?v=l8rUj0AHiFY>

Cum te pot ajuta competențele pe care le deții deja să transformi un șopron într-o fabrică de ciocolată de succes

23. Meet the Syrian refugees turned entrepreneurs living in Turkey / Faceți cunoștință cu refugiații sirieni deveniți antreprenori care locuiesc în Turcia:

<https://m.youtube.com/watch?v=7GOVxz3PBHA>

Refugiații sirieni lansează afaceri și creează locuri de muncă în Turcia

24. NO EXCUSES / FĂRĂ SCUZE – Cel mai bun video motivațional - subtitrare în limba engleză

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

Acest video motivațional arată ce trebuie să faci când te confrunți cu o problemă. Trebuie să faci ceva în privința ei! Ai timp, ai competențe, ai cunoștințe. Nu va fi niciodată ușor. Aceasta este oportunitatea ta: Transformă visul în realitate!

25. DREAM / VISEAZĂ – Video motivațional - subtitrare în limba engleză și în limba italiană

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

Nu-ți abandona visurile. Visul tău poate fi îndeplinit. Măreția există în fiecare dintre noi. Ești unic. Urmărește și în căutarea fericirii pentru a afla cum poți depăși dezamăgirile și impedimentele și cum poți avea succes în cele din urmă!

26. WATCH THIS EVERYDAY AND CHANGE YOUR LIFE / URMĂREȘTE ÎN FIECARE ZI ȘI SCHIMBĂ-ȚI VIAȚA - Discurs motivațional Denzel Washington 2020:

<https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela a spus: „Nu există nicio plăcere în a juca la scară mică, în a te mulțumi cu o viață care îți oferă mai puțin decât ești capabil să obții.” Fă lucrurile care te pasionează. Visurile lipsite de țeluri rămân niște simple vise. Într-un moment al vieții vei eșua: acceptă acest eșec! Toți avem capacitatea de a reuși, însă, dacă nu eșuăm, înseamnă că nici măcar nu încercăm. Eșecul este cel mai bun mod de a-ți afla drumul.

Anexa II – Instrumentul de evaluare electronică și platforma YME

Instrumentul de evaluare electronică

Instrumentul de evaluare electronică propus de platforma YME este un instrument de autoevaluare care îi ajută pe tinerii migranți să-și autoevalueze abilitățile antreprenoriale.

Instrumentul poate fi accesat prin intermediul <http://www.yme-platform.net/Tool.html> sau din prima pagină a platformei YME (<http://www.yme-platform.net/>). Pentru a-l accesa, este nevoie ca administratorii platformei YME să îi atribuie utilizatorului un cont sau ca acesta din urmă să se înregistreze creându-și chiar el un cont.

Acest instrument presupune un chestionar prin intermediul căruia utilizatorul își evaluează abilitățile antreprenoriale răspunzând la întrebări privind încrederea în sine, comunicarea, leadership-ul, creativitatea/capacitatea de inovare, de soluționare a problemelor, aspecte financiare, ambiție și asumarea de riscuri. În baza rezultatelor obținute răspunzând la întrebările din cadrul chestionarului, utilizatorul primește un scurt feedback (un scor) și este direcționat spre resursele de învățare care pot fi folosite pentru a-și îmbunătăți abilitățile antreprenoriale.

Platforma YME

Platforma YME poate fi accesată via <http://www.yme-platform.net/>.

Platforma YME este un instrument care face posibil accesul integrat la toate resursele antreprenoriale și educaționale elaborate pentru a-i susține pe tinerii migranți care doresc să afle mai multe despre antreprenoriat și care doresc să fie îndrumați pentru a-și înființa un business. Platforma oferă instrumentul de evaluare electronică propus de platforma YME, ghidurile pentru formatori/mentori și pentru cursanți (tineri migranți) elaborat în cadrul proiectului YME și un spațiu de învățare electronică ce le oferă acces la resurse de învățare tuturor migranților care doresc să-și dezvolte cunoștințele în domeniu și să-și înființeze propriul business.



Anexa III – Exerciții privind Grupul țintă

Exercițiul nr. 1:

Vindem băuturi energizante pentru atingerea performanțelor sportive. O persoană de 50 de ani face parte din grupul țintă?

Da sau Nu

De ce?

Detaliați: _____

Exercițiul nr. 2:

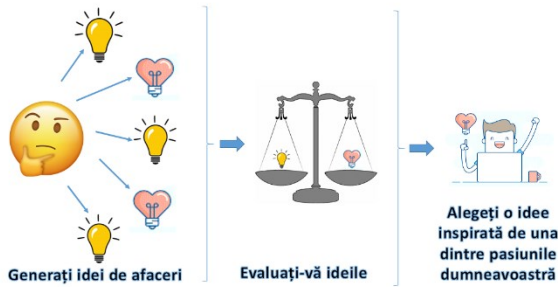
-Doriți să vindeți o nouă băutură energizantă, care este grupul țintă? Faceți o descriere detaliată a grupului sau a persoanei țintă, inclusiv vârsta, unde locuiesc, atitudinile, hobby-urile. Oferiți detalii cât mai specifice cu putință. Grupuri țintă:

A stabili un grup țintă constând din turiști cu vârsta cuprinsă între 30 și 50 de ani presupune absența unor detalii. Cei de 30 de ani preferă un anumit tip de muzică, iar cei de 45-50 de ani, alt tip. Definiți persoana avută în vedere/grupul țintă cât mai exact cu putință.

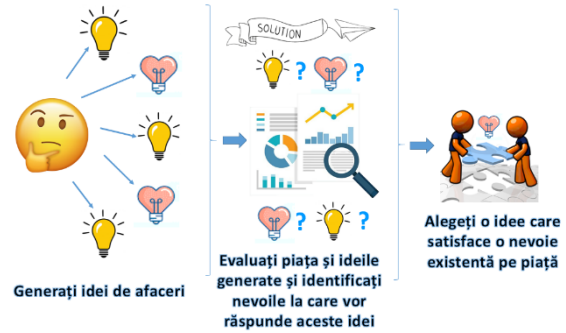


Anexa IV: Zece sugestii și recomandări despre cum poți deveni antreprenor

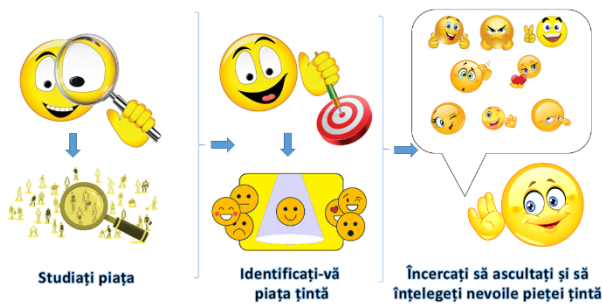
6.3.1. Ideea ta de afaceri trebuie să fie alimentată de pasiune.



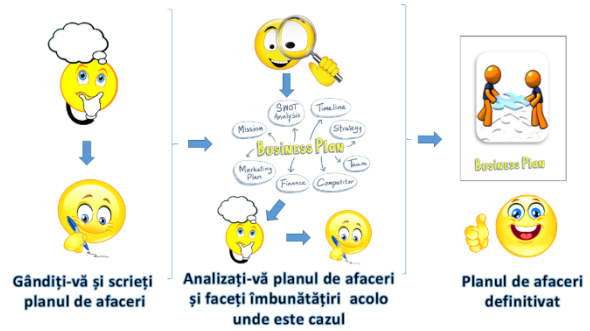
6.3.2. Ideea ta de afaceri trebuie să fie o soluție.



6.3.3. Trebuie să identifici și să îți înțelegi piața țintă.



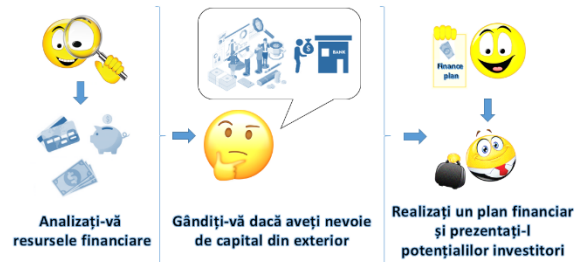
6.3.4. Trebuie să pregătești un plan de afaceri bine structurat.



6.3.5. Trebuie să cunoști cerințele legale pentru lansarea unei afaceri.



6.3.6. Trebuie să asiguri finanțarea pentru ideea ta de afaceri.



6.3.7. Trebuie să începi la scară mică și apoi să îți dezvolți afacerea.

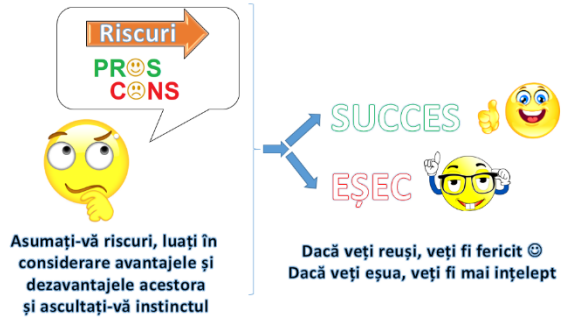


6.3.8. Trebuie să iei și pauze.





6.3.9. Trebuie să îți asumi riscuri.



6.3.10. Trebuie să înveți din greșelile tale.



Anexa V – Povești adevărate despre eșecuri

1. Khaled, un sirian în vârstă de 56 de ani

l-am cunoscut pe Khaled, un sirian în vârstă de 56 de ani care a reușit să-și lanseze niște afaceri când era tânăr. A fost încântat să ne împărtășească povestea vieții sale.

„Aveam 16 ani când am ajuns pentru prima oară în România. Scopul meu era de a studia Stomatologia, însă România mi-a oferit niște oportunități pe care nu le-am putut trece cu vederea. În ultimul an de studiu, am sesizat existența unor oportunități de care profitau prietenii mei mai mari care se aflau deja aici și care vindeau pantofi importați din țările arabe. Eu, însă, nu aveam bani pentru a-mi lansa propria afacere, astfel că m-am angajat în cadrul unei societăți unde lucram pe post de comis-voiajor, câștigând bani din comisioane.

După o vreme, mi-am deschis propria societate de import. Importam o mare varietate de materiale textile pe care le vindeam cu un adaos, reușind, de asemenea, să colaborez cu alte societăți și să creez draperii sau covoare folosind aceste materiale textile, pe baza unor designuri specifice culturii din care provin. Însă lucrurile nu au mers cum credeam și am încercat să folosesc un design oriental, care, totuși, nu prea a fost pe placul românilor.

În acel moment, această situație m-a împiedicat să mai fac afaceri, deoarece la vremea respectivă existau multe fabrici care produceau aproape același stil de covoare, draperii în stil „românesc”, care se bazau pe contracte mari și pe care mă gândeam că nu le pot întrece; eram tânăr și nu prea optimist; voiam să mă îndrept spre ceva nou, însă îmi era frică să încerc.

Vorbeam bine românește și cunoșteam persoane care îmi știau abilitățile antreprenoriale, știind, de asemenea, că am relații în țara de origine. Aceste persoane m-au contactat și am reluat legătura. Erau persoane cu societăți de import/export. Unele dintre aceste persoane mi-au făcut oferte cu prețuri bune pentru transportul maritim. Cu toate acestea, m-am temut să accept, după care am fost atât de supărat că am lăsat să-mi scape această oportunitate. Mă temeam de eșec, ca urmare a faptului că cel mai recent business fusese sortit eșecului.

Însă nu am renunțat. Trebuia să mănânc. Aveam deja 27-28 de ani. Aveam o soție, un copil. Nu îmi permiteam să renunț. Însă, oricât mă luptam să găsesc ceva, nu mă puteam gândi la nimic. Din fericire, însă, un fost partener din industria textilă, care se ocupa cu afaceri cu draperii, m-a sunat într-o zi și mi-a spus că are oi de vânzare, știind că noi, musulmanii, consumăm destul de multă carne de oaie, el conștientizând o oportunitate în acest sens; astfel, am început un business în domeniu.

Din nefericire, cei mai mulți migranți doresc să părăsească România, să ajungă în alte țări europene, România fiind doar o poartă de acces către acele țări.

Citiți povestea aici - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Utku Subakan, fondator Bionluk, despre 16 încercări eșuate:

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

3. Vural Ak, fondator Intercity :

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Povestea despre eșec a Otoparlat:

<https://youtu.be/7ugzJQwdg2E>

5. Povestea despre eșec a Bilemezsın:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Povestea despre eșec și schimbare a lui Berhan Kongel:

<https://youtu.be/teKNu7pdowU>

7. Hoop

2015 – 2020

Forma de organizare: Societate cu capital de risc

Numărul de angajați: 25-49

Sectorul: Agreement și divertisment

Hoop a fost înființată în 2016, fiind creată de un grup de părinți care doreau să scape de problema identificării de activități cu propriii copii. Aceștia au creat o aplicație pentru mobil care le oferea familiilor posibilitatea de a vedea ce evenimente au loc în zona unde locuiesc, de la ore de dans la ateliere creative și orice alte tipuri de activități. Aplicația era actualizată zilnic, oferind peste 100.000 de activități pentru copii cu vârste între 0 și 11 ani, incluzând rating-uri și recenzii, precum și servicii de rezervare online.

În decembrie 2016, Hoop a obținut o investiție de 2 mil. £ de la BGF pentru 30% din activele societății. La sfârșitul lunii septembrie 2017, o altă acțiune de atragere de capital a transformat Hoop dintr-o societate în stadiu incipient la una în stadiu de societate cu capital de risc. Până la finele anului, la doar 12 luni de la prima rundă de investiții, Hoop avea peste 25 de angajați. În perioada de activitate, Hoop a strâns în total 8,4 mil. £ prin intermediul a trei runde de investiții, cea mai recentă având loc în mai 2018. Pe lângă investițiile prin BGF, investitorii s-au mai bazat pe Edge Investments și pe studioul de producție digitală ustwo.

Scopul Hoop era de a „ajuta familiile să petreacă mai puțin timp făcând planuri și mai mult timp distrându-se.” Aplicația acestora a fost utilizată de 1,5 milioane de familii și de 15.000 de organizatori (de evenimente) din Regatul Unit. De asemenea, Apple a numit-o de două ori Aplicația Anului, în 2016 și în 2017. Hoop identificase și îndeplinise o nevoie tot mai presantă cu care se confruntau familiile moderne. Așa cum arăta Daniel Bower, cofondator și CEO, într-un interviu, părinții mileniali „au crescut folosind aplicații precum Deliveroo, Uber și WhatsApp pentru a-și organiza viețile și doresc să-și gestioneze viața de familie în aceeași manieră, așteptându-se ca informațiile să fie disponibile într-o clipită.”

În ciuda succesului său timpuriu, în 2020, Hoop a întâmpinat dificultăți. Ca mare parte dintre companiile din domeniul agreementului și al divertismentului, Hoop a fost grav afectată de pandemie. În timpul carantinei, aplicația de rezervare a activităților a companiei a devenit redundantă. Până la 8 aprilie, impactul pandemiei de COVID-19 asupra companiei era critic. În lupta pentru supraviețuire, Hoop a introdus în aplicație o caracteristică oferindu-le copiilor activități online, însă nu a fost suficient pentru

a acoperi pierderile companiei. După câteva luni pline de dificultăți, la 6 iulie, Hoop și-a anunțat încetarea activității.

Mesajul postat pe website de Hoop este următorul: „Ca multe businessuri din lume, și Hoop a fost afectată grav de pandemia de COVID-19. Când a început perioada de carantină în Regatul Unit, veniturile Hoop din rezervări au coborât rapid la aproape zero ... Ne-am petrecut ultimele luni căutând modalități prin care Hoop să-și poată continua activitatea, însă aceste eforturi s-au dovedit zadarnice, în cele din urmă.”

8. Cuckooz

2016 - 2020

Forma de organizare: Societate în stadiu incipient

Numărul de angajați: 5-9

Sectorul: Ospitalitate

Cuckooz a fost fondată în 2016 de antreprenoarele Charlie Rosier și Fabienne O'Neill. Intenția celor două a fost de a crea apartamente de lux, utilizate cu produse de marcă, în Londra, care să îi ajute pe „călători să se simtă ca acasă”. Aceste apartamente erau închiriate pe termen mediu-scurt, adresându-se „următoarei generații de călători ... care vor mai mult decât un simplu apartament.” Pe lângă spațiul în sine, Cuckooz mai avea câteva oferte orientate spre turiști, inclusiv serviciu de recepție, cu informații despre zona locală.

În februarie 2017, Cuckooz a obținut o investiție inițială de capital în valoare de 200.000 £ de la investitori secreți, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 1,47 mil. £. În același an, a avut loc o altă finanțare în decembrie, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 3,99 mil. £, conducând la o investiție totală de 350.000 £. Până în 2020, portofoliul companiei ajunsese să includă mai multe locații din capitala țării, inclusiv în Bloomsbury, Shoreditch și Hoxton, și tocmai ce și-au lansat noile apartamente în Camden în octombrie, anul trecut.

În perioada de activitate, Cuckooz a câștigat două Premii pentru Apartamentele Utilate (Serviced Apartment Awards), la categoriile Cea mai bună campanie de marketing/branding în 2019 și Cel mai bun operator în 2020 (chiar înainte de perioada de carantină). Străduindu-se să devină următorii mari inovatori în sectorul ospitalității, echipa fondatoare a Cuckooz a dorit să creeze experiențe cu totul noi pentru oaspeții proprii. În 2018, aceasta a lansat The Zed Rooms în Shoreditch, concepute să susțină somnul REM și să depășească așa-numitul „efect al primei nopți”, pe care oamenii îl suportă atunci când se află într-un loc nefamiliar – de la perne cu reglare a temperaturii la o cameră special concepută să simuleze confortul și securitatea pântecelui matern.

Din nefericire pentru businessuri precum Cuckooz, în luna martie a acestui an, turismul mondial și industria ospitalității la nivel global s-au închis aproape peste noapte. În ciuda succeselor repute în anii anteriori, compania nu era suficient de pregătită să facă față pandemiei. La 1 iunie, Cuckooz a anunțat că și-a încetat activitatea. În același timp, cofondatoarea Rosier a declarat următoarele: „Ca business mic, cu rezerve de lichidități limitate, din păcate, supraviețuirea furtunii stârnite de COVID-19 nu a fost posibilă pentru noi ... Suntem foarte recunoscători pentru sprijinul industriei și sperăm să revenim în curând.”

Totuși, nu totul a fost pierdut, pentru că al doilea startup al lui Rosier și O'Neill, fondat în 2017, a reușit să facă față șocului cauzat de pandemia de COVID-19. Mergând înainte cu modelul de business tip space-as-a-service, Cuckooz Nest își desfășoară activitatea în primul spațiu londonez hibrid, care oferă spații de lucru și grădiniță. Spațiul comun de lucru este amplasat în Farringdon și le permite părinților să fie aproape de copii fără a-și pune cariera pe locul al doilea. Ideea de diversificare în sensul creării unor spații de birouri care să deservească și familia i-a venit lui Rosier când a dorit să revină la muncă după nașterea primului copil. Cuckooz Nest a obținut finanțare de la Seedrs în luna mai 2019 și, după ce și-a redeschis ușile în iunie, se confruntă cu un impact redus al COVID-19.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Forma de organizare: Societate cu capital de risc

Numărul de angajați: 10-24

Sectorul: Rețele de socializare

CrowdScores a fost o aplicație tip rețea de socializare concepută special pentru fanii fotbalului. Aplicația pentru mobil se baza pe o tehnologie concepută pentru agregarea datelor live din domeniul sportului. Aceasta le oferea suporterilor de pe stadioane posibilitatea de a introduce scorurile meciurilor în timp real, oferindu-le utilizatorilor de acasă date actualizate mai repede decât sursele media convenționale. Pe lângă scorurile meciurilor, aplicația le oferea utilizatorilor informații privind datele meciurilor, rezultatele, clasamentele în ligă, echipele de pornire și faze importante ale meciurilor.

În ianuarie 2013, CrowdScores a obținut 890.000 £ de la investitori secreți, în schimbul a 58% din acțiunile companiei. Până la începutul lui 2014, aceasta a ajuns în categoria unei societăți cu capital de risc, urmând o altă investiție de 613.000 £, la o evaluare a companiei anterioară investiției în valoare de 2,79 mil. £. În perioada de activitate, compania a obținut un total de 5,97 mil. £ în cadrul a șase runde de finanțare. Cea mai recentă investiție a acesteia, din 2018, a depășit valoarea de 2 mil. £.

Până în 2020, CrowdScores ajunsese să ofere date privind peste 350 de ligi și competiții din 117 țări. Între timp, numărul fanilor utilizatori activi ai aplicației ajunsese să depășească 5 milioane în întreaga lume. CrowdScores a fost un mare succes, creând o comunitate fidelă de fani ai fotbalului care contribuiau și utilizau aplicația companiei. La începutul acestui an, compania părea hotărâtă să-și continue dezvoltarea ...

Însă apoi totul s-a schimbat. Meciurile de fotbal fiind suspendate la începutul perioadei de carantină, iar accesul spectatorilor fiind interzis chiar și după revenirea acestora, aplicația adresată fanilor și-a pierdut utilitatea. Până în aprilie 2020, CrowdScores a fost grav afectată de pandemia de COVID-19, confruntându-se cu restricții aplicate propriului produs și pierzându-și grupul țintă. Într-o lume a sporturilor fără spectatori, „eșecul” companiei a fost, cumva, inevitabil. La 17 mai, compania și-a anunțat oficial încetarea activității.

Pe propriile canale social media, CrowdScores a spus „la revedere, deocamdată”. În postarea lor de adio, membrii echipei au subliniat următoarele: „nu am fi reușit fără comunitatea noastră grozavă.” Drept răspuns la acest anunț, membrii comunității și-au exprimat tristețea și regretul legat de retragerea CrowdScores, dar și recunoștința pentru „una dintre cele mai grozave aplicații ale tuturor timpurilor”.

Conform frecvent utilizatei zicale, „fotbalul fără fani nu înseamnă nimic”, dar numai timpul va arăta dacă fanii se vor întoarce pe stadioane și aplicația lor iubită va renaște.

10. Bassem

Cu acordul lui Bassem, această mărturie a fost elaborată de DFW2W*

Mă numesc Bassem, sunt refugiat sirian, locuiesc în Olanda și AM AVUT un vis:

În Siria, visam la o viață în pace și la posibilitatea de a-mi deschide propria companie în Olanda. Pentru mine, Olanda este „sora mai mică a Americii”, unde totul este posibil, iar visurile se împlinesc.

După un an și jumătate într-un centru pentru refugiați, am obținut, în sfârșit, permis de muncă. Am fost atât de încântat! Și totuși, încă nu știam cu ce provocări urma să mă confrunt. Mai întâi, a trebuit să solicit ajutor social, dar pentru acesta aveam nevoie de un domiciliu permanent și o reședință, pentru care a trebuit mai întâi să obțin un împrumut, dar nu aveam sursă de venit, motiv pentru care nu eram eligibil. În cele din urmă, am primit ajutor, dar au mai trecut 6 luni. Sunt atât de multe reguli, atât de autorități cărora să li te adresezi, atât de multe lucruri de pus la punct înainte ca măcar să te gândești să înființezi o companie, încât deseori le spuneam celor în aceeași situație ca mine: „Nu m-am înecat în mare, dar mă înec pe uscat din cauza atâtor reguli.”

Pentru tine, care îmi iei acest interviu, trebuie să știi că întreg procesul a durat 2 ani și jumătate. Acum trebuie să scriu și să depun un plan de business pentru a obține mai întâi un ajutor financiar. Din nou, mă confrunt cu diferențele lingvistice, privind modul de gândire, de mentalitate, cu lipsa banilor, cu normele juridice care mă blochează.

Dacă mă întrebați ce nu merge, vă spun: nu înțeleg toate aceste lucruri complicate, limba, cultura, mentalitatea - totul este atât de diferit! Am eșuat chiar înainte de a începe.

Până una-alta, am un coach din tabăra refugiaților care îmi oferă îndrumare, însă, în adâncul inimii, știu că nu-mi doresc asta, simt că este o înfrângere; eu sunt bărbat și, conform tradiției musulmane, sunt „capul” familiei și am datoria de a o salva. Însă nu pot face asta în altă țară cu o limbă atât de diferită și cu atât de multe reguli.

Mă întreb: Sunt dispus să investesc în mine ca să-mi împlinesc visul de a deveni antreprenor în Olanda, pentru ca în cele din urmă să nu mai depind de ajutorul social și să-mi susțin familia de la distanță?

11. Amina

Mă numesc Amina, am 38 de ani, sunt din Tunisia și locuiesc în Olanda de 8 ani. Sunt foarte încântată să-mi scriu povestea. Cred că este o ocazie de a-i ajuta pe alții să nu facă aceleași greșeli. Între timp, am învățat să nu pun accentul pe greșeli, ci să le văd ca pe ocazii de a învăța.

Am trecut prin multe astfel de momente propice învățării, confruntându-mă cu mari dificultăți locuind și muncind în altă țară decât cea de origine.

Dacă ne gândim doar la climă – atât de frig mi-a fost aici în primul an, nu eram obișnuită cu astfel de temperaturi. Singurătatea, absența familiei le-am simțit atât de pregnant și, totuși, eram hotărâtă să reușesc aici. Sunt o bună coafeză; aveam ceva economii, dar, mai presus de toate, sunt o femeie mândră și independentă. Aceste abilități și resurse au format capitalul meu când am înființat un PFA.

Fără ajutorul coach-ului meu pentru dezvoltare profesională și perseverența mea, nu aș fi reușit, însă acum sunt proprietara mândră a propriului meu salon de coafură. Dacă mă întrebați acum ce am învățat, aș începe să râd... atât de tare.... . Am crezut că pot începe pur și simplu activitatea de coafeză, însă am aflat curând că aveam nevoie de o diplomă, că trebuia să merg la școală; așa că, am făcut un curs, al cărui examen final l-am trecut :-). Următoarea provocare a fost să înțeleg și să respect normele și legislația. Vorbeam engleza, dar abia legam câteva cuvinte în olandeză, așa că am solicitat și am beneficiat de consiliere din partea unui consultant juridic.

Un bun exemplu de cât de prost pot merge lucrurile dacă nu ești pregătit a fost după 3 luni de muncă, aflând că trebuie să plătesc impozite. În Tunisia nu plătisem niciodată așa ceva. Pentru că nu puteam plăti suma din declarația de impunere pe care o promisem, a trebuit să solicit o reeșalonare a plăților. De obicei, lucrurile care la tine în țară merg de la sine, în Olanda ajung să-ți creeze probleme. Chiar și numai felul în care îți tratezi clienții – totul este diferit aici. Îmi amintesc primul client – a trebuit să tund un olandez. În Tunisia, bărbații nu merg să se tundă în același loc cu femeile, însă aici totul este dat peste cap. Până și părul olandezilor este diferit și este nevoie să aplici diferite tehnici de tuns.

Pot vorbi la nesfârșit despre toate micile și marile dificultăți cu care te poți confrunta ca antreprenor într-o țară nouă, dar după toți anii de eforturi intense, pot spune că sunt un antreprenor fericit care învață lucruri noi în fiecare zi.

12. Waldek

Mă numesc Waldek, am 46 de ani, sunt din Polonia și locuiesc în Olanda de 20 de ani. Am venit în Olanda în anul 2000 din motive economice, printre altele. Mi s-a spus că pot câștiga mult mai mult în Olanda. Am plecat din Europa de Est în Europa de Vest cu atât de multe speranțe! Nu cunoașteam niciun cuvânt în limba olandeză, dar aveam adresa unui prieten polon, unde puteam închiria o cameră. Mai târziu, aveam să aflu că nu închiriam o cameră, ci un pat (mai degrabă o saltea). Pentru a închiria un pat, folosiți una bucătărie, a băii și a toaletei, plăteam 450 de guldeni pe lună. Timp de 2 ani m-am întreținut muncind la negru. Acceptam orice slujbă pentru 5 guldeni pe oră. Au fost luni dure, pline de singurătate și dezamăgire. Erau zile când nu aveam ce mânca și purtam pantofi mărimea 50, eu având, de fapt, mărimea 46; însă îi promisem pe aceia și nu aveam bani să cumpăr unii potriviți. La fel, nu aveam bani nici să mă întorc în Polonia. Îmi era rușine de familia mea să mă întorc fără bani.

După 2 ani dificili, am cunoscut-o pe actuala mea iubită. Ne-am mutat împreună la puțin timp după aceea, iar asta mi-a schimbat viața. Ea este sprijinul meu, omul pe care mă bazez. Dintr-o dată, nu mai eram singur, ci era sprijinit și ajutat. Am făcut cursuri de limba olandeză, am aflat de unde să obțin asistență profesională, am învățat cum gândesc și cum acționează olandezii. Mi-am luat carnetul de șofer. Am muncit din greu și mi-am cumpărat prima mașină. Ușor, ușor, lumea mea devenea tot mai încăpătoare și îndrăzneam să visez la propria companie. Iubita mea m-a ajutat să-mi înființez propriul business. M-am înmatriculat la registrul comerțului în 2002 ca meșter independent. Acum pot spune că povestea mea este una de succes, însă nu de multă vreme. Când privesc înapoi, îmi dau seama că totul a pornit de la așteptările greșite pe care le-am avut când am plecat din țara mea de baștină. În plus, nu eram suficient de pregătit să trăiesc și să muncesc într-o țară străină, neînțelegând cât de important este să ai pe cineva care să te susțină și să fie alături de tine în fiecare zi. Pe toți cei care doresc să emigreze îi sfătuiesc să se documenteze despre țara în care pleacă înainte de a face acest lucru, să se documenteze mai ales cu privire la legi și la regulamente și să își stabilească niște așteptări în consecință. La fel, să-și facă un plan și să găsească pe cineva care să îi sprijine în această aventură!!!!

Anexa VI – Țeluri Smart

Definirea Țelurilor SMART

Există o diferență între țeluri și obiective – analizați cele două definiții:

“obiectivele sunt pașii specifici planificați pentru atingerea unui țel”

“țelurile sunt rezultatele finale; acestea reprezintă ceea ce vrei să obții”

Pentru a defini un țel, este util să apelăm la Tehnica SMART, care ne ajută să definim clar țelurile și ceea ce obținem prin obiectivele definite anterior. Activitatea cu privire la obiective și la țeluri trebuie făcută concomitent, pentru a defini un plan specific și detaliat în care obiectivele sunt armonizate cu țelurile. Nu uitați să aveți întotdeauna o perspectivă pe termen scurt și pe termen lung:

Specifice: definiți clar ce doriți să realizați

Măsurabile: arătați cum puteți măsura realizarea

Achievable(Realizabile): țelul definit trebuie să fie realist și realizabil cu posibilitățile pe care le aveți la îndemână sau prin intermediul unor obiective care știți că pot fi concretizate

Relevante: țelul trebuie să fie în acord cu obiectivele stabilite și relevant pentru domeniul de activitate

Definite în **Timp:** țelurile trebuie atinse până la o anumită dată, astfel că obiectivele și lucrurile care trebuie făcute pentru a-l atinge trebuie gestionate în consecință.

Exercițiul 1:

Ținând cont de cele învățate și de cele ce vi s-au spus până acum, completați schemele de mai jos, stabilindu-vă obiectivele și țelurile.

OBIECTIVE

Ce abilități/cunoștințe sunt necesare (vreau să dezvolt?)	Ce măsuri trebuie să iau pentru a realiza acest lucru? (țineți cont de orice obstacole care ar trebui depășite)	Ce resurse și/sau tip de sprijin sunt necesare?	Termenul de finalizare (aveți în vedere țelurile pe termen scurt și pe termen lung)	Termenul în vederea analizei	Este finalizat?
Obiectivul 1.					
Obiectivul 2.					
Obiectivul 3.					



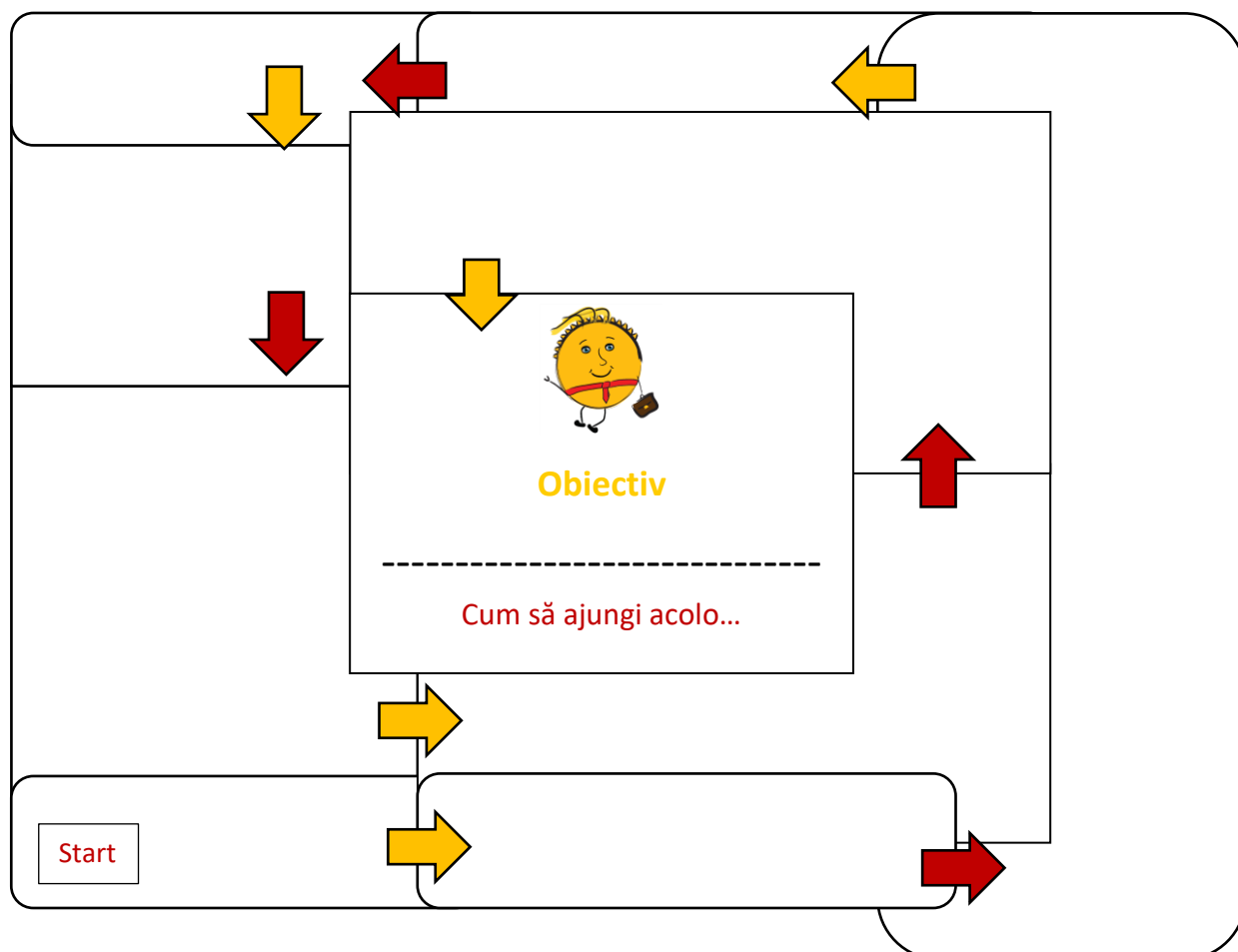
Exercițiul 2:

TELURI

Domeniul abilității sau al capacității	Sarcina exactă (care este sarcina/obiectivul)	Măsuri (standarde și parametri)	Este realizabil?	Este realist?	Termen (data de începere și de finalizare)

Activitate de grup 3:

CUM SĂ VĂ REALIZAȚI OBIECTIVUL?



Anexa VII – Bingo uman

Exemplul 1

Scrieți numele unei persoane din grup care ...

OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE ORA 7:00 AM	ARE UN FRATE	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE /LAPTE, ETC.	FOLOSEȘTE INSTAGRAM DE CEL PUȚIN DOUĂ ORI PE SĂPTĂMÂNĂ
VORBEȘTE RUSA	NU BEA CAFEA	FOLOSEȘTE 3 SAU MAI MULTE APLICAȚII DE REȚELE DE SOCIALIZARE	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE
NU ÎI PLACE FICATUL	ARE CÂINE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
ȘTIE SĂ SCHIEZE	POARTĂ CERCEI	IUBEȘTE FLORILE	A FOST ÎN MAREA BRITANIE

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ „BINGO”

Exemplul 2

Scrieți numele unei persoane din grup care/căreia ...

NU ÎI PLACE SOCIAL MEDIA	ÎȘI ROADE UNGHIILE	PREFERĂ VREMEA RECE	MĂNÂNCĂ PEA MULTĂ CIOCOLATĂ
NU BEA CAFEA	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE	NU ÎI PLACE SĂ MĂNÂNCE PEȘTE	A VIZITAT ȚĂRI DIN AFARA EUROPEI
NU ÎI PLACE PIZZA	ARE MAI MULT DE 3 ANIMALE DE COMPANIE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE 7:00 AM	CÂNTĂ LA UN INSTRUMENT MUZICAL/CÂNTĂ FOLOSINDU-ȘI VOCEA	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE/LAPTE, ETC.	POATE SĂ ALERGE PESTE 2 KM
CREDE CĂ PROGRAMELE DE TIPUL REALITY TV SUNT STUPEDE	POARTĂ CERCEI	FACE DRUMEȚII LA MUNTE	ESTE UN BUN ÎNOTĂTOR

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ „BINGO”



Exemplul 3

Scrieți numele unei persoane din grup care/căreia ...

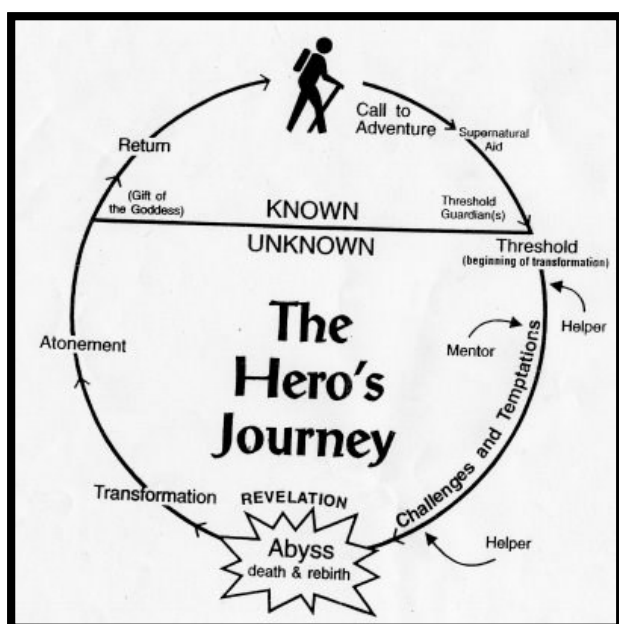
CREDE CĂ PROGRAMELE DE TIPUL REALITY TV SUNT STUPIDE	FACE DRUMEȚII LA MUNTE	CITEȘTE PESTE 5 CĂRȚI PE AN DIN PLĂCERE	AR DORI SĂ ÎNCEAPĂ SĂ ÎNVEȚE O ALTĂ LIMBĂ STRĂINĂ
DOREȘTE SĂ VADĂ LUMEA	NU A FOST NICIODATĂ LA UN RESTAURANT CHINEZESC	A VIZITAT ȚĂRI DIN AFARA EUROPEI	VREA SĂ FIE FAIMOASĂ
NU ÎI PLACE PIZZA	ARE PESTE 3 ANIMALE DE COMPANIE	SE TEME DE PĂIANJENI	ARE UN TATUAJ
OBIȘNUIEȘTE SĂ SE TREZEASCĂ ÎNAINTE DE 7:00 AM	ARE UN FRATE	ESTE ALERGIC LA PRODUSE LACTATE/LAPTE, ETC.	S-A NĂSCUT ÎN AFARA REGIUNII ABRUZZO
NU ÎI PLACE SĂ CĂLĂTOREASCĂ CU AVIONUL	NU BEA CAFEA	POATE ALERGA PESTE 2 KM	ÎȘI POATE ATINGE DEGETELE DE LA PICIOARE

... PRIMA PERSOANĂ CARE GĂSEȘTE O PERSOANĂ PENTRU FIECARE CATEGORIE STRIGĂ
„BINGO”

Anexa VIII – un exercițiu de reflecție bazat pe tehnici literare: „Călătoria Eroului”

În cartea sa „Eroul cu o mie de chipuri” publicată în 1949, Campbell (1993) spune povestea Călătoriei Eroului, o poveste universală comună prezentă în mituri și legende analizate de acesta, din perioade diferite, din locuri și culturi diferite. Aplicarea conceptului de Călătorie a Eroului devine tot mai obișnuită, mai ales în domenii precum psihologia și educația, în vederea definirii unui proces de transformare a persoanelor care se confruntă cu probleme de viață/situații dificile semnificative (Effthimiou&Franco, 2017). În cadrul exercițiului, cineva este încurajat să-și spună propria poveste de viață raportându-se la pașii elementari din cadrul conceptului de Călătorie a Eroului, ajutându-l să povestească și să întrezărească semnificația și scopul unui mediu haotic și plin de dificultăți (Williams, 2019). După analizarea pașilor împreună cu tinerii migranți, formatorii le pot cere să spună propriile povești imaginare ale călătoriei eroului și, astfel, să sublinieze și să evidențieze ce pot învăța parcurgând acest proces de transformare.

Ca exercițiu de dezvoltare a abilităților de comunicare, formatorii pot evidenția abilitățile de comunicare ale eroului, în același timp reușind să depășească acest proces dificil în cadrul propriilor povești. Este o metodă importantă bazată pe tehnici literare, care îi ajută și îi susține pe cursanți. Astfel, prin puterea autoreflexivă a poveștilor, formatorul le poate oferi cursanților capacitatea de a identifica ocazia de învățare în situații dificile, ca experiențe de transformare valoroase prin trecerea de la „Universul cunoscut” către cel „necunoscut”:



Călătoria Eroului

Chemarea spre aventură
Ajutorul forțelor supranaturale
Gardienii graniței (către necunoscut)

Granița (începutul procesului de transformare)

Mentor Complice

Provocări și tentații

Complice

REVELAȚIE – Abis – moarte & renaștere

Transformarea

Căință

(Darul zeiței)

Întoarcerea

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

Există diferite exerciții care pot fi făcute pentru definirea pașilor din Călătoria Eroului, formatorii putând găsi multe informații în surse online. Le putem recomanda formatorilor să apeleze la procesul în 12 pași, adaptat de Christopher Vogler în al său Model în doisprezece pași al Călătoriei eroului (Twelve Stage Hero's Journey Model) (Voytilla,1999). Scenaristul Dan Bronzite explică acest proces în 12 pași într-un mod accesibil cititorilor: <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). Heroic intelligence: The hero's journey as an evolutionary and existential blueprint. *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.

Pentru mai multe informații privind efectuarea exercițiului, îl puteți contacta pe Burcu Erturk Kilic (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) din cadrul Universității Bogazici din Istanbul, Turcia, cercetător prin intermediul tehnicilor artistice în cadrul Proiectului YME.

Abrevieri

*YME: Tineri Antreprenori Migranți

*IDP: persoane strămutate intern

*USP: propunerea unică de vânzare

*BGF: fond de investiții cu capital de risc

*DFW2W /The Dutch Foundation of Innovation Welfare 2 Work: Fundația Olandeză pentru Susținerea Inovației la locul de muncă