

I04

Girişimcilik Kapasitesi Oluşturmayı Desteklemek için Gençlik alışanları Kılavuzu



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



YOUNG
MIGRANT
ENTREPRENEURS



İçindekiler

1. Girişimci Kapasite Oluşturmayı Arttırmak için Gençlik Çalışanı Kılavuzu	3
Giriş	3
Rehber.....	3
Kim?.....	3
Ne	4
Eğitim Ortamı	4
Eğitim Kurumu	4
Uygulamalı Eğitim Yöntemi	5
Öğrenme Türleri	6
1. İşitsel ve Müzikal Öğrenenler	6
2. Görsel ve Mekansal Öğrenenler	6
3. Sözlü Öğrenenler	7
4. Mantıksal ve Matematiksel Öğrenenler	7
5. Fiziksel veya Kinestetik Öğrenenler	7
6. Sosyal ve Kişilerarası Öğrenenler	8
7. Yalnız ve İçsel Öğrenenler	8
Karma Öğrenme Yaklaşımı	8
Yıkıcı Öğrenciler - Öğrenme Optimizasyonunu Tehdit Ediyor	9
Kanun ve yönetmelikler	9
Kültürel Miras	9
Takım çalışması öğrenme	10
Büyüme zihniyetine sahip bir sınıf oluşturun	11
2. Genç Göçmenler için Girişimcilik Kapasitesinin Oluşturulmasını arttırmak için Gençlik Çalışanı, Önder ve Eğitimci için personel yetkinlikleri	15
Rol Amacı.....	15
İş Tanımı.....	17
Önder, Katılımcıların Sorumluluklarını Belirlemelidir.....	19
Katılımcılarınızla İlk Toplantının ve Değerlendirme Tablolarının önemi.	19
3. Bireyler için Oturum Planı	23
Ön Oturum Planı: Kurs için hazırlık faaliyetleri.....	23
Oturum 1 Bölüm 1: İlham Verici Videolar ve Filmler	26
Oturum 1 Bölüm 2: Girişimcilik becerilerinin değerlendirilmesi	30
Oturum 1 - Bölüm 3: Düşler, Fikirler ve Değerlendirme	33
Oturum 2 - Bölüm 3 : Fikirlerin Doğuşu ve hedef kitle	37
Oturum 3 - Bölüm 3: Resmi yapın ve geri bildirim alın	40
Oturum 1 - Bölüm 4: İş Modeli ve İş Kanvas Modeli.....	43



Oturum 2 - Bölüm 4: Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması.....	47
Oturum 3 - Bölüm 4: İzleme ve Hata	51
Oturum 1 Bölüm 5: Yasaya uygun bir iş kurmak	54
Oturum 1 Bölüm 6: Genç Girişimciler için İpuçları ve Püf Noktaları	57
Oturum 2 Bölüm 6: Nasıl Girişimci Olunur?.....	60
Oturum 3 Bölüm 6: İş Planlaması çevresinde.....	63
Oturum 4 Bölüm 6: Girişimci olarak başarılı olmak	66
Oturum 1 Bölüm 7: Başarısız Olmanın İlk 10'u	69
Oturum 1 Bölüm 8: Ağ oluşturmak için on ipucu ve püf noktası	72
Oturum 1 Bölüm 9: Pazarlama nedir? Pazarlama ipuçları ve püf noktaları.....	76
Oturum 2 Bölüm 9: İletişim nedir?.....	80
4. Uygulama talimatı	83
E-değerlendirme aracı.....	83
YME platformu.....	83
5. Ek	84
Ek I - İlham verici videoların listesi	84
Ek II - E-değerlendirme aracı ve YME platformu	89
E-değerlendirme aracı	89
YME platformu.....	89
Ek III - Hedef Grup Üzerine Tatbikatlar	90
Egzersiz 1:	90
Egzersiz n.2:	90
Ek IV: On İpuucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?.....	91
Ek V - Başarısızlıkla ilgili gerçek hikayeler	93
Ek VI - Akıllı hedefler	99
Akıllı hedefler tanımlayın	99
Egzersiz 1 :	99
Egzersiz 2 :	100
Grup Çalışması 3 :	101
Ek VII - İnsan tombalası.....	102
örnek 1	102
ÖRNEK 2	103
Örnek 3	104
Ek VIII - Sanat temelli bir yansıtma egzersizi: "Kahramanın yolculuğu"	105

1. Girişimci Kapasite Oluşturmayı Arttırmak için Gençlik Çalışanı Kılavuzu

Giriş

Girişimcilik, ekonomik büyüme ve istihdam yaratmada güçlü bir itici güçtür. Genç göçmen işçiler, potansiyel girişimcilerin önemli bir havuzunu temsil ediyor.

Girişimcilik koçluğu ve önderlik, Genç göçmen işçilere kaynak yoğun bir şekilde etkili bir destektir. Başarılı bir koçluk veya önderlik ilişkisinin anahtarı, genç girişimcilerle iyi bir eşleşme sağlayan koçun veya önderin kalitesi ve adanmışlığıdır.

“Gençlik çalışması”, gençlerin yetişkin yaşamına güvenli ve sağlıklı bir şekilde geçişinin yanı sıra boş zaman etkinliklerini desteklemek için eğitim ve sosyal yardım hizmetlerini ifade eder. Gençlik çalışması sunan kuruluşlar, geniş gençlik çalışması değerlerini ve hedeflerini paylaşır:

- ✓ Gençleri kültürel, sosyal ve eğitim alanındaki potansiyellerini kullanmaları için desteklemek,
- ✓ gençlerin sosyal ve kültürel faaliyetlere aktif katılımını teşvik etmek, okul ve eğitim hakkında danışmanlık dahil olmak üzere kişisel ve mesleki yollarında gençlere rehberlik etmek veya işgücü piyasasına erişimi kolaylaştırmak için destek sağlamak.

Gençlik çalışması, gençleri vatandaşlıkları, sivil topluma entegrasyonları ve nesiller arası dayanışmayı artırma açısından geliştirmeyi amaçlayan yaygın bir öğrenme sürecidir. Gençlik çalışmaları, esas olarak “okul dışı” (müfredat dışı) çocuklar ve gençleri teşvik eden ve güçlendiren gençlik çalışmasıdır.

Rehber

Bu belge, girişimcilik kapasitelerini artırmak için göçmenleri eğiten öğretmenler, eğitimciler ve gençlik çalışanları için bir rehberdir.

Girişimcilik eğitimi, bir şirketin nasıl yönetileceğine ilişkin hazırlıktan daha fazlasıdır. Bu Gençlik Çalışanı Kılavuzu, kısaca bir öğrencinin fikirleri eyleme dönüştürmesini sağlayacak girişimci tutum, beceri ve bilginin nasıl geliştirileceğiyle ilgilidir.

Bu kılavuzun amacı, öğretmenlere ve eğitimcilerle genç göçmen (ler) öğrencilerin girişimci öğrenimini desteklemek ve bir şirket kurmalarına yardımcı olmak için bir çerçeve sağlamaktır. Göçmen öğrencilerin öğrenimini odaklanmış öğretim yöntemleriyle sınıfta veya çevrimiçi olarak optimize edecek.

Amaç, öğretmenlere ve genç girişimcilere, Avrupa çapında çeşitli uzmanlarla oluşturulmuş kapsamlı bir önlem seti sunmaktır ve bunu başka bir AB ülkesinde uygulamak ve kopyalamak için kolayca takip edilebilir. Eğitim yaklaşımı, girişimcilerin vizyonunu yansıtacak bir eğitim çerçevesi içinde olmamalıdır.

Kim?

Tipik bir öğrenci, girişimci ruhunu geliştirmek isteyen 16-29 yaşlarındaki bir göçmendir. Bu öğrenciler, yasal, kültürel, dilbilimsel ve bazı durumlarda Avrupa çapında hareket etme ihtiyacı gibi çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalacaklar. Eğitimcilerin yalnızca girişimci kapasite geliştirmeyi öğretme konusunda yetkin olmaları değil, aynı zamanda bu benzersiz zorlukları da dikkate almaları gerekir.

Ne

Girişimci ruh, şirket kurmak isteyen bir göçmenle sınırlı değildir. Bir inisiyatif geliştiren, bir etkinlik organize eden, risk unsuru ve umarız kâr olan bir fırsattan faydalanan bir göçmen için uygulanır. Yarı zamanlı veya tam zamanlı bir etkinlik olabilir.

Finans, göçmenler için önemli bir sorundur, bu nedenle eğitim, girişimcilik içi girişimlere de uygulanır. Kurum içi girişimler, bir çalışanın (göçmen) bir kurum içinde sahip olduğu ve onları dahili olarak geliştirdiği, işveren kuruluşun finansal güvenliğinden ve kaynaklarından yararlanan girişimlerdir; örneğin, göçmen bir şirket için çalışıyor olabilir ve daha sonra bu şirket içinde genç kişi patronla paylaşmak ve onunla geliştirmek için bir girişime sahip olabilir.

Eğitim Ortamı

Eğitim, sanal / dijital bir platformda veya bir eğitim tesisi içinde gerçekleştirilebilir.

DİJİTAL / SANAL ÖĞRENME

Bir koçluk veya önderlik programının etkinliği, koça veya öndere erişim kolaylığına bağlı olabilir. Bunun fiziksel bir eğitim tesisi olması gerekmez.

Göçmenlerle çevrimiçi platformlar aracılığıyla tanışmak için uzaktan çevrimiçi eğitimler gerekebilir. Eğitim ve öğretim çağında terim, başlangıçta çevrimiçi öğretim süreçleri olarak tasarlanmadan eğitim ortamını sanal platformlara dönüştürme ihtiyacını belirtmek için "Acil Uzaktan Öğretim" olarak ortaya çıktı. Bu nedenle, öğretmenlerin içeriklerini çevrimiçi kanallara dönüştürmelerine destek olmak için bu bölümü ekledik. Online platformlara dönüştürüldüğünde öğretimin interaktif özelliklerini korumak çok daha zor hale geliyor. Bu nedenle, çevrimiçi oturumlarda öğretimin senkronize veya canlı akış niteliği önem kazanmaktadır. Öğrencilerle canlı (senkronize) oturumlar almak için Zoom, Google Teams, Adobe Connect, Skype vb. Platformlar vardır. Bir grup seansı ise, öğretmenin menti.com, Kahoot, anket bağımlısı vb. Geri bildirim alması için bazı etkileşimli araçlar mevcuttur.

Eğitim Kurumu

Eğitim tesislerinin belirli özellikler sunması gerekir:

- Eğitim tesisine kolay ve doğrudan toplu taşıma - göçmenler eğitim yerine az sayıda ve basit talimatlar kullanarak ulaşabilmelidir ve göçmenler bina içinde çok fazla yürümek zorunda kalmamalıdır, aksi takdirde kendilerini kaybolmuş ve istenmeyen hissedeceklerdir;
- Tüm kuruluş personeli, göçmenlerin geldiği konusunda bilgilendirilmeli ve eğitim tesisine nasıl ulaşılacağı konusunda temel göstergeler vermeye hazırlanmalıdır;
- Profesyonel ama rahat bir ortam - Göçmenler kursa katılmak konusunda isteksiz hissedebilirler, bu nedenle kendilerini rahat ve iyi hissetmelerini ve aynı zamanda öğretmenlerine güvenmelerini sağlamak önemlidir;
- Hareket edebilecek alan - ders sadece oturarak yapılmadığı için odanın öğrencilerin hareket etmeleri ve sosyalleşmeleri / ağ kurmaları için yeterli alana ihtiyacı vardır;
- Bir daire içine yerleştirilmiş tablolar - psikolojik engellerden kaçınmak için;
- Görsel-işitsel öğeleri kullanmak için müzik çalar, dizüstü bilgisayar, projeksiyon vb. Gibi teknik ekipman;
- Akıllı tahtalar - akıllı tahtaların kullanılması farklı tarzlarda öğretime izin verir. Öğretmenin konuşmasını dinleyebilmek için sözlü olarak daha eğimli öğrenciler var. Görsel öğrenme öğrencileri, öğretmenin ne yaptığını daha kolay anlayabilir. Kart, daha derinlemesine görsellere

izin verir. Çevrimiçi kaynaklara sahip olabilirsiniz, bunlar çevre dostudur, derslerinizi kaydedebilirsiniz, daha iyi görseller;

- Wi-Fi hizmeti - göçmenlerin evde Wi-Fi erişimi olmayabileceği için bir gerekliliktir ve kısıtlama olmaksızın, ancak güvenlik standartlarını karşılaması gerekir;
- Düzenli aralar - konsantrasyonu korumak için aralar yapılandırılır, düzenli olarak yapılır ve dikkate alınır ve her eğitim gününün başında duyurulur. Dinsel gereklilikler etrafında kırımları düşünmeniz gerekebilir;
- Banyo - her eğitim tesisinde olduğu gibi ve karma banyolardan kaçınılmalıdır;
- Temel ikramlar - öğrencilerin acıması durumunda temel ikramlar mevcuttur;

Uygulamalı Eğitim Yöntemi

Eğitmen tarafından kullanılan yöntemler, göçmenler benzersiz ve zorlu bir durumda olduğundan kursun başarısı için çok önemlidir. Öğrenme optimizasyonu;

- Takım çalışması
- Pratik / uygulamalı dersler - proje tabanlı, öğrenci merkezli ve iş temelli yöntemler
- Buz kırıcılar ve öğrenci enerji verme stratejileri
- Aktif öğrenci katılımı (öğrencilere bireyler ve belirli bir arka plan ve bilgi olarak davranmak)
- Öğrenme hedefleri her derse eklenir
- Düzenli ve objektif testler (gayri resmi ve resmi olmayan bir şekilde). Bu, öğrencinin anladığı her modülün sonunda kontrol etmek kadar basit olabilir. Takım çalışması, sosyal beceriler ve uygulamalı beceriler, önder / eğitmen tarafından gayri resmi ve resmi olmayan bir ortamda değerlendirilmeli, örneğin bu kılavuzun oturum planlarında yer aldığı gibi öğrencilerin bağımsız uygulamalarına geri bildirimde bulunulmalıdır. .
- Bilginin tutulmasını teşvik etmek için mümkün olduğunda bir kavramı iletme için en az üç "duyu" kullanmak (örneğin, hikaye anlatımı yoluyla görme, işitme ve duygular ya da öğrencilerin ayağa kalkıp hareket etmelerini sağlayarak görme, işitme ve duygular) etrafında)
- Eğitim oturumunun başında göçmenlerin Temel İnsan İhtiyaçlarını (mümkünse) değerlendirmek ve yerine getirmek. Bir başvuru sahibi temel bir ihtiyacı eksikse, derse değil, açlık, susuzluk, soğuk, sıcak, bitkinlik veya korku gibi ihtiyaç üzerine yoğunlaşacaktır. Sosyal ve ekonomik farklılıklar, etkili grup öğrenimi için bir tehdittir
- Psikolojik travmaları ve Önyarguları düşünün ve hesaba katın
- **Açık kapı politikasını** sürdürmek - eğitim konusunda onlara yardımcı olmak için her zaman oradasınız (akademik)
- **İlgili kişisel hikayeleri veya anekdotları paylaşın** - göçmen geçmişi olan gençlik çalışanları bu durumda daha başarılıdır: Yaşamınız ve genç göçmenler arasında bir olduğunu göstererek, onlara etkili bir şekilde ulaşabileceksiniz. Genç göçmenleri eğlendirecek ve güçlü bir yaşam dersi verecek mizahi kişisel deneyimler düşünün.

Öğrenme optimizasyonu tehdit altındadır

- Ebeveyn Desteginin Eksikliği - çoğu aile neden eğitim aldıklarını anlamıyor.
- Yoksulluk
- Zorbalık

- Sağlık sorunları - örneğin Suriyeliler çoğunlukla travmatik geçmişe sahipler ve yetersiz yaşam koşulları nedeniyle sağlık sorunları yaşıyorlar .
- Yıkıcı öğrenciler
- İlgi veya alaka eksikliği
- Devamsızlık
- Kültürel farklılıklar
- Kurs dilinde dil becerisinin olmaması

Öğrenme Türleri

1. İşitsel ve Müzikal Öğrenenler

İşitsel öğrenenler, kendilerine açıklanan çözümleri ve örnekleri duymaktan hoşlanır ve bilgiyi anlamının bir yolu olarak müzik konularına ve grup öğrenmesine yönelebilirler. İşitsel öğrenenler genellikle müzik ve konuşmadaki notaları ve tonları ayırt etme konusunda yüksek bir yeteneğe sahiptir. Genellikle işitsel öğrencilerle ilişkilendirilen nitelikler şunları içerir:

- Müzik ve tonlar için 'iyi bir kulağa' sahip olmak
- Dikkat dağıtıcı olmayabilir
- Kendi kendine konuşmayı sever / diğerleri / uğultu / şarkı

İşitsel öğrenenler, daha iyi öğrenmek için kelimeleri yüksek sesle söyleyebilir veya mırıldanabilir. Bu strateji, müzikal öğrencilerin sınıf dersleriyle meşgul olmalarını sağlamak için anahtardır.

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Yazdıklarınızı tekrar okumak
- Daha sonra dinlemek ve referans için dersleri kaydetmek
- İşitsel dinleyicileri sözlü olarak 'başkalarına öğretmeye' teşvik etmek
- Onları dikkat dağıtıcı şeylerden uzakta oturtmak

2. Görsel ve Mekansal Öğrenenler

Görsel öğrenenler diyagramlar, kavramlar, grafikler ve süreçler çizer. Görsel kavramlara bakarak, onları yaratarak ve diğer insanların onları yaratmasını izleyerek öğrenirler. Görsel öğrenenler uygulamalarında organize veya yaratıcı olabilirler ve renkler ve şekiller gibi şeyleri faydalı bulabilirler.

Görsel öğrenenler genellikle aşağıdaki niteliklere sahiptir:

- Alışılmış karalayanlar ve çizimciler
- Gözlemleyen
- Kolayca dikkati dağılmıyan
- Planlamayı sever
- Görsel talimatları tercih eden

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Haritaları, resimleri ve diyagramları dahil etmek
- Zihin haritaları oluşturmak
- görsel öğrenenleri ön tarafa yakın oturtmak
- Renk kodlarını ve ipuçlarını kullanmak
- Çalışma sırasında not almayı ve notları yeniden kopyalamayı teşvik etmek

3. Sözlü Öğrenenler

Sözlü öğrenme hem yazmayı hem de konuşmayı içerir. Sözlü öğrenenler okuma ve yazma, kelime oyunları ve şiirleri tercih edebilir. Sözlü öğrenenler geniş bir kelime kategorisinin anlamlarını bilir, bunları etkili bir şekilde kullanabilir ve repertuarlarına eklemek için aktif olarak yeni kelimeler arayabilir.

Sözlü öğrencilerle ilişkili bazı nitelikler şunları içerir:

- Entelektüel
- Kitap kurdu
- İyi hikaye anlatan

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Hikaye anlatma
- Bir şeyleri yazmalarını veya başkalarına sunmalarını sağlayarak kişisel sınırları zorlayın

4. Mantıksal ve Matematiksel Öğrenenler

Matematik öğrenenlerle ilgili bazı nitelikler şunları içerir:

- Desen tanıma
- Sayılarla arası iyi
- Gruplama ve sınıflandırmaya yönelik yatkınlık

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- İstatistikleri ve sınıflandırma taksonomisini dahil etmeye çalışın.
- Öğrencilerinize "Bu hangi kitap kategorisi?" Diye sorun.
- Genel konsept ile başlayın ve onları geliştirin
- Mantıklı öğrencilerle, her zaman bir sistemi dahil etmeye çalışın, öğrencileri o sistemin geliştirilmesine dahil edin.

5. Fiziksel veya Kinestetik Öğrenenler

Genel olarak uygulamalı öğrenenler olarak adlandırılan kinestetik, konunun materyalleri ile fiziksel olarak etkileşime girmeyi tercih eder. Fiziksel öğrenenler ile ilişkili bazı nitelikler şunları içerir:

- 'Ellerini kirletme' tercihi
- Enerjik, parmakları sallayabilir veya bacakları sallayabilir
- Eylem odaklı ve giden
- Okumayı ve yazmayı önemsemeyebilir

Deneyebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Çalışma sırasında hareketi teşvik etmek (kıpır kıpır oldukları için onları cezalandırmayın)
- Öğrenmeye odaklanabilmeleri için masaların ve yüzeylerin dağılımını giderme
- Yapılandırılmış molalar verin, hareket etmelerine izin verin
- Fiziksel etkileşim ve ilgili olabilecekleri şey, örneğin video
- Ürünler yaratmalarını sağlayın

6. Sosyal ve Kişilerarası Öğrenenler

Sosyal öğrenenler grupları ve iş birliğini tercih ederler. Hepsi olmasa da bazıları bir grup içinde liderliğe yönelecektir. Bu tür öğrenenle sıklıkla ilişkilendirilen niteliklerden bazıları şunlardır:

- Dışa dönük
- İyi bir iletişimci
- Duyarlı ve empatik

Eğitimcilerin, sosyal öğrenenlerin hepsinin dışa dönük olmadığını veya son derece iletişimsel olmadığını ve aynı zamanda görsel, işitsel, sözlü, mantıksal veya fiziksel öğrenenler de olabileceğini anlamaları önemlidir. Kişilerarası yönü, bilgiyi nasıl özümlediklerinden çok, belki de en rahat oldukları ortamları daha iyi tanımlar. Kişilerarası öğrenenler 'yapmayı' ve 'paylaşmayı' severler. Bu bazen öğrenme alışkanlıklarında daha içsel olan diğer öğrencilerin dikkatinin dağılmasına neden olabilir. Bunu önlemek için, sosyal öğrenenleri gruba değer katmaları için kanalize etmeye çalışın, onlara sınıf arkadaşları için empatiye odaklanarak enerjilerini yararlı bir şekilde kullanan görevler verin.

Denebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

- Tarihi olayları veya edebiyat eserlerini canlandırmak
- Finans ve bütçe sorunları üzerinde iş birliği yapmak
- Anlama soruları üzerinde sınıf olarak çalışmak

7. Yalnız ve İçsel Öğrenenler

Tek başına öğrenenler görsel, işitsel, fiziksel, sözlü veya mantıksal öğrenenler olabilir. Yalnız öğrencinin tüm ihtiyaçlarını karşılamak, tam anlamıyla meşgul olmalarını sağlayacaktır. Bu tür öğrenenle sıklıkla ilişkilendirilen niteliklerden bazıları şunlardır:

- Bağımsız
- Geriye dönük
- Özel

Denebileceğiniz stratejiler şunları içerir:

Sınıf ortamında, bazen yalnız bir öğrenciyi meşgul etmek zor olabilir. Sınıfın arkasında sessizce oturabilirler, ancak dönem sonunda sınavda başarılı olabilirler. Eğitimci için, onları ders sırasında meşgul etmek önemlidir. Görsel materyaller, kitaplar ve öğrenim araçları sağlayın. Sessiz alanlar belirleyin ve tanımlanmış paylaşım süresi ile iş birliği yapın, böylece yalnız öğrenci kendini yeterince hazır hissedebilir.

Karma Öğrenme Yaklaşımı

Her bir öğrenme stiline hitap etmek için kurs boyunca karma bir öğrenme yaklaşımına sahip olmak her zaman arzu edilir. Her oturum / ders belirli bir öğrenme türüne odaklanabilir veya her derse birden fazla strateji dahil edebilir. En önemli unsur, öncelikle öğrencinin öğrenmesindeki farklılıkları tanıtmaktır.

Yıkıcı Öğrenciler - Öğrenme Optimizasyonunu Tehdit Ediyor

Bir sınıfın rahatsız edici öğrencisi, başka bir sınıftaki normal bir öğrenci olarak kabul edilebilir. Bu kültürel farklılıklara bağlıdır. Yıkıcı bir öğrencinin yıkıcı ya da motivasyonsuz olduğunu fark ettiği anlamına gelmez.

Tipik Kesintiler; Örnekler arasında izinsiz olarak tekrar tekrar sınıftan çıkma ve girme, yüksek sesle veya dikkat dağıtıcı sesler çıkarma, tanınmadan konuşmaya devam etme veya fiziksel tehditlere veya kişisel hakaretlere başvurma sayılabilir.

Yıkıcı davranışları önleme ve bunlara yanıt verme stratejileri şunları içerir:

- İlk derste hepiniz, tüm öğrencilerin imzalayacağı bir “Davranış Standardı” tablosu oluşturmalsınız. Öğretmenin hatırlatıcıları boyunca gerekli olacaktır
- Öğretmenin gerekli standart için rol model olması gerekir
- Uygunsuz davranışların meydana geldiğine inanıyorsanız, belirli bir öğrenciyi uyarmak yerine genel bir uyarı kelimesini düşünün (örneğin, "şu anda çok fazla eşzamanlı konuşmamız var; hepimiz aynı konuya odaklanalım").
- Herhangi bir sorunu özetlemek için dersten sonra öğrenciyle konuşmayı deneyin
- Sakin olun ve kontrolü elinizde tutun.

Önlemek:

- Bir öğrenciyle tartışmak
- Uygunsuz isteklere teslim olmak
- Sizi veya diğer öğrencileri etkileyen uygunsuz davranışları görmezden gelmek
- Öğrencinin sizi korkutmasına izin vermek

Kanun ve yönetmelikler

[Bölüm 5 Girişimcilik](#) yasaları, kuralları, düzenlemeleri ve vergisine bakın, burada konuyla ilgili genel bilgileri ve İngiliz, Hollanda, İtalyan, Türk ve Romanya düzenlemelerine ilişkin ayrıntılı bilgileri bulabilirsiniz.

Kültürel Miras

Kültürel Miras

Kültürel faktör, öğrenmeyi kolaylaştıran kapsayıcı ve açık bir öğrenme ortamı yaratmak için ele alınması gereken ana anahtarlardan biridir. Eğitimci, öğrencilerin kültürel geçmişini ve gerçekten farklı olan belirli kültürlere yaklaşım açısından özellikle farklı olabilecek destinasyon kültürünü dikkate almalıdır. Öğrencilerin kültürel geçmişlerini göz önünde bulundurmamak, eğitimden beklentilerine ve ihtiyaçlarına cevap veren kaliteli bir eğitim verebilmek için çok önemlidir.

Kültürel geçmişe değinmek, eğitimcinin özel dikkatini gerektiren karmaşık bir görevdir. Kültür, bayramlardan veya en sevdiği yemeklerin tariflerinden, dini geleneklerden veya dilden daha fazlasıdır; bir kişinin kültürü ve yetiştirilmesinin, dünyaya bakış açıları ve bilgiyi nasıl işledikleri üzerinde felsefi bir etkisi vardır. Bu nedenle kültürün, öğrenme ve öğretme stilleri üzerinde önemli bir girdisi vardır.

Eğitimcinin, öğretimdeki yaklaşımlarını uyarlamak için öğrencilerin kültürel geçmişine ilişkin önceden bazı bilgilere sahip olması önemlidir. Bu, bir öğrencinin hem öğretmen hem de sınıf için yararlı bilgiler sunarak kendilerini sunduğu ilk giriş dersinde veya anketler veya benzer araçlar aracılığıyla kursun başlamasından önce yapılabilir. Öğretmenlerin, önyargılı fikirlere veya benzer geçmişe sahip diğer öğrencilerle önceki deneyimlere güvenmek yerine öğrencilerini ve akademik yeteneklerini bireysel

olarak anlamaları önemlidir. Bu kanallardan sağlanan bilgiler, öğretmenin öğrencilerin ihtiyaçlarına ve daha fazlası olan eğitime daha iyi odaklanmasına yardımcı olacaktır.

Öğretmen, kültürün eğitim deneyimini etkileyebileceğini hatırlamalıdır: örneğin sınıftaki öğrencilerin “normal” davranışları büyük ölçüde onların kültürlerine bağlıdır. Asyalı öğrenciler sınıfta sessiz olma eğilimindedir ve öğretmenlerle göz teması kurmak uygunsuz kabul edilir. Buna karşılık, çoğu Avrupalı öğrenciye aktif sınıf tartışmasına değer vermeleri ve saygı göstermek için doğrudan öğretmenlerin gözlerinin içine bakmaları öğretilirken, öğretmenleri öğrencilerin katılımını bir katılım ve yeterlilik işareti olarak görür. Bu faktörler göçmen gruplarla yapılan eğitimlerde hayati öneme sahiptir.

Eğitmenlerin, örneğin travma gibi, her öğrencinin kişisel geçmişinin bir parçası olan ve bazen ele alınması zor olabilen faktörleri dikkate alması önemlidir. Eğitmenin öğrencilerine karşı esnek ve empatik olması önemlidir, çünkü genellikle eğitmen olmanın yanı sıra genç göçmenler için referans noktası olabilirler.

Eğitimde kültüre değinirken hem öğrencilerin kültürel geçmişini hem de gidilecek yerin kültürünü dikkate almak önemlidir. Öğrencilerin kendilerini daha rahat hissetmelerini sağlamak için eğitmenlerin yeni çevre hakkında bilgi vermesi çok önemlidir. Bir kişinin menşe ülkesinden ayrılmasının nedenleri çoktur ve kişinin gideceği ülke hakkında bilgi sahibi olduğu açık değildir. Eğitmenler, öğrencinin ihtiyaçlarına da bağlı olarak mümkün olduğunca fazla bilgi vermeye hazırlıklı olmalıdır. Bu bilgi sadece dil eğitimini değil, aynı zamanda şunlar olabilecek diğer önemli faktörleri de içermez: belirli sektörlerdeki belirli kurallar, toplum tarafından kabul edilmeyen davranışlar, yerlere nasıl hitap edileceği vb. Hedef ülke hakkında bilgi vermek, entegrasyonu artırmak için çok önemlidir. Bu tür bilgiler, iki kültür arasındaki farklılıkların tanımlanmasını ve kültür çatışmasının sorunlara yol açabileceği alanları ele alan sözde kültürler arası eğitimin bir parçasıdır.¹

Takım çalışması öğrenme

Öğrenme optimizasyonu, Takım Çalışması ile güçlendirilir. Arkadaş canlısı ve rahat bir ekip atmosferi olmalı

Sınıfta, içeriğin sahiplenme duygusunu geliştiren, öğrencilerin okuldan ayrılma ve ilgilerini kaybetme olasılıklarını azaltan ve aralarındaki fikirlerin kalitesini artıran bir ekip ortamı oluşturulmalıdır.

Takım çalışması becerileri, sektörünüz veya iş unvanınız ne olursa olsun işteki başarınız için çok önemlidir. İyi ekip çalışması becerileri tipik olarak sağlıklı, yüksek işlevli bir iş yerini yansıtır.

Bir girişimci olarak genç göçmenler için aşağıdaki becerileri geliştirmeye çalışın. Ekip çalışması becerilerinizi geliştirmenize yardımcı olabilecek niteliklerden sadece birkaç örnek:

İletişim - iyi ekip çalışması becerilerine sahip olmak için çok önemlidir, bu nedenle ilgili düşünceleri, fikirleri ve önemli bilgileri paylaşın. Hem sözlü hem de sözsüz düşünün.

Sorumluluk - dahil olan her tarafın hem sorumlu oldukları işi anlaması hem de söz konusu görevleri zamanında ve beklenen standarda göre tamamlama ve ortak bir hedef için birlikte çalışma çabası göstermesi önemlidir.

Dürüstlük - bu, bir anlaşmazlığı paylaşmak, belirli bir görevi zamanında tamamlayamamak veya yeni bir gelişmeyi paylaşmak anlamına gelebilir. Şeffaflık güveni geliştirir ve bu nedenle birlikte verimli bir şekilde çalışır.

Aktif dinleme - anlayış ve güveni artıran fikirlerini, düşüncelerini veya duygularını paylaşan bir kişiye dikkatle odaklanma çabası. Takip soruları sorun!

¹ Burada sağlanan bilgilerden bazıları, aşağıdaki web sitelerinde yürütülen bir araştırmanın parçasıdır:

<https://www.miamiherald.com/news/local/community/miami-dade/community-voices/article36727782.html>

<https://www.tolerance.org/professional-development/culture-in-the-classroom>

Empati - Takım arkadaşlarınıza empati kurmak, onların güdülerini ve duygularını daha iyi anlamanıza yardımcı olabilir, bu da onlarla olumlu yanıt verecek şekilde iletişim kurmanıza yardımcı olabilir.

İş birliği - daha iyi bir şey yaratmak için birlikte çalışın, fikirleri paylaşın, birbirinizin çalışmalarını iyileştirin ve iyi bir ekip oluşturmaya yardımcı olun.

Farkındalık - her zaman ekip dinamiğinin farkında olun. Örneğin, sohbete bir kişi hakimse, her takım arkadaşının eşit bir şekilde katkıda bulunması için dengenin sağlanması önemlidir. Alternatif olarak, bir kişi fikirlerini paylaşmaktan çekiniyor ve çekingen davranıyorsa, tüm ekip arkadaşlarının benzersiz becerilerine ve yeteneklerine katkıda bulunma konusunda kendilerini rahat hissetmeleri için bir alan yaratmak önemlidir.

Öğrenme optimizasyonu, Enerjili öğrenciler tarafından güçlendirilir - Bir derse hareketi dahil etmek, kan akışını ve beyin aktivitesini uyarır. Bazı öğrenciler, öğretmenin ne dediğine dikkat etmekte ve hareketsiz oturmakta zorlanabilir.

Öğrenme optimizasyonu, Öğrenme hedefleri ile güçlendirilir - bu, ders öncesi hazırlık ve ders boyunca derse odaklanmaya yardımcı olur. Hedefler bir araya getirildiğinde, öğrencinin daha yapısal bir ilerlemesini de yaratır. Hedefler, sınıfta akışkan gelişimine izin verecek kadar katı olmamalıdır. Öğretmen tüm öğrenme hedeflerine ulaşmaya özen göstermelidir. Öğrenciyi geri dönmeye motive etmek ve sonunda kendi inisiyatifiyle kendini hazırlaması için bir sonraki eğitim gününün öğrenme hedefleri gün sonunda açıklanmalıdır.

Öğrenme optimizasyonu, önceki derslerin düzenli olarak test edilmesi veya tekrarlanmasıyla güçlendirilir - test, son derste ne olduğunu tekrarlamak, öğrencilere en son ne yaptıklarını hatırlatmak için basit sorular sormak kadar basit olabilir (bir aradan önce bile). Yapıcı yardımla ve deneyimi paylaşarak kontrollü bir şekilde "test yapmaktır". Bir dersin sonunda öğrencilerden ana noktaları tekrar etmeleri istenmelidir. Bu test her derste yapılmalıdır. Öğrenci dersin sonunda temel sorular olacağını bilirse daha fazla odaklanıp konsantre olur ve daha da önemlisi öğrencinin uzun süreli bir hafıza oluşturmaya yardımcı olur. Kahoot gibi çevrimiçi bir uygulama, aktiviteye katılmak için bir eğlence ve motivasyon ortamı yaratır.

Öğrenme optimizasyonu, Pratik / uygulamalı derslerle güçlendirilir. Öğretmen, platform, uygulama aracılığıyla yapılacak ve akıllı telefonla da erişilebilmelidir. Dersin teorik yönlerinin kısa bir sunumundan sonra, öğrencilere tartışılan konularla ilgili basit ödevler verilecektir. Ödevlerin niteliğine göre öğrenciler bireysel veya takım halinde çalışacaklardır. Ödevlerin bitiminden sonra, bir öğrenci veya birtakım sonuçlarını sunacak ve tüm sınıf bunları objektif bir şekilde tartışacaktır.

Bu, örneğin drama ve diğer tiyatro etkinlikleri ve oyunlarla başarılabilir, bu da öğrencilerin hep birlikte neşe ve eğlence için etkinliklere katılmalarını sağlar. Ayrıca, girişimci zihniyetin önemli bileşenleri olan yenilikçiler, yeni fikir yaratıcıları, yaratıcı problem çözücüler olarak içsel potansiyellerini harekete geçirmek için eğitmen tarafından öğrencilerin yaratıcılığı artırılmalıdır.

Öğrenme optimizasyonu, bir kavramı iletme için en az 3 duyu kullanarak güçlendirilir

Büyüme zihniyetine sahip bir sınıf oluşturun

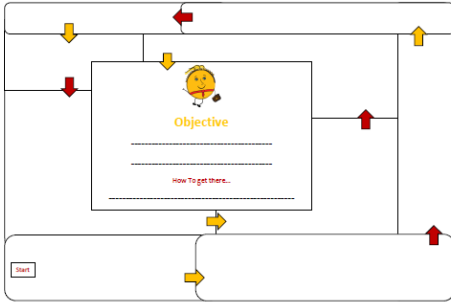
Stanford Üniversitesi psikoloji profesörü Carol S. Dweck'e göre, "sabit zihniyete" sahip insanlar - zeka veya yetenek gibi temel niteliklerin sabit olduğuna inananlar - "gelişim zihniyeti" olanlara göre daha az gelişme eğilimindedir. Özveri ve sıkı çalışma yoluyla yeteneklerin geliştirilebileceğine inanan. "Mind-

set:" adlı kitabında: Yeni Başarı Psikolojisi, "Dweck ebeveynlerin, öğretmenlerin ve diğerlerinin bu fikri öğrencilerin olağanüstü bir başarı elde etmelerine yardımcı olmak için nasıl kullanabileceklerini açıklıyor.

Büyüme zihniyetine sahip bir öğrenme ortamı yaratarak, öğrencilerin öğrenimlerine daha fazla sahip çıkmalarına ve bağımsızlıklarını kazanmalarına yardımcı olabiliriz. İşin püf noktası, öğrencilerin entelektüel yeteneklerinden ziyade gösterdikleri çabayı vurgulamak, bu nedenle nasıl sebat edeceklerini ve büyümelerini öğrenmelerine yardımcı olmaktır.

Her öğrenci haftalık, aylık ve üç aylık hedefler belirlemelidir. İlerlemelerini ve büyümelerini takip edin. Başarılarını kutlayın ve öğrenciler hedeflerine ulaşamıyorsa, bir müdahale konferansı düzenleyin, böylece kaydettikleri ilerlemeyi gözden geçirebilir ve daha fazla büyüme görmeye başlayabilmeleri için ayarlamalar yapabiliriz.

Kullanabileceğimiz araçlardan biri, hedefleri ve görevleri belirlediğiniz Şirket Yılanları ve Merdivenleri oyunudur. Katılımcı hedefleri tanımlar ve hedefe ulaşmak için yapması gereken farklı göreve ayırır. Her görevin bir son teslim tarihi olması ve soruyu, ne zaman, nasıl, kim, nerede yanıtlanması gerekir. Eğitimci ve eğitiminin bunu katılımcı ile birlikte izlemesi gerekir.



Nasıl ve hangi araçları kullanabiliriz?

Dünyaca ünlü girişimcilerin vaka çalışmaları

- Göçmen Girişimciliği ve başarısı: Jan Koum'un (Whatsapp) hikayesi <https://www.forbes.com/sites/parmyolson/2014/02/19/exclusive-inside-story-how-jan-koum-built-whatsapp-into-facebooks-new-19-milyar-baby/?sh=a5c4d5f2fa19#7cea2c742fa1>
- Made.com: Ning Li ile röportaj <https://www.theguardian.com/small-business-network/2017/sep/18/madecom-founder-we-want-to-be-the-new-ikea>
- Kiran Mazumdar Shaw- CEO- Biocon
Biocon'un kurucusu Kiran Mazumdar Shaw, en başarılı Hintli girişimcilerden biridir. 25 yaşında, endüstriyel enzimler yapmak için İrlandalı bir firma ile ortaklık yapan Biocon adlı kendi şirketini kurdu.
- Arianna Huffington - CEO - The Huffington Post
Arianna Huffington, The Huffington Post'un ana destekçisi, New York Times'ın devam eden büyük hiti The Sleep Revolution'ın yaratıcısı ve yeni sağlık başlangıcı Thrive Global'in peşine düşmek için The Huffington Post'un Genel Yayın Yönetmeni olarak görev yapıyor. refah hazırlığı

ve stres kesintisi üzerine atölye çalışmaları. İşte sırf şu nedenlerle bir işe başlamaya ihtiyaç duyan iş vizyonerleri için iş rehberi: "Bir işe başlayacaksanız, herkesin ona tapmayacağı gerekçesiyle gerçekten değer vermelisiniz. The Huffington Post'un 2005 yılında ilk kez piyasaya sürüldüğü noktada, çok sayıda küçümseyici vardı.

- Guy Kawasaki CEO- Canva
Guy Kawasaki, dünyanın dört bir yanındaki iş adamları tarafından bir kitle yaratım silahı olarak selamlanan ve beğenilen Art of the Start da dahil olmak üzere on üç kitabın yazarı olan Canva'nın Baş Evangelisti. Aynı zamanda Apple'ın önceki patron evanjelisi. İşte kendi işlerini kurmaları gereken umut dolu iş vizyonerlerine yaptığı iş tavsiyesi: "En iyi iş ipucum modele konsantre olmaktır. Satış konuşmanıza, sahada test edilmiş stratejinize veya parasal tahminlerinize odaklanmamaya çalışın. "
- Chase Jarvis CEO- CreativeLive,
Orta derecede genç bir yaşta dünyanın en seçkin fotoğraf çekicilerinden biri olmanın ardından, Chase dünyanın en büyük canlı yayın eğitim organizasyonu olan CreativeLive'ın kurulmasına yardım etmeye devam etti. İşte kendi işini kurması gereken yeni iş adamları için iş rehberliği: Kendi karıncalanmayı kaşı. Sahip olduğunuz bir sorunu ele alın. Keyfi bir pazar fırsatı değil, sizin için değerli olan bir şey. "
- Larry Kim - CEO- Mobile Monkey
Larry, hem pazarlamacılar için yeni nesil bir sohbet botu olan Mobile Monkey'in hem de dünya çapında bir milyondan fazla pazarlamacı tarafından kullanılan AdWords, Facebook ve anahtar kelime araştırma araçlarının önde gelen sağlayıcısı Wordstream'in kurucusudur. Larry aynı zamanda Inc dergisinde en iyi köşe yazarlarından biri, Techstars önderü ve dünya çapındaki etkinlikler için açılış konuşmacısıdır. Gelecek vadeden girişimciler için en iyi iş tavsiyesi: "Girişimcilerin yaptığını gördüğüm en büyük hata, büyük fikirlerinin yeniliğini abartmaktır."
- Michelle Schroder CEO - Sent Sense of Cents
Michelle, Making Sense of Cents adlı bireysel para ve yaşam tarzı blogunu yöneten vizyon sahibi ve blog yazarıdır. 2011 yılından bu yana, deneyimini olağanüstü bir madde oluşturmak ve blog işini her ay 70.000 \$ 'ın üzerinde bir gelire dönüştürmek için kullanıyor. İşte bir iş kurması ve üretken bir şekilde bağımsız bir şekilde istihdam edilmesi gereken yeni iş vizyonerlerine yönelik iş rehberliği: "İlk kez (veya deneyimsiz) iş vizyonerlerinin yaptıklarını gördüğüm en dayanılmaz yanığı, endüstrilerindeki veya blog uzmanlık alanlarındaki diğerlerini bir rekabet olarak görmeleridir. Sektör ayrıcalıklı içgörülerini ve ipuçlarını asla öğrenemeyeceğiniz, sertifikalı arkadaşlıklar edinebileceğiniz ve daha sonra bazılarını yapamayacağınız için, bu sizi temelde altta tutabilir. "
- Oleg Shchegolev- CEO- SEMrush
Oleg, ileri düzey reklamverenler için araç kutusunu geniş bir şekilde tanıtan SEMrush'un yardımcısı ve CEO'sudur. Oleg, dünya çapında dört işyerinde 400 işçiye SEMrush geliştirdi ve 2016'da 100'den fazla ülkeden müşterileri olan 1 milyon müşteriye (!!!) övdü. İşte Oleg'in, kendi işlerini kurmayı ümit eden ilk kez iş vizyonerleri için en iyi iş rehberi: "İlk kez iş vizyonerleri, farklı kuruluşların bağımsız bir zihne sahip olmadan neleri yönettiğine aşırı derecede önem veriyor."

- Bhavish Aggarwal CEO- OlaCabs
29 yaşındaki IIT – B Grad - Bhavish Aggarwal, Hindistan'ın en önde gelen Cab Toplayıcısı OlaCabs'ın organizatörü ve CEO'sudur. Daha ünlü olarak Ola olarak bilinen OlaCabs, web'deki diğer bazı ticari merkezlerle hemen hemen aynıdır, ancak daha açık bir şekilde Taksi idareleri verme konusunda. Mumbai'de çevrimiçi bir taksi toplayıcısı olarak başlayan Ola, şu anda Hindistan'ın Silikon Vadisi'nde yaşıyor. Bangalore ve aynı şekilde, rakipleri Uber ve Meru'yu geride bırakarak Hindistan'daki en hızlı gelişen organizasyonlardan biri olarak biliniyor.
- Jim Fowler CEO- Owler
Jim, halk tarafından desteklenen odaklı bir içgörü aşaması olan Owler'in kurucusu ve CEO'sudur. Owler'den önce Jim, 2003 yılında Jigsaw'u kurdu ve 2010'da Salesforce tarafından 175 milyon dolara alınana kadar CEO'du. Jim, yenilikçilik mesleğinden önce, Idaho'daki bir kayak merkezi olan Lookout Pass'ın sahibi ve yöneticisiydi ve ABD'de hizmet verdi Dalma ve kurtarma görevlisi olarak deniz kuvvetleri.
- Matt Feldman CEO- Case Escape
Matt, Case Escape'in CEO'su ve ana destekçisi. Matt, 23 yaşında Chapman Üniversitesi'nden MBA derecesini aldıktan sonra, ilk işine oldukça uzun bir süre sonra (2013'te birlikte başladık) başladı ve o zamandan beri onu 100'den fazla müşteri ve çetele ile genel bir iş haline getirdi. Case Escape, 1.000 iş adamının kendi telefon kılıfı işini kurmasına yardımcı olmak amacıyla kuruldu.
Bağlantı: <https://www.mim-essay.com/top-31-successful-entrepreneurs/>

Değerlendirme Aracı

YME Uygulaması, özellikle beceriler ve yeterlilikler arasında ayrım yapmaz, bunun yerine göçmenlerin girişimcilik becerilerinin geliştirilmesiyle ilgili kabiliyetinin genel bir değerlendirmesini sağlar. Değerlendirmeyi 8 ayrı bileşene ayırır. Bu bileşenlerin her biri, öğretmene daha fazla iyileştirilmesi gereken belirli alanları doğru bir şekilde belirlemede yardımcı olacak ve böylece odaklanmış, hedeflenmiş bir öğretim yaklaşımını mümkün kılacaktır.

YME Uygulaması, cevaplar dürüstse, kendine güven, iletişim becerileri, liderlik becerileri, yaratıcılık / yenilik kapasitesi, problem çözme becerileri, finansal beceriler, hırs, risk alma gibi çeşitli becerilerin varlığını veya eksikliğini gösterebilir. davranış.

Öz güven ve iletişim becerileri de göçmenlerle ilk grup toplantısında değerlendirilmek için önemlidir (seviyeleri Uygulamadan alınabilir). Bir girişimci SOSYAL BECERİLER (çalışanları koordine etmek, yatırımcılar, tedarikçiler vb. İle tartışmak için) ve FİNANSAL BECERİLER (işindeki nakit akışını anlamak ve kontrol etmek için) sahibi olmalıdır.

Eğitmenlere uygulamamızdan sağlanan bilgiler gizlidir ve Gizlilik kurallarına uygundur.

2. Genç Göçmenler için Girişimcilik Kapasitesinin Oluşturulmasını Artırmak için Gençlik Çalışanı, Önder ve Eğitimci için personel yetkinlikleri

Rol Amacı

Gençlik çalışanı, eğitimci, önder, öğrencilerini (genç göçmenler) nereye bakacaklarını göstererek destekleyerek 'öğretir' ve 'yaparak pratik yapmalarına' ve onlara ne göreceklarını söylemekten kaçınarak 'öğretir'.

Bu pozisyondaki eğitimci, gençlik çalışanı ve önder, genç Göçmen girişimciler için IO2 ve IO3 Kılavuzuna odaklanarak genç göçmenler için yüksek kaliteli girişimcilik eğitimi desteği sağlayacaktır. Gençlik görevlisinin, önderin veya eğitimcinin rolü, Genç Göçmenleri bir şirkete veya kendi yaptıkları bir işe dönüştürmek için güçlendirmek, yardımcı olmak ve yönlendirmektir. Her program katılımcısı ile birlikte ulaşılabilir ve faydalı öğrenme hedefleri belirleyeceklerdir. Eğitimci, gençlik çalışanı ve önder, programdaki katılımcıların öğrenme hedeflerini karşılamasını sağlayacak, katılımcıyı sosyal çevreye entegrasyon sürecinde destekleyecek ve katılımcıyı destekleyecektir.

Gençlik çalışanları, eğitimciler, rehberler, göçmenlerin yeni bir toplumda ve entegrasyonda karşılaştıkları sorunların üstesinden gelmelerine yardımcı olmadaki kilit rol oynarlar. Gençlik çalışmalarının göçmenlere ve mültecilere yönelik hizmetlerde sunacağı çok şey vardır. Kişilerarası ve kişiler arası desteği, insanların sosyal refah sistemi içinde yollarını bulmalarına yardımcı olmanın pratiklikleriyle bütünleştiren bir beceri tabanından, gençlik çalışanları, eğitimciler ve rehberler, daha geniş bağlam anlayışı içinde genç mültecilerin karmaşık ihtiyaçlarına cevap verebilirler. aile ilişkileri ve sosyal kurumlar. Bununla birlikte, gençlik çalışanlarının, müşterilerinin ihtiyaçlarını ve endişelerini daha iyi analiz edebilmeleri ve bunlara daha iyi yanıt verebilmeleri için göç geçmişleriyle ilgili durumunu anlamaları gerekir. Çoğu göçmen ve mültecinin iş bulma, güvenli bir barınma yeri bulma, eğitim, dil öğrenme, kültürel uygulamalarını sürdürme ve yerel kültürü anlama, sosyal bir ağ geliştirme, ayrımcılık ve ırkçılık vb. Konularda endişeleri olacaktır. Bu nedenle gençlik çalışanlarının mültecilere ve göçmenlere yardım etme konusundaki bilgi, beceri ve yetkinliklerini geliştirmek önemlidir.

Genç göçmen girişimciler, eğitimciler / önderler için YME koçluk ve rehberlik programları tasarlarlarken ve uygularken, gençlik çalışanları şunları yapmalıdır:

- Koçluk ve önderlik girişimleri hakkında farkındalık yaratmak için iş topluluğu ve genç göçmen topluluklarıyla çalışan kuruluşlarla mevcut ilişkilerden yararlanın.
- Farklı göçmen girişimci profilleri ile ilişki kurabilecek koçlar ve önderler kullanın
- Göçmen girişimcilerin karşılaştığı zorlukları anlamaları ve onlarla etkili bir şekilde iletişim kurabilmeleri için koçlara ve önderlere eğitim verin
- Çevrimiçi platformumuz ve uygulamamız dahil olmak üzere, farklı göçmen profillerinin koçluk ve önderlik programlarına nasıl erişebileceği ve bunları nasıl kullanabileceği konusunda esneklik sağlayın
- İlgili dillerde destek sağlayabilecek koçları ve danışmanları kullanın.
- Özellik becerileri eğitimci, Önder, gençlik çalışanı
- Girişimci eğitimcilerimizin, önderlerimizin ve gençlik çalışanlarımızın özellikleri

YME GOOD PRACTICES & NEEDS ANALYSIS FINAL REPORT (YME İYİ UYGULAMALAR VE İHTİYAÇ ANALİZİ NİHAİ RAPORU), aşağıda listelendiği gibi personel yeterlilikleri için bazı nitelikleri ve becerileri vurguladı.

Bilgi / Beceriler

- "Kültürlerarası" ve "fizyolojik" dahil olmak üzere mükemmel kişilerarası, dinleme ve iletişim becerileri - Aktif dinleme becerileri, Çatışma yönetimi ve arabuluculuk becerileri, güven ilişkisi kurma, göçmen ve mültecileri yeterli bir şekilde bilgilendirme, anlamayı yönetme ve iletişimdeki belirsizlikler (dil engelini aşmak için), grup yönetimi becerileri ve grup çalışmasında iyi olmak. "Dil", mültecilerle iletişimi sağlamak için gençlik çalışanları tarafından hayati bir ihtiyaç olarak ifade edilmektedir.
- Koçluk ve Önderlik becerileri, özellikle Kişisel Gelişim ile ilgili ve bunu yaparken girişimcilik niteliklerini değerlendirme
- Liderlik yetenekleri
- Farklı geçmişlere ve durumlara ve Kültürlerarası becerilere ilişkin mükemmel anlayış (Farklı etnik gruplardan oluşan bir topluluğun çeşitli ihtiyaçlarını yönetebilme, kültürel farklılıklar hakkında farkındalık ve bunları kabul etme, kültürlerarası yaklaşımda ustalık, çeşitliliğe saygı). Gençlik çalışanlarının çoğu, farklı kültürel geçmişleri kabul etmenin ve psikolojik travmalar ve iletişim eksikliği söz konusu olduğunda sabrın önemini bildiriyor.
- Mükemmel organizasyon becerileri
- Göçmenlerin gerçek ihtiyaçlarını anlamak için öğrenme sorunlarını çözmek için Empati ve sosyal duygusal zeka ile sabırlı ve destekleyici yaklaşım, açık fikirli ve meraklı, yaratıcılık, böylece gençlik çalışanı dürüst bir iletişim yoluyla güven ilişkisi kurmayı başarabilir
- Açık ve samimi yaklaşım
- Etkili iletişim ve sosyal beceriler - heyecan ve etki ile sunulan sözlü ve yazılı. Açık dil kullanımı (çünkü göçmenler karmaşık bir dili anlamakta zorluk yaşayabilirler)
- Yerel dilde ve katılımcılar tarafından yaygın olarak kullanılan uluslararası dilde yeterlilik
- İstihdam edilebilirlik ve / veya iş becerileri sunmanın yanı sıra yetkililer ve kuruluşlarla iletişimde pratik deneyim.
- Takım oyuncusu
- Aynı zamanda uyum sağlayabilen ve çevreye yanıt olarak değişiklikler yapabilen yapılandırılmış bir kişi
- Kişiler arası çok etkili özellikler
- Gizliliğe saygı gösterme yeteneği
- Bir rol model olarak motive etme ve hareket etme yeteneği
- Eşitlik ve çeşitlilik taahhüdü
- Göçmenlik ve uluslararası korumaya ilişkin ulusal ve uluslararası mevzuata ilişkin bilgi; göçmenlerin hakları ve görevleri; Göçmenlerin kayıt altına alınması ve diğer idari konularla ilgili yasal prosedürler, göçmenlere belgeler, okul, iş ile ilgili fiili ve verimli bilgi temini, göçmenleri belgelere ilişkin gerekli tüm adımlar konusunda yeterli ve verimli bir şekilde bilgilendirebilmek (kayıt süreci, iyi göçmenler

için entegrasyon fırsatları yaratmak için mevcut olan bölge ve hizmetler hakkında bilgi). Burada "bilgi", göç ve mültecilerle ilgili gerçekler hakkında daha fazla bilgi ve farkındalık tanımladı.

• Psikoloji (travma geçirmiş insanlarla nasıl çalışılacağını bilmek). Türkiye'deki birçok gençlik çalışanı, "travma geçirmiş insanlarla nasıl çalışılacağını" bilmenin önemli bir tema ve ihtiyaç olduğunu belirtiyor.

- Deneyim
- Nitelikli eğitmen ve grup çalışması kolaylaştırıcısı
- Pratik yaklaşımla ve öğrenci temelli çeşitli öğretim yöntemlerini sunma deneyimi.
- İstihdam edilebilirlik ve / veya girişimcilik becerileri konusunda eğitim verme deneyimi (örn. İş geliştirme)
- Küçük gruplarda öğrenmeyi kolaylaştırma deneyimi
- Malzemenin uygun nitelikleri ve anlayışı
- Öğretilen alan ve durumda (azınlık, göçmenler, iş kurma) yüksek düzeyde becerilere ve derinlemesine bilgiye sahip olmak
- İyi bir eğitim standardı ile entelektüel açıdan sağlam
- İyi bir yerel dil standardı ve farklı kültür anlayışı
- Becerileri geliştirmek için eğitim alma istekliliği
- Orta öğretim veya daha düşük eğitime sahip gençlerle çalışmayı içeren Eğitmen Deneyimi ve göçmenlere yardım ve / veya entegrasyona odaklanan STK'larla çalışma deneyimi
- Öğretim tasarımı ve öğrenme ortamları hakkında deneyim
- Refakatsiz küçüklerle ve kültürlerarası farkındalıkla ilgilenirken özel bilgi gereklidir

İş Tanımı

Göçmen girişimcilerin farklı profilleriyle ilişki kurmak için eğitmenler, genç işçiler, koçlar ve rehberler.

Başarılı bir koçluk veya önderlik ilişkisi karşılıklı güvene bağlıdır. Güven eksikliği, sonuçlar üzerinde olumsuz sonuçlar doğurabilir. Yine de dikkatli olun: Koçlar ve önderler girişimcinin işine fazla dahil olduğunda ilişki bağımlılık yaratabilir.

Başlıca Sorumluluklar

- Çeşitli sunum yöntemlerini kullanarak öğrenme hedeflerini karşılayan dengeli bir program için faaliyetler planlayın ve yürütün
- Tüm oturumlar / atölyeler için net öğrenme hedefleri belirleyin ve bunları katılımcılara iletin
- Sunumlar yaparak, küçük gruplar halinde öğrenmeyi kolaylaştırarak ve koçluk yaparak çeşitli atölye çalışmaları yapın.
- Oturum aktiviteleri için materyaller ve eğitim odaları hazırlayın
- Katılımcıların ihtiyaçlarını karşılamak için ilgili eğitim kaynaklarını belirleyin ve seçin

- Katılımcıların öğrenme sürecine aktif olarak katılmaya teşvik edildiği olumlu ve motive edici bir ortam sağlayın
- Kişi merkezli eğitimi teşvik edin
- Gençlerin öğrenme psikolojisini ve bilişsel süreçlerini anlamak için pedagojik bilgiye sahip olmak
- Önderlik ve koçluk becerileri
- Ev sahibi ülkenin kültürel profiliyle ilgili olarak ortaya çıkabilecek potansiyel sorunları tespit etme yeteneği ile kültürel farkındalık ve duyarlılık gösterin [Not: Bunun, Orta Doğu ile karşılaştırıldığında, özellikle Avrupa'daki kadın ve cinsel azınlık haklarıyla ilgili farklı kültürel ve toplumsal normlar arasındaki potansiyel çatışmalar nedeniyle gerekli olduğuna inanıyorum.
- Ders materyali ve tasarımı hakkında geri bildirim ve girdi
- Katılımcılardan geri bildirim toplayın ve bir raporda sentezleyin
- Genç göçmenlerin iş hayatı, iş kurma yasaları ve yönetmelikleri gibi alanlarla ilgili programları doğru bir şekilde planlamak ve sunmak için ihtiyaçlarını değerlendirmek,
- Yerel gençlik çalışması sunumunun kalitesini düzenli olarak izlemek ve gözden geçirmek
- topluluk / çevre projeleri, konut etkinlikleri, açık hava eğitimi ve şirket içi eğitimler yürütmek
- istihdam fırsatları da dahil olmak üzere farklı ortamlarda da genç göçmenleri desteklemek.
- daha fazla sosyal içermeyi teşvik eden akıl hocası, koçluk ve destek bireyleri
- Sosyal bakım, sağlık, polis, eğitim, genç suç ekipleri ve yerel yönetimler gibi genç göçmenleri destekleyen diğer kuruluşlardan profesyonellerle ortak çalışın
- Farklı sektörlerden uygulayıcıları bir araya getiren çok kurumlu toplantılara katılmak ve katkıda bulunmak
- Ticaret ve mülteci politikası gelişmeleri hakkında güncel bilgi sahibi olmak için düzenli eğitim ve geliştirme fırsatlarına katılın
- İdari görevleri üstlenmek, etkili kayıt sistemlerini sürdürmek ve sorgulara yanıt vermek
- Daha iyi hizmet için destek kazanmak ve genç göçmenlerin çıkarlarının savunucusu olarak hareket etmek için genç göçmenlerin aileleriyle birlikte çalışın
- iş planları hazırlayın, raporlar yazın ve finansman kuruluşlarına resmi sunumlar yapın

YME'de Kişisel Önder'in (Önder / Gençlik Çalışanı / Eğitmen) Rolüne İlişkin Rehberlik

Giriş

Eğitimi boyunca tüm katılımcılara bir Kişisel Önder atanması İdeal olacaktır. Kişisel Önder, katılımcılar için paha biçilmez bir kaynaktır. Kaliteli Önderlik, akıl hocası ve öğrenci arasındaki iyi ilişkiye çok bağlıdır.

Kişisel Önder, katılımcıları eğitimleriyle, iş deneyimleriyle, iş kurma veya hayatlarının diğer yönleriyle ilgili kendi çıkarlarına bakmaya teşvik etmek ve desteklemek için oradadır. Kişisel Danışmanlar rehberlik ve tavsiye sağlar, ilerlemeyi tartışır ve katılımcıların bir dizi kültürel ve mesleki beceriler geliştirmelerine yardımcı olur.

Kişisel Önder, her katılımcıya, gelişimleri ve kişisel endişeleri hakkında konuşabilecekleri,

isimlendirilmiş bir irtibat sağlar. Bu nedenle göçmen öğrencilerin deneyimlerinin kalitesini artırmada son derece etkilidirler.

Kişisel Önder, katılımcıların kendilerine güven ve potansiyellerini elde etmeleri ve tavsiye vermeleri için desteklemede ve gerektiğinde onları uygun tavsiye ve rehberlik kaynaklarına yönlendirmede kilit bir role sahiptir. Bazen Önder'in katılımcıları ilerlemeleri, performansları veya katılımları konusunda olumlu bir şekilde sorgulaması ve uzun vadeli bir ilişki kurması gerekli olabilir.

Önder, Katılımcıların Sorumluluklarını Belirlemelidir

Başarılı bir ilişki sağlamak için Önder'in katılımcılara sorumlulukları konusunda açık olması önemlidir. Katılımcı ve kuruluş (Önder dahil) arasındaki ilişkinin bir müşteri-hizmet sağlayıcı ilişkisi olduğu ve ilişkinin ülkeye özgü yasalara tabi olduğu vurgulanmalıdır. Ayrıca bu yasaların hem müşteriye hem de hizmet sağlayıcıyı koruduğu vurgulanmalıdır.

Asgari olarak bu sorumluluklar şunları içermelidir:

- Önceden gelmeyeceklerse Önder veya kuruluşla iletişime geçin ve / veya buluşmak için alternatif bir zaman kararlaştırın, örneğin hasta ve eğitime ve işe yerleştirmeye katılamayacaklarsa
- Gerektiğinde destek ararken proaktif olun
- Doğru desteği bulmak için herhangi bir engellilik, sağlık durumu veya dini ve kültürel engeller hakkında konuşun
- Katılımlarını etkileyen veya ilerlemeleri üzerinde olumsuz etkisi olan sorunları bildirin
- Meslektaşlarına, kuruluşunuzdaki personele, Önder'e ve iletişim kurdukları diğer personel üyelerine saygı gösterin.
- Meslektaşlarına, akıl hocalarına, kuruluşunuzdaki personele ve temas kurdukları diğer personel üyelerine saygı gösterin.
- Yerel kültüre ait değer ve inançlara ve katılımcının akranlarının kültürlerine saygı gösterin
- Kişisel Önderinizin mümkün olan en kısa sürede ne zaman ve nerede uygun olduğunu bir zaman çizelgesi hazırlayın
- Eğitiminiz veya kişisel yaşamınızla ilgili sorunları çözmek için desteğe ihtiyacınız olup olmadığını Gençlik Danışmanına bildirin
- Sizden istendiğinde kişisel Danışmanınızla görüşün ve bu toplantılara yapıcı bir şekilde hazırlanın. Düzenli toplantılar ayarlamak ve sizi düzenli toplantılara davet etmek Önderinizin sorumluluğunda olsa da onlara katılmak sizin sorumluluğunuzdur. Önderlerden bu toplantılara katılmayan öğretmenlerin kaydını tutmaları istenecektir.
- Verilen herhangi bir tavsiye veya rehberliği kendiniz takip edin

Katılımcılarınızla İlk Toplantının ve Değerlendirme Tablolarının önemi.

Önder'in iyi bir ilişki için bir temel oluşturması gerekir. İlişkinin sınırlarını da başlangıçta doğru heceleme de önemlidir:

- Genç göçmenleri desteklemek: İhtiyaçlarını iletmek ve uygun desteği aramak için sorumluluk almaya teşvik edilmelidirler.

- Sorunun belirlenmesi: Sorunun doğasını belirlemeye çalışın ve sorunun ne olduğunu önceden bildiğinizi varsaymayın.
- Destek Sunma: Kişisel Önder genellikle genç göçmenlere destek sunmayı seçer, ancak her zaman üstesinden gelebileceğinizden fazlasını üstlenmemeyi ve gerektiğinde genç göçmeni uygun desteğe yönlendirmemeyi her zaman unutmayın.
- Katılımcı için Kişisel Önder olarak rolünü netleştirin
- Katılımcıların, mesai saatleri de dahil olmak üzere Önder ile nasıl iletişime geçebileceğini belirleyin
- Birlikte çalışmak için temel kuralları ve sınırları tartışın ve kararlaştırın
- Katılımcılara kendileri ve programa başlama kararlarını sorun.
- Yaşam düzenlemelerini, kalacakları yerleri sorun - herhangi bir sorun var mı
- Zaman çizelgelerinin farkında olup olmadıklarını kontrol edin (ör. Eğitim, Rehberlik, iş deneyimi vb.)
- Katılımcıları toplantılarına önceden hazırlanmaya teşvik edin
- Katılımcının kendi sorumluluklarını anlamasına yardımcı olun (kendilerine, grubuna, kuruluşunuza ve iş deneyimine)
- Acil bir durumda hangi desteğin mevcut olduğunu bildiklerinden emin olun Toplantının sonunda sonraki toplantı konularını iletin
- Öğrenciyi, öğrenmesi için bir varlık olarak önceden öğrenilmiş / önceden edinilmiş becerilerini, yeterliliklerini, arka plan bilgilerini vb. Akranlarına getirmesi için teşvik edin.



								Katılımcının Adı
								Girişimci Zihin seti
								Girişimci Risk Yönetimi
								Bir iş aramak / fikir başlatmak
								Bir beceri denetimi yapın
								İş başvurusu / başlangıç fikri
								Kaynak bulma becerileri
								Mülakat / müşteriler / bankalar için hazırlık
								IDP'nin tamamlanması
								Mülakat ve iletişim becerileri
								IDP'ye karşı kendi ilerlemesini inceleyin
								Öz yönetim becerileri
								Çalışmanızın özellikleri
								Yaratıcı Problem Çözme
								Proje seçimi
								Yaratıcılık ve Yenilikçi Beceriler
								Rapor yazmak
								Bir sunum yapın
								İletişim yetenekleri



								Katılımcı ismi
								Bir iş / fikir aramak
								İş / fon / hibe başvurusu
								Kurumlar / bankalar vb. İle görüşmeye hazırlanmak
								Mülakat becerileri
								Öz yönetim becerileri
								Kariyer ilerlemesi



3. Bireyler için Oturum Planı

Ön Oturum Planı: Kurs için hazırlık faaliyetleri

Modül Başlığı:	Motivasyonunuzu Belirleyin			
Oturum	Motivasyonun önemi			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input checked="" type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">Motivasyonun önemini ve değerini anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	LO1: Öğrenciler motivasyonun önemini ve kursta ve yaşamlarında hangi rolü oynadığını belirleyebileceklerdir. LO2: Öğrenciler kendilerini nasıl motive edeceklerini öğrenebilecekler			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">Bu ön faaliyet, katılımcıları bu kursa katılmaya iten nedeni anlamak için çok önemlidir. Öğretmenin onları başarılı bir kursa daha iyi yönlendirebilmesi için bunu	<ul style="list-style-type: none">PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtım)	



		anlamak önemlidir.	
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	Öğretmen kendisini katılımcıya tanıtacak ve onlara tüm kursun amacını açıklayacaktır.	
	Faaliyet 2: Motivasyonun önemi (İdeal grup boyutu: 1-10)	Girişimcilik inişli çıkışlı uzun bir yolculuktur. Bazen başarılı olabilirsiniz; bazen başarısız olabilirsiniz. Bazen işler yolunda gidebilir; bazen yanlış giderler. Bazen kolay, bazen zor olabilir. Girişimcilikte güçlü bir "neden" e sahip olmak gerçekten önemlidir. Öğrenciler neden girişimci olmak istediklerini yazmalıdır. Onları bir girişimci olarak motive eden nedir? Kendi işine mi sahipsin? Dünyayı kurtarmak? Hayatınızı ve çevrenizdeki yaşamları iyileştirmek mi? Para? Zaman kontrolü? Esneklik? Her ne ise, yazın, hatırlayın ve mümkünse görselleştirin. İyi zamanlarda ve çok iyi olmayan zamanlarda ihtiyaç duyacakları bir enerji yaratacaktır.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- katılımcılar daha sağlam bir grup oluşturmak için kursla birlikte beklentilerini tartışacaklar	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle



			platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Motivasyon formu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi (<i>canlı</i>) öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödevler için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
<p>Kursun başarısı için motivasyonu daima yüksek tutmak çok önemlidir. Eğitmen, katılımcıya sürekli olarak motivasyonun önemini ve mücadelelere rağmen her zaman nihai hedefine odaklanmaları gerektiğini hatırlatmalıdır.</p>			



Oturum 1 Bölüm 1: İlham Verici Videolar ve Filmler

Modül Başlığı:	Bir Girişimcilik Rüyası		
1. Oturum	İlham Verici Videolar ve Filmler		
Süresi	1 saat		
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>
	Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input checked="" type="checkbox"/>			
Teslimat Yöntemi	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>		
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">Konularla ilgili film ve videolardan ilham almak içinGördüklerinizden ve duyduklarınızdan dersler çıkarmak ve bunları kendi fikrinize uygulamaya çalışmakKişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifini geliştirmek		
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>LO1: Öğrenciler, filmlerde, videolarda ve podcast'lerde tasvir edilen gerçek hayat deneyimlerinden ilham alarak yeni iş fikirlerini belirleyip değerlendirebilecekler.</p> <p>LO2: Öğrenciler önerilen videolardan, filmlerden ve podcast'ten ders çıkarabilecekler.</p> <p>LO3: Öğrenciler videolardan, filmlerden ve podcast'lerden öğrendiklerini uygulayabilecekler.</p> <p>LO4: Öğrenciler daha yaratıcı olacak ve iş fikirlerinin gerçek hayattaki uygulamalarını görebilecekler</p>		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.<i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Sınıf üyelerinize girişimcilik hedefi olan filmleri seyredip seyretmediklerini sorun. Bazı filmleri izleyen veya duyanlar	<ul style="list-style-type: none">PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer diğer benzer



		izlenimlerinin ne olduğunu veya neden dikkatlerini çektiklerini grupla paylaşabilirler. Bu şekilde, dersin geri kalanında öğretmen tarafından devam ettirilecek bir tartışma forumu oluşturabilirler.	platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - - Uygulama Veezie.st
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: İlham veren videolar aracılığıyla ilham oluşturun (İdeal grup boyutu: 1-10)	<i>Bu oturumun amacı, güven oluşturmak ve katılımcıların girişimcilik motivasyonunu güçlendirmektir, bu nedenle öngörülen faaliyetler, girişimcilik yolculuğuna en iyi şekilde başlamak için bu faktörleri dikkate alacaktır.</i> - Öğretmen, katılımcılara daha sonra grup tarafından yorumlanacak üç ilham verici video gösterecek. Öğretmen, katılımcıları, girişimcilik konusundaki isteklerini, bağlamı vb. Göz önünde bulundurarak hangi videoları göstereceğini seçmekte özgürdür. Eğitmen videoyu izledikten sonra bu videoların neden seçildiğini ve amacının ne olduğunu açıklayacaktır. Öğretmen, Ek I'den gösterilecek videoları seçebilir. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Youtube - Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 1: Bir Girişimci Rüyası
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	Bağımsız uygulamanın amacı, katılımcıların eleştirel düşüncelerini harekete geçirecek yaratıcı bir etkinlik yoluyla motivasyonları üzerinde çalışmaya devam etmelerini sağlamaktır. - Öğrencilerden IO3'te tanımlanan filmlerden birini izlemelerini	- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform (Zoom, Teams vb. - çevrimiçi canlı teslimat - veya proje Moodle platformu)



		<p>isteyin ve sonunda aşağıdaki maddelerden bazılarını sağlamalarını isteyin:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ne anladılar• Onlara ne ilham verdi• Neyi sevdiklerini ve neleri sevmediklerini. (çevrimiçi / uzaktan eğitim ve yüz yüze öğrenim için)• Bu filmleri girişimci yapan özellikler.• <p>İzlemeyi seçebilirler:</p> <p>Mutluluk arayışı Bu film, Amerikalı bir iş adamı ve motivasyon konuşmacısı olan Chris Gardner'ın hikayesini anlatıyor. 1980'lerin başında Gardner, yürümeye başlayan bir erkek çocuk yetiştirirken evsizlikle mücadele etti. Bir hisse senedi komisyoncusu oldu ve sonunda kendi aracılık firması Gardner Rich & Co.</p> <p>Sosyal ağ 2003'te Harvard öğrencisi Mark Zuckerberg Facebook'u icat etti. Hızla küresel bir fenomen ve iletişimde bir devrim haline gelir. Altı yıl sonra Mark, tarihin en genç milyarderi, ancak yasal zorlukları da vardır. Sosyal Ağ (2010), Facebook'un girişimcilik hikayesini anlatıyor.</p> <p>Steve Jobs Film, Amerikalı bir iş adamı, endüstriyel tasarımcı, yatırımcı ve medya sahibi olan Icon Apple'ın Suriye kökenli hikayesini anlatıyor. Film, yeni yenilikçi ürünlerini piyasaya süren Steve Jobs'un en önemli sunumlarına odaklanıyor.</p> <p>Büyük Kısa The Big Short (2015), mevcut #Corona #Crisis durumunu en çok yakalayan girişimci bir film. 2010 tarihli The Big Short kitabına dayanıyor: Kıyamet</p>	
--	--	---	--



		Makinesinin İçinde 2007–2008 mali krizinin ABD konut balonuyla nasıl tetiklendiğini gösteriyor. Kurucu Film, McDonald's fast-food restoran zincirini yaratmasının hikayesini anlatan biyografik bir komedi-drama filmidir. Aynı zamanda, orijinal fikre sahip olmasanız da geliştirip başka fikirler üzerine inşa edebileceğinizi ve daha büyük olabileceğinizi de açıklar!	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Diğer girişimcilik filmleri veya videoları için önerileri varsa, sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Seçtikleri filmlerden biri hakkında sözlü inceleme	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi (canlı) öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödevler için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler ders için önerilen filmlerden birini izlemelidir		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Bu oturumun temel amacı, girişimcilik yolculuğuna iyi bir şekilde başlamaları için katılımcılara rehberlik etmektir. Motivasyonu her zaman yüksek tutmak, öz saygılarını, eleştirel ve yaratıcı düşüncelerini geliştirmek çok önemlidir. Bu amaçla, izledikleri filmi sunma biçimleri kendi seçimleri olabilir: PowerPoint, video, yazılı sunum vb. Hazırlayabilirler.			



Oturum 1 Bölüm 2: Girişimcilik becerilerinin değerlendirilmesi

Modül Başlığı:	Bir Girişimcilik Değerlendirmesi			
1. Oturum	Girişimcilik becerilerinin değerlendirilmesi			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	• Girişimcilik ile ilgili temel kavramları anlayın • Bir Girişimcinin özelliklerini belirleyin • Öz-değerlendirme yapabilme			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">– Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.– <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Katılımcılardan her birine bir girişimcilik tanımı vermelerini ve girişimciliğin onlar için ne anlama geldiğini belirtmelerini isteyin.	<ul style="list-style-type: none">– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Öğrenme hedeflerinin sözlü sunumu	
	Faaliyet 2: Girişimcilik tanımı ve öz değerlendirme	<p><i>Girişimcilik yolculuğuna başladıktan sonra, bunun için temellerin belirlenmesi önemlidir. Bu nedenle, girişimciliğin değeriyle başlamak ve katılımcılara girişimcilik mesleklerini keşfetmeleri için rehberlik etmek önemlidir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Öğretmen, giriş bölümündeki beyin fırtınasını dikkate alarak, derste verilen tanımı dikkate alarak girişimciliğin bir tanımını verecektir.- Tanımdan sonra, öğretmen katılımcılara onun hakkındaki izlenimlerini soracak, anlayışlarını kontrol edecek ve verilen tanım hakkında tartışacaktır.- Girişimciliğin tanımı belirlendikten sonra eğitmen, değerlendirmenin ne olduğunu ve girişimcilikte öz değerlendirmenin önemini açıklayacaktır. Eğitmen, kursta bulunan materyalleri dikkate alabilir.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 2: Bir Girişimcilik Değerlendirmesi
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p><i>Öğrencilerin öz değerlendirmelerini yapmaları önemlidir.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform (Zoom, Teams vb. - çevrimiçi canlı



		<ul style="list-style-type: none">- YME projesi, eksiksiz bir öz değerlendirme gerçekleştirmek için tüm adımları içeren bir öz değerlendirme platformu oluşturmuştur (LINK YME PLATFORM http://www.yme-platform.net/). Eğitimci katılımcılara bağlantıyı sağlayacak ve hepsi öz değerlendirmelerini gerçekleştirecek. (Eğitimci Ek II'de sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır)	teslimat - veya proje Moodle platformu)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendiklerini ve girişimcilik fikirlerinin değişip değişmediğini sorun.	- PC / Dizüstü bilgisayar ve özel çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	YME platformunun kullanımıyla girişimcilik üzerine Öz Değerlendirme	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	Öğrenciler, bu amaçla oluşturulan YME Platformunu kullanarak kişisel bir öz değerlendirme yapmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Katılımcıların özellikle eğitimci tarafından arabuluculuk yapması gereken tartışma sırasında aktif kalmaları önemlidir. Hem katılımcıları hem de eğitimciyi zenginleştiren yapıcı bir diyalog oluşturacak şekilde tüm görüşlerin dikkate alınması önemlidir. Katılımcıları daha iyi bir şekilde yönlendirmek ve öz değerlendirmeyi gerçekten etkili kılmak için sonuçlarının ne olduğunu açıklamak için öz değerlendirmenin sonuçlarını birlikte tartışmak önemlidir.			



Oturum 1 - Bölüm 3: Düşler, Fikirler ve Değerlendirme

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
1. Oturum	Düşler, Fikirler ve Değerlendirme (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Hayalleri Fikre, Hayale Dönüştürmek; Fikrin Önemi; Her şey 'I' markasıyla başlar; Kendinizi değerlendirin)			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler yeni iş fikirlerini belirleyip değerlendirebilecekler L02: Öğrenciler fikirlerini nasıl hayata geçireceklerini öğrenebilecek ve kullanabileceklerdir. L03: Öğrenciler kendilerini tanıyabilecek ve ilgi alanlarının ne olduğunu anlayabileceklerdir. L04: Öğrenciler işlerinde kim olmak istediklerini belirleyebilecekler			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:		Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmeden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: Yeni bir iş kurmak karmaşık bir konudur, bir iş fikrine sahip olmanın ne kadar		<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		önemli olduğunu düşünüyorsunuz? Zaten var mı? Yorum Yap	
	1. Aktivite: Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: İş Fikri - uygulama için üretimi şekillendirin	<p><i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Beyin fırtınasında verilen cevapları ve fikirleri tartışın.- Bu bölümde bir fikrin gerçek hayatta nasıl uygulanabileceğini anlamak önemlidir. Öğretmen, derste mevcut olan ve fikirlerin önemini, bunların nasıl gerçeğe dönüştürülebileceğini ve değerlendirmenin önemini sunan materyallere atıfta bulunacaktır. <p>(Eğitmen, kursta sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır, ancak nasıl verileceğini seçebilir: sözlü sunum, PowerPoint, basılı el dağıtımı vb.)</p> <ul style="list-style-type: none">- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler Rehberi Bölüm 3: Hayallerden Fikirlerle İşe (Bir Fikrin Önemi: Her şey bir markayla başlar: "Ben: Kendinizi Değerlendirin")
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p><i>Öğrencilerin bağımsız uygulamaları, iş fikirlerinin ne olduğunu ve özelliklerini anlamalarını sağlamaya odaklanır.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer



		<ul style="list-style-type: none">- Öğrencileri takımlar halinde organize edin ve onlardan gelecekteki İdeal işlerinin temel özelliklerini belirlemelerini ve aşağıdaki noktaları göz önünde bulundurarak kısa bir sunum hazırlamalarını isteyin: Açıklamaları gerekecek:<ul style="list-style-type: none">o Ne yaratmak / sağlamak istiyorlaro Fikirleri nasıl doğdu?o Arka plan hikayesi neydi <p>Ve şu sorulara cevap verin:</p> <ul style="list-style-type: none">o Hangi yeteneklere sahipsin?o Tutkunuz nerede yatıyor?o Uzmanlık alanınız nerede?o Çoğu işletmenin başarısız olduğunu bilerek ne kadar harcamayı karşılayabilirsiniz?o Ne kadar sermayeye ihtiyacınız var?o Ne tür bir yaşam tarzı yaşamak istersiniz?o Girişimci olmaya bile hazır mısınız?	benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)



Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: sağlanan yönergeleri dikkate alarak iş fikirlerinin sunumu
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları	
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları	
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı	
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, öğretmen tarafından sağlanan yönergeleri dikkate alarak iş fikirlerinin temel özelliklerini belirlemelidir.	
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları		
<p>Bu ilk oturum, bölümün ilk 4 bölümünü sunar. Katılımcıların sonraki oturumlarda iş fikrine ilişkin diğer bilgilerle tartışmanın nasıl takip edileceğini anlamalarını sağlamak önemlidir.</p> <p>Sınıf içi ödev sırasında, katılımcılar sorularını yanıtlamak için desteğe ihtiyaç duyabilecekleri için öğretmenin hazır olması önemlidir.</p> <p>Öğretmen, dersin nasıl verileceğini de dikkate alarak sınıf içi ödev için yönergeleri nasıl sağlayacağını seçebilir.</p>		



Oturum 2 - Bölüm 3 : Fikirlerin Doğuşu ve hedef kitle

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
2. Oturum	Fikirlerin Doğuşu ve hedef kitle (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir; fikirler ve hedef grubunuz)			
Süresi	2 h			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
	Zaman:	Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 h
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<ul style="list-style-type: none">• Henüz karşılanmamış kendi ihtiyaçlarını analiz etmenin önemini anlamak• Fikirlerin nereden gelebileceğini ve nereden ilham alınacağını anlamak• Beyin fırtınası• Zamanı ve parayı göz önünde bulundurarak fikri yapılandırmak• Hedefi anlamak			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi: Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar: <ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Bir iş fikri geliştirmek için ne gerekli?	Gerekli kaynaklar): <ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Fikirlerin ve hedef kitlenin doğuşu (İdeal grup boyutu: 1-10)	<p><i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate alan öğretmen, bir iş fikri oluşturmak için neyin gerekli olduğunu ve hedef gruba nasıl odaklanılacağını açıklayacaktır.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın. Katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun <p>(Eğitmen Ek III'te sağlanan materyalin desteğine sahip olacaktır)</p>	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz 3. Bölüm: Hayallerden Fikirlere İşe (Fikirlerin doğuşu için en iyisi nedir? Fikirler ve hedef grubunuz)
	Faaliyet 3: Öğrenciler için bağımsız uygulama	<p><i>Yeni bir iş yaratmanın en önemli aşamalarından biri, hedef grubu veya müşterileri belirlemektir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Öğretmen, katılımcılara sağlamak için alıştırılmaları ekten seçecektir. Öğretmen hepsini veya sadece bir seçim yapmayı seçebilir.- Egzersizleri tamamladıktan sonra katılımcılar hedef gruplarının bir sunumunu yapmalıdır.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: hedef pazarlarının sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	-Öğrenciler, öğretmen tarafından seçilen alıştırmaları gerçekleştirmeli ve hedef gruplarının bir sunumunu oluşturmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Yeni bir işe iyi bir şekilde başlamak için hedef grupların belirlenmesi çok önemlidir. Öğretmenin bu alıştırmayı gözden geçirerek katılımcılara geri bildirim sağlaması önemlidir, böylece neyin doğru olduğunu ve iyileştirmeleri gerektiğini anlayabilirler.			



Oturum 3 - Bölüm 3: Resmi yapın ve geri bildirim alın

Modül Başlığı:	Hayallerden İşe			
Oturum	Resmi yapın ve geri bildirim alın (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Kılavuzun 3. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Müşteriler bunu istiyor mu; Daha fazla öneri: Geri bildirim almak; Resmi yapın ve iş planınızı yazın)			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Süre:	Süre:	Süre: 2 saat
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<ul style="list-style-type: none">• Şirket türünü seçmek için• İnsanların ürün veya hizmetle etkileşim kurmasına izin vermek için• Geri bildirim için doğru kişileri seçmek (olumsuz kişileri değil)• Tüm yasal konuları erkenden çözmek için• İş planı yazmak için			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- Buzları kır (önerilen egzersiz)	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar	



		Beyin fırtınası: Geri bildirim ne olduğunu biliyor musunuz? Müşterilerinizin geri bildirimlerini toplamanın önemli olduğunu düşünüyor musunuz? Neden? Geribildirim nasıl toplarsınız?	(çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 3: Hayallerden Fikirlere İşe (Pazar araştırması yapın; Müşteriler istiyor mu; Daha fazla öneri: Geri bildirim alın; Resmi yapın ve iş planınızı yazın)
	Faaliyet 2: Resmi yapın ve geri bildirim alın	<i>Bölüm 3'teki oturumlar, katılımcıların bir iş fikrini gerçeğe nasıl dönüştüreceklerini anlamaları için önemlidir. Bu nedenle, ihtiyaç duydukları desteği sağlayarak onlara bu anlamda rehberlik etmek önemlidir.</i> - Beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate alan öğretmen, öğrencilere dersin içeriğini sunacak, geri bildirim ve yeni işi nasıl resmileştireceğine odaklanacaktır. - Öğretmen daha sonra bölümün son paragrafını dikkate alarak iş planının temel özelliklerini sunacaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın.	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Bu son oturum, geri bildirim, nasıl toplanacağına ve iş amacıyla nasıl kullanılacağına odaklanacaktır.</i> - (Önerilen alıştırma) Sunulan içeriği göz önünde bulundurarak öğrenciler, hedef gruplarından geri bildirim almak için kullanabilecekleri 10 soru	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		oluşturmalıdır. Önceki derslerde sunulan tüm içeriği dikkate almaları gerekecek. - Egzersizi tamamladıktan sonra katılımcılar, öğretmene tasarlanan soruları sunacaklardır.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve ödev sırasında nelere odaklandıkları hakkında sorular sorun.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: geri bildirim sorularının sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler iş fikirleri hakkında geri bildirim almak için 10 soru tasarlamalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Öğretmenin, gerektiğinde destek ve önerilerde bulunan öğrencilerin bireysel faaliyetlerini takip etmesi önemlidir. Öğrenciler tarafından tasarlanan soruların bir geri bildirimini sağlamak, onları iyileştirmeleri mi yoksa farklılaştırmaları mı gerektiğini anlayabilmeleri için önemlidir.			



Oturum 1 - Bölüm 4: İş Modeli ve İş Kanvas Modeli

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
1. Oturum	İş Modeli ve İş Kanvas Modeli			
Süresi	1,5 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1,5 h
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• İş Modelini Anlayın• Business Kanvas Modelini Anlayın• Kişisel bir Business Kanvas'ı anlayın ve geliştirin• Kişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifini geliştirmek			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>L01: Öğrenciler bir Business Kanvas'ın ne olduğunu belirleyip anlayabilecekler</p> <p>L02: Öğrenciler, yeni bir işletme kurmak için atılması gereken farklı adımları tanımlayabilecek ve anlayabileceklerdir.</p> <p>L03: Öğrenciler, kişisel bir İş Kanvas Modeli oluşturarak öğrendiklerini uygulayabilecekler.</p> <p>L04: Öğrenciler, iş fikirlerinin gücünü ve zayıflığını daha net bir şekilde düzenleyebilecekler</p> <p>L05: Öğrenci, fikirlerini parçalayabilecek ve işlerini kurmak için atmaları gereken adımları ve eylemleri net bir şekilde özetleyebilecek</p> <p>L06: Öğrenciler etkinlikleri takip edebilecek ve olası değişiklikleri ve gelişmeleri dikkate alarak güncelleyebileceklerdir.</p>			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve	



		<ul style="list-style-type: none">- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Bir iş modelinin ne olduğunu düşünüyorsunuz? Business Kanvas modelini hiç duydunuz mu?	Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: İş Modeli ve İş Modeli Kanvas'ı (İdeal grup boyutu: 1-10)	<p><i>Bir İş planının oluşturulması, yeni bir iş yaratmak için en önemli adımlardan biridir. Katılımcıların, iş yaratımlarının temelini sağlamak için bu bölümü iyi anlamaları çok önemlidir. Konu karmaşık olduğu için içerik farklı oturumlarda adım adım sunulacaktır.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Eğitmen, Business Kanvas'ı sunan bir videoyu gösteren sunuma başlayacaktır. (Video başlığı: Özetle İş Tuvali. 5 farklı dilde mevcuttur- İngilizce versiyon https://www.youtube.com/watch?v=kPDCCCHA1uzQ- İtalyan versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=kgcWldqui6Y&t=1s- Türkçe versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=NCGdlhfRls0- Arapça versiyon https://www.youtube.com/watch?v=p82MxuaPeTs&t=2s- Rumence versiyonu https://www.youtube.com/watch?v=aHbQluAHZuo)- Videodan sonra öğretmen, iş modelinin ne olduğunu açıklayacak ve Business Kanvas'ın içeriğini ayrıntılı olarak açıklayarak, örnekler vererek (görsel olarak da) bölümlere ayıracaktır.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İşletme Nasıl Kurulur (İş Modeli; İş Modeli Kanvası)



		Katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun	
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p>Bu noktada öğrenen katılımcılar kendi iş tuvallerini oluşturmaya henüz hazır değiller. Ancak bu konuyu daha iyi anlamalarını sağlamak için bağımsız bir uygulama yapmalarını sağlamak önemlidir.</p> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen etkinlik) Öğrencilerden ilham aldıkları mevcut bir işi dikkate almalarını ve sağlanacak olan İş Kanvas'ı şemasını (dijital veya kağıt formatında) doldurmalarını isteyin. Yüz yüze öğrenmede öğrenciler gruplara ayrılabilir ancak asıl görev aynı olacaktır.- Öğrenciler daha sonra tuvali öğretmene sunacak ve bununla ilgili geri bildirim alacaklar. (Aktivite grup içinde gerçekleştiriliyorsa, tüm katılımcılar akranları tarafından sunulan iş fikri hakkında geri bildirim verebilir)	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtım)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve iş tuvalinin oluşturulmasında özellikle neyin önemli olduğunu düşündükleri hakkında sorular sorun.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtım)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: oluşturulan iş tuvalinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		



	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler ilham aldıkları mevcut bir işi göz önünde bulundurlar ve sağlanacak olan İş Kanvası'ı şemasını doldurmalarını sağlarlar.
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları <p>Bu başlangıç aşamasında öğrenciler, bir iş tuvali oluşturmak için mevcut bir işletmeyi dikkate alacaklar. Bu, uygun araştırmayı yapmalarına ve sonraki oturumlarda kendi İş Kanvasını oluşturmak için neye ihtiyaç duyulduğunu görmelerine olanak sağlayacaktır. Öğretmenin değerlendirilmesi bu adımda çok önemlidir çünkü konuyu daha iyi anlamalarını ve yeni bilgilerini kendi iş fikirlerine uygulayabilmelerini sağlayacaktır.</p>	



Oturum 2 - Bölüm 4: Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
2. Oturum	Yalın Başlangıç'ın Tasarlanması (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Yalın Başlangıç ve İş Modelinin Tasarlanması (Yalın Başlangıçta); Müşteri bölümünün gelişimi)			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• Yalın Başlangıç Modelinin amacını ve yaratılışını anlayın• Bu modelin nasıl kullanılabileceğini anlayın• Yalın Başlangıç Modelini oluşturan tüm adımları ve bölümleri anlayın• Kişisel yaratıcılık ve girişimcilik inisiyatifini geliştirmek			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>L01: Öğrenciler Yalın Başlangıç Modelinin ne olduğunu ve amacını anlayabilecekler.</p> <p>L02: Öğrenciler, bir iş yaratmak için atılması gereken farklı adımları tanımlayabilecek ve anlayabileceklerdir.</p> <p>L03: Öğrenciler, kişisel bir Yalın Başlangıç Modeli oluşturarak öğrendiklerini uygulayabilecekler.</p> <p>L04: Öğrenciler, özellikle tüketici bölümünün gelişimine odaklanarak, iş fikirlerinin gücünü ve zayıflığını daha net bir şekilde düzenleyebileceklerdir.</p> <p>L05: Öğrenci, işlerini kurmak ve projelerinin uygulanabilirliğini test etmek için fikirlerini parçalayabilecek ve atmaları gereken adımları ve eylemleri net bir şekilde özetleyebileceklerdir.</p>			



Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenlerden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: "Lean Start-up" ı hiç duydunuz mu? Ne anlama geldiğini düşünüyorsunuz?	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Oturumun amacının kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Yalın Başlangıç: İş Modelinin Tasarlanması (Yalın Girişim))
	Faaliyet 2: Yalın Başlangıç Modeli	<p><i>Modülün bu ikinci oturumu, yeni bir işletmeye doğru yolculuğa doğru bir şekilde başlamak için etkili bir iş planı oluşturmanın tamamlayıcı bir yolunu sunar. Konu karmaşık olduğu için içerik farklı oturumlarda adım adım sunulacaktır.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Eğitimci, kursta belirlenen 2 videoyu dikkate alarak Yalın Başlangıç modelinin açıklamasına başlayabilir, öğretmen bunlardan birini veya ikisini göstermeyi seçebilir. Seçilen videolar: Yalın Başlangıç YT'de açıklandı: https://youtu.be/9bPgNEDdX3E Yalın Başlangıç 5 dakika içinde açıklanıyor: https://youtu.be/X2YoHFuWkqs- Videoların sunumundan sonra öğretmen, Kursta bulunan materyalleri dikkate alarak sunuma devam edecektir.- Anlamak için kontrol edin- Anlatılanlara sözlü ve görsel örnekler vermek önemlidir. Kılavuz, katılımcıların anlatılanları daha iyi	



		görselleştirmelerine yardımcı olabilecek resimler içerir.	
	Faaliyet 3: Yalın Başlangıç modeli: Değer önerisi tuvali ve müşteri bölümünün geliştirilmesi	<p><i>Açıklamanın ikinci kısmı, katılımcının müşteri bölümünün gelişimi ile iletişim kurmasını sağlayacak Değer Önerisi Kanvası'na ve onu oluşturmak için neleri dikkate almaları gerektiğine odaklanacaktır.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Yalın Başlangıç Modelini tanıttıktan ve açıkladıktan sonra, öğretmen Değer önerisi Kanvası'na odaklanacaktır. Konuyu tanıtmak için öğretmen rehberde önerilen animasyonu kullanabilir.- Öğretmen önerilen animasyonu gösterdikten sonra, kılavuzda bulunan materyali dikkate alarak açıklamaya devam edecektir.- Anlamak için kontrol edin	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Tüketici segmentinin geliştirilmesi)
	Faaliyet 4: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p><i>Bu noktada, iş modeli ve varyasyonlarının sunulmasının ardından katılımcıların iş fikirlerinden yola çıkarak kendi iş modellerini oluşturmaları noktaya gelmektedir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen etkinlik) Öğrencilerden kılavuzda verilen şemayı dikkate alarak kendi iş modellerini oluşturmalarını isteyin (öğrencilere dijital veya kağıt formatında sağlanabilir).- Öğrenciler daha sonra tuvali öğretmene sunacak ve bununla ilgili geri bildirim alacaklar. (Aktivite grup içinde gerçekleştiriliyorsa, tüm katılımcılar akranları tarafından sunulan iş fikri hakkında geri bildirim verebilir)	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: kendi iş modellerinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler kendi iş fikirlerini dikkate alarak iş Kanvasını oluşturmalıdır ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Tüm katılımcılar, çalışmalarını değerlendirme için eğitime göstermeli ve açıklamalıdır. İş modeli, yeni bir iş kurmak için en önemli adımlardan biridir, bu nedenle öğretmenin uygun geri bildirim sunması önemlidir, böylece öğrenciler öğrendiklerinde iyileştirmeler yapabilirler.			



Oturum 3 - Bölüm 4: İzleme ve Hata

Modül Başlığı:	Bir İşletme Nasıl Kurulur!			
3. Oturum	İzleme ve Hata (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Başlangıç İlerlemesinin İzlenmesi; Yalın Başlangıç Yöntemi Uygulama Örneği; Deneme ve Hata için Hazırlanın)			
Süresi	4 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
	Zaman:	Zaman:	Zaman:	Zaman: 4 saat
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<ul style="list-style-type: none">• Uygulanan stratejinin büyümesini ve gelişmesini nasıl izleyeceğinizi öğrenmek• Şirketin gelişimini yansıtmak• Reklam kampanyaları ve geçmiş müşterilerin onayı ile şirketi büyütme• Hangisinin en iyi strateji olduğunu anlamak• Başarılı bir iş fikri oluşturmak için gösterilen örneği takip etmek• Hatalardan nasıl öğrenileceğini anlamak, işini sevmek, yaratıcı ve değişime açık olmak <p>L01: Öğrenciler, kullanılan stratejinin nasıl çalıştığını veya değiştirilmesi gerektiğini izleyebilecek ve anlayabilecekler.</p> <p>L02: Öğrenciler, ilerlemesini değerlendirerek şirketin seviyesini anlayabilecekler</p> <p>L03: Öğrenciler büyüme motoru için bir strateji bulabilecekler (yapışkan, viral veya ücretli)</p> <p>L04: Öğrenciler başarı için doğru stratejiyi belirleyebilecekler</p> <p>L05: Öğrenciler, herkesi birleştiren kişisel bir sorundan yola çıkarak başarılı bir iş fikri üretebilecekler.</p> <p>L06: Öğrenciler hatalardan ders çıkarabilecek, işini sevebilecek, sonra eğlenebilecek, yaratıcı olacak ve değişikliklere uyum sağlamaya açık olacak</p>			



LO7: Problem çözme becerilerinin güçlendirilmesi			
Oturum Ayrıntıları:			
Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Özet: Gruptan iş modelinin ne olduğunu, bileşenlerini ve neden önemli olduğunu kısaca özetlemesini isteyin.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	
Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Bu dersin amaçlarının kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	
Faaliyet 2: Girişimcilik alanında büyüme, izleme ve hata	<p><i>Bu modülün son oturumu, iş modelinin oluşturulmasını takip eden adımlara odaklanacak ve öğrencilere işlerini iyi bir şekilde geliştirmek için kullanabilecekleri yöntemler ve modeller hakkında bilgi sağlayacaktır.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Eğitimci, bir işletmenin büyümesi, izlenmesi, denenmesi ve yanılmasıyla ilgili kılavuzda sunulan teknikleri, yöntemleri ve bilgileri adım adım sunacaktır.- Uygulama için daha iyi bir fikir sağlamak için kılavuzda verilen örnekleri verin- Anlayış için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın.	<ul style="list-style-type: none">- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 4: Bir İş Nasıl Kurulur (Girişimin İlerlemesini İzleme; Yalnız Girişim Yöntemi Uygulama Örneği: Deneme ve Yanılma için Hazırlık)	
Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p>İşe giden yolculukta hangi olası engellerin ortaya çıkabileceğini öngörmek öğrenciler için anahtardır.</p> <ul style="list-style-type: none">- (Önerilen etkinlik) Öğrencilerden, işe yolculuklarında karşılaşılabilecekleri olası engellerin ve hataların neler	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



		<p>olabileğini hayal etmelerini ve olası bir çözüm sunmalarını ve desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve bunu nasıl alabileceklerini belirlemelerini isteyin .</p> <ul style="list-style-type: none">- Öğrenciler, öğretmene desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve çözümlerinin ne olduğunu sunmak için kısa bir sunum (sözlü veya dijital materyal desteği ile) hazırlayacaklardır.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: engeller ve hatalar ve olası çözümler üzerine çalışmanın sunumu.	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler iş yolculuğunda karşılaşılabilecekleri olası engellerin ve hataların neler olabileceğini hayal etmeli ve sonra sunmalı, olası bir çözüm sunmalı ve desteğe ihtiyaç duyabilecekleri alanları ve bunu nasıl alabileceklerini belirlemelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları <p>Katılımcıların öngördükleri olası hataların çözümünü sağlamaları ve belirledikleri alanlarda nasıl destek bulabilecekleri önemlidir. Tek bir çözüm sağlamazlarsa, sunumda öğretmen, kendi çözümlerini oluşturmaları ve tasavvur etmeleri için bazı fikirler sunacaktır.</p>			



Oturum 1 Bölüm 5: Yasaya uygun bir iş kurmak

Modül Başlığı:	Girişimcilik kanunları, kuralları, düzenlemeleri ve vergileri			
1. Oturum	Yasaya uygun bir iş kurmak (Bu oturum, Göçmen Girişimciler için Rehberin 4. Bölümündeki aşağıdaki paragraflara dayanmaktadır: Resmi Adım adım plan: Kendi işinizi kurun; Her ortak ülkeden örnekler)			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi (<i>canlı</i>) öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">Bir işletmenin kurulması için gerekli hukuk, kurallar ve yönetmelik hakkında bilgi sahibi olmak5 AB ülkesinde yasalara uymak için ne yapılması gerektiğini anlamak.Bir işi yürütmek için gereken özel bilgileri edinim			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>L01: Öğrenciler, yasal biçimin ne olduğunu, amacını, farklı biçimleri, düzenlemeleri ve geçerli yasaları anlayabilecek ve tanımlayabileceklerdir.</p> <p>L02: Öğrenciler, bir şirketin resmi olarak nasıl kaydedileceğini, tüm düzenlemeleri, yasaları ve tescil etmek için atılması gereken adımları anlayabileceklerdir.</p> <p>L03: Öğrenciler ülkede aktif olan mali düzenleme ve muhasebe işlerini, nasıl çalışırlar, hangisini seçeceklerini anlayabilecekler.</p> <p>L04: Öğrenciler bir iş planının ne olduğunu ve nasıl yazılacağını anlayacaklar</p> <p>L05: Öğrenciler bir işletme hesabının ne olduğunu, onu nasıl açabileceklerini ve bakımını nasıl yapabileceklerini anlayacaklar</p> <p>L06: Öğrenciler Çevre Koruma Kanun ve Kurallarını ve İzin Başvurusunu anlayabileceklerdir.</p> <p>L07: Öğrenciler, Gizlilik / Kişisel Verilerin Korunmasını, nasıl çalıştığını, bunu kimin yapması gerektiğini, geçerli kuralları anlayabileceklerdir.</p>			



	<p>LO8: Öğrenciler, sigortanın nasıl çalıştığını, ne tür bir sigortaya ihtiyaç duyduklarını anlayacaklar</p> <p>LO9: Öğrenciler, insan kaynaklarını nasıl etkili bir şekilde yöneteceklerini anlayacaklar</p> <p>LO10: Öğrenciler, patentler ve markalarla ilgili kuralları ve kanunları anlayabilecektir.</p>		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">– Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.– Buzları kır (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Gruba, yeni bir iş kurarken uyulması gereken en önemli kuralların hangileri olduğunu tartışmasını isteyin.	<ul style="list-style-type: none">– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">– Dersin öğrenme hedeflerinin kısa sunumu.	<ul style="list-style-type: none">– PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Yönetmeliğe adım adım	<p><i>Bu modül, projeye katılan AB ülkelerindeki yasaları, düzenlemeleri ve vergi düzenlemelerini sunar.</i></p> <ul style="list-style-type: none">– Öğretmen, öğrenciye kılavuzda önerilen adım adım planı sunacak ve ardından Kılavuzda bulunan ortak ülkelerden örnek olarak adım adım plan seçecektir.– Anladıklarından emin olmak ve geri bildirim sağlamak için sınıfla etkileşim	<ul style="list-style-type: none">– Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 5 Girişimcilik Yasaları, Kurallar, Yönetmelikler ve vergi (İngiltere, İtalya, Romanya, Türkiye ve Hollanda sistemi hakkında özel bilgiler bulacaksınız)



	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	(önerilen alıştırma) Öğrencilerden düzenleme ve yasalarla ilgili belirli bir yönü derinlemesine analiz etmelerini ve araştırmalarını isteyin, bunlar üzerinde araştırma yapabilirler: ikamet ettikleri ülke -işlerini kurmak istedikleri ülke doğdukları ülke -Katılımcı daha sonra araştırmasını öğretmene sunacak	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Katılımcılardan öğrendiklerini ve anladıklarını sunmalarını isteyin. Bu tartışmada, farklı ülkeler arasındaki benzerlikleri ve farklılıkları sunabilen eğiticinin rolü önemlidir.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: iş dünyası için yasalar, kurallar ve düzenlemeler üzerine araştırmanın sunumu.	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, seçtikleri ülkede uygulanan kurallar, kanunlar ve yönetmelikler hakkında araştırma yapmalıdır. Olası seçenekler yukarıda sunulmuştur.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Katılımcıların bu karmaşık konuyu anlamalarını sağlamak, onları mümkün olduğunca basit, teknik kelimeleri yalnızca kesinlikle gerekli olduğunda kullanarak sunmak önemlidir. Eğitmenin katılımcıyı bulduklarıyla yüzleşmeye teşvik etmesi ve yasalara uymanın önemini ve ülkenin yasalarına ve düzenlemelerine saygı göstermezlerse olası olumsuzlukların neler olduğunu anlamalarını sağlamaları önemlidir. onların işi.			



Oturum 1 Bölüm 6: Genç Girişimciler için İpuçları ve Püf Noktaları

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf noktalar		
1. Oturum	Genç Girişimciler için 10 İpucu ve Püf Noktası		
Süresi	2 saat		
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:
	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>		
	Zaman: 2 saat		
	Seçimle ilgili notlar: * Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.		
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• Yenilikçi olacağına inanmak• Gerçekten sevdikleri işi seçmek için• Ele alınması gereken riskler olduğunu bilmek• Yolda değişiklikler olacağını bilmek• Aynı projeye inanan ve daha iyi yapmalarına yardımcı olabilecek kişileri seçmek• Fikirlerini uygulamaya koymak• Hatalarından öğrenmek ve daha iyi yapmak için• Başlamadan önce sektör hakkında bilgi sahibi olmak• Para harcamada dikkatli olmak• Müşterilerini dinlemek ve onlara çözüm bulmak		
Amaçları öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler kendilerini, sektörlerini, fikirlerini tanımlayabilecekler. L02: Öğrenciler kendileri için en iyi işi ve doğru kişileri seçebilecekler L03: Öğrenciler yoldaki riskleri ve değişiklikleri bilecek L04: Öğrenciler hatalarından, nasıl para harcanacağını, müşterileri nasıl tatmin edeceklerini öğrenebilecekler.		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş	- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams



(İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: ipuçları ve püf noktalarından bahsettiğimizi düşünüyorsunuz?	veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Dersin hedeflerinin kısa sunumu	
Faaliyet 2: Bir iş fikrini tanımlamak için kullanılabilir ve bir iş planının detaylandırılmasına uygulanabilecek 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<p><i>Bu modülün amacı, öğrencilere yeni bir işletmeye doğru yolculuklarında yardımcı olabilecek ipuçları ve püf noktaları sunmaktır. Modül 4 set ipucu ve püf noktaya bölünmüştür. Bu ilk set.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Öğretmen, öğrencilere kılavuzda belirtilen ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. Dersi öğrenciler için daha ilginç hale getirmek için öğretmen, materyali özellikle amaç için oluşturulmuş bir dizi animasyon aracılığıyla sunmayı seçebilir. Animasyon Kılavuzda mevcuttur ve Ek IV'te de sunulmuştur.- Sınıfla etkileşim- Sunulan "10 ipucu ve püf noktası (animasyon yoluyla)" uygulamasına ilişkin örnekler verin- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Genç Girişimciler için On İpucu ve Püf Noktası)
Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<p><i>Öğretmen, bu oturum için önerilen bağımsız uygulama alıştırmalarından yalnızca birini veya her ikisini önermeyi seçebilir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırma 1) Öğrencilerden, bulunan ipuçlarını ve püf noktalarını önceden oluşturdukları iş planına nasıl uygulayacaklarını ve bundan sonra öğretmenin geri	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		<p>bildirimde bulunacağı bir sunum yapmalarını isteyin.</p> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırma 2) Öğrencilere Kılavuzda belirtilen aşağıdaki videoyu gösterin https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks ve öğrencilerden ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını hazırlamalarını isteyin.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun ve anlatılanları nasıl uyguladıklarıyla yüzleşin. (sınıfta çok sayıda öğrenci varsa, sadece birkaçını seçer, önce birinin sunmaya istekli olup olmadığını sorar)	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: ipuçlarının ve püf noktalarının uygulanmasının sunumu veya oluşturulan ipuçları ve püf noktaları hakkında videonun sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, daha önce oluşturdukları iş tuvaline sunulan ipuçlarını ve püf noktalarını uygulamalıdır. ...		
Sınıf içi ödev 2:	-Öğrenciler ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını oluşturmalıdır		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
<p>Bu oturumda sunulan ipuçları ve püf noktaları, katılımcıları motivasyonun önemini hatırlamak için iş birliği yapar ve öğretmene bu değeri yeniden aktarmasına yardımcı olur. Sınıf İçi Ödev n.2 için eğitmenin öğrencilere videonun oluşturulması için temel oluşturması konusunda rehberlik etmesi gerekir. Öğretmene, InShot veya WeVideo gibi bir akıllı telefon uygulaması seçmesini ve ardından öğrencilere kullanımları konusunda rehberlik etmesini öneriyoruz.</p>			



Oturum 2 Bölüm 6: Nasıl Girişimci Olunur?

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
2. Oturum	Nasıl Girişimci Olunur? İpuçları & Hileler			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi (<i>canlı</i>) öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• Fikirleri yüzeysellikle değil tutkuyla düşünmek• Sorunları çözebilecek ve insanlara yardım edebilecek bir proje oluşturmak• Benzersiz olmak, rakiplerinden farklı bir şey sunmak, müşterilerini dinlemek• Kendilerine iyi yapılandırılmış bir iş planı yazmak• Yasal gerekliliklerin ne kadar önemli olduğunu bilmek• Nasıl başvurulacağını ve fon alınacağını öğrenmek için• İşlerini adım adım kurmaya ve büyütmeye çalışmak• Ne zaman ara vereceğini bilmek için• Başarının risk almaktan doğduğunu bilmek• Hatalardan öğrenmek için			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler gerçekten inandıkları fikirleri nasıl düşüneceklerini bilecekler L02: Öğrenciler, çözüm olması gereken bir iş fikri oluşturabilecekler L03: Öğrenciler hedeflerini belirleyebilecekler L04: Öğrenciler, iyi yapılandırılmış bir iş planına odaklanabilecekler L05: Öğrenciler, işlerini kurmak için doğru yasal gereklilikleri arayabilecekler L06: Öğrenciler yeni bir işe başlamak için başvurabilecek ve fon alabilecekler			



L07: Öğrenciler işlerini her seferinde bir adım büyütebilecekler			
L08: Öğrenciler sınırlarını ve ne zaman mola vereceklerini bilecekler			
L09: Öğrenciler risk alabilecek			
L010: Öğrenciler hatalardan ders alabilecek			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa tanıtım.- Buzları kır (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası: Başarılı bir girişimci olmak için neler gerekli?	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Nasıl Girişimci olunacağını anlamak için kullanılacak 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmen, "nasıl girişimci olunur" ile ilgili ikinci ipuçlarını ve püf noktalarını sunacak. Eğitimci, Kılavuzda belirtilen içeriği açıklamada dikkate alabilir.- Sınıfla etkileşim- Sınıfa, Kılavuzda tanımlanan bazı başarılı göçmen girişimci hikayelerini sunun.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	<ul style="list-style-type: none">- Genç Göçmen Girişimciler için Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Başarılı Genç Göçmen Girişimciler; On İpucu ve Püf Noktası, Nasıl Girişimci Olunur)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<ul style="list-style-type: none">- (egzersiz önerildi) Öğrencilerden bir göçmen girişimcinin öyküsünü araştırmalarını ve öykülerinden hangisinin onlar üzerinde neden etkili olduğunu da belirterek bir sunum yapmalarını isteyin.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		Eğitmen sunumu değerlendirecektir.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: seçtikleri göçmen girişimci hakkında sunum	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, ders sırasında öğrenilen unsurlara göre yeni bir iş fikri belirlemelidir. ...		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler göçmen bir girişimci hakkında araştırma yapmalı ve onun hakkında bir sunum yapmalı ve hikayelerinin kendilerine neyin ilham verdiğini belirtmelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Bu seans motivasyonu yüksek tutmaya katkı sağlar. Araştırma yapmaları ve motivasyonlarını güçlendirmeye devam etmeleri önemlidir.			



Oturum 3 Bölüm 6: İş Planlaması çevresinde

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
3. Oturum	İş Planlamayla İlgili 10 İpucu ve Püf Noktası			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
	Zaman:	Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• İş ortağını çekmek için• Ayrıntılı piyasa bilgisi almak için• Rakiplerle nasıl karşılaştırılacağını bilmek• İnsanları işe inandırmak için detaylara dikkat etmek• Eşsiz bir iş fikri yaratmak için• Finansal bilgileri doğru ve titiz hale getirmek• Yönetici özetini gerçekçi ve çok spesifik hale getirmek• İkinci bir görüş almak için en iyi iş danışmanını bulmak			
Amaçlan an öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler iş ortağı arayabilecekler L02: Öğrenciler pazarla ilgili ayrıntılı bilgileri arayabilecekler L03: Öğrenciler rekabet ile karşılaştırmak için net bir stratejiye sahip olacaklar L04: Öğrenciler tüm detayları kontrol edebilecekler L05: Öğrenciler eşsiz bir fırsat geliştirebilecekler L06: Öğrenciler finansal bilgileri doğru bir şekilde yapabilecekler L07: Öğrenciler, yönetici özetini çok güçlü, ayrıntılı ve özel hale getirebileceklerdir. L08: Öğrenciler, ikinci bir görüş almak için en iyi iş danışmanını seçebilecekler			



	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
Oturum Ayrıntıları:	Giriş	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmeden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma - hepiniz bir iş planının ne olduğunu incelediniz ve onunla pratik yaptınız, hangi unsurları tanımlamak en zor? Amacınız için en değerli bölümün hangisi olduğunu düşünüyorsunuz? Hangi bölümün iyileştirilmesi gerektiğini düşünüyorsunuz?	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Kursun hedeflerinin kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Bir İş Planının nasıl oluşturulacağını anlamak için kullanılabilir 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmen öğrenciye üçüncü set ipuçlarını ve püf noktalarını sunacak: Kılavuzda bulunan içeriği kullanarak "İş Planlaması ile ilgili 10 ipucu ve püf noktası"- Sınıfla etkileşim ve anlayış için kontrol edin	<ul style="list-style-type: none">- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (İş planlamasıyla ilgili İpuçları ve Püf Noktaları)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırma) Bu modülün 1. oturumu için gösterilen videoyu dikkate alarak (https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/tips-and-tricks) öğrencilerden iş planlaması hakkında kendi videolarını hazırlamalarını isteyin.- Öğretmen daha sonra oluşturulan videolara geri bildirimde bulunacaktır.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	



Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: ipuçları ve püf noktaları hakkında videonun sunumu
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları	
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları	
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı	
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, iş planlaması için ipuçları ve püf noktaları hakkında kendi videolarını oluşturmalıdır ...	
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Sınıf İçi Ödev için eğitmenin öğrencilere videonun oluşturulması için temel oluşturması konusunda rehberlik etmesi gerekir. Öğretmene, InShot veya WeVideo gibi bir akıllı telefon uygulaması seçmesini ve ardından öğrencilere kullanımları konusunda rehberlik etmesini öneriyoruz.		



Oturum 4 Bölüm 6: Girişimci olarak başarılı olmak

Modül Başlığı:	İpuçları ve Püf Noktaları (animasyon yoluyla)			
Oturum n.4	Başlık: Bir Girişimci Olarak Başarılı Olmak İçin 10 İpucu ve Püf Noktası			
Süresi	2 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
	Zaman:	Zaman:	Zaman:	Zaman: 2 saat
Öğrenme hedefleri	<p>Seçimle ilgili notlar:</p> <p>* <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Sağlam ve eksiksiz bir iş planlaması yapmak• Müşterinin ne zaman ödeme yapması gerektiğine dikkatlice karar vermek• Bir aracı kiralamanın başarısız olmaması için nakit akışını kontrol etmek• Önderlerine güvenmek• Pahalı olmayan kaynaklarla iş fikrini teşvik etmek• Özel hayatlarında da vakit geçirmek• Aynı bakış açısına sahip insanları seçmek için• Takım çalışması ile büyümek• Daha iyi yapmak için			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>L01: Öğrenciler hiçbir şeyi unutmamak için detaylı ve sürekli bir iş planı yapabilecekler.</p> <p>L02: Öğrenciler nakit akışı hazırlayabilecekler</p> <p>L03: Öğrenciler, bir aracı kiralarak başarısız olmamak için her para geçişini kontrol edebilecekler</p> <p>L04: Öğrenciler önderlerine güvenebilecekler</p> <p>L05: Öğrenciler, sosyal medyada iş fikrini tanıtmak için küçük bir bütçe kullanabilecekler.</p> <p>L06: Öğrenciler iş ve özel yaşamı dengeleyebilecek</p> <p>L07: Öğrenciler, insanların huzur içinde çalıştığı bir takım çalışması oluşturabilecekler.</p>			



L08: Öğrenciler takım çalışmalarında öğretebilecek ve öğrenebileceklerdir. L09: Öğrenciler daha iyisini yapmak için zihinlerini açabilecekler			
Oturum Ayrıntıları:			
Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: "Girişimci" kelimesini düşündüğünüzde aklınıza gelen ilk kişi nedir? Neden?	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	
Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Dersin hedeflerinin kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 6: İpuçları ve Püf Noktaları (Başarılı bir girişimci olmak için on ipucu ve püf noktası)	
Faaliyet 2: Bir Girişimci olarak nasıl başarılı olunacağını anlamak için kullanılacak 10 ipucu ve püf noktası sunmak	<p><i>Bu oturum başarıya odaklanır, öğrencilerin nasıl başarı olarak gördüklerini ve girişimcilikte başarının gerçekte ne anlama geldiğini anlamak önemlidir. Bu nedenle, önce beyin fırtınasının sonuçlarını dikkate almak önemlidir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Eğitimci beyin fırtınasının sonucundan başlayarak başarılı bir girişimcinin ne olduğunu tartışacak ve ardından "Girişimci olarak nasıl başarılı olunur" 10 ipucu ve püf noktası sunacak ve daha iyi bir anlayış için örnekler verecektir.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın. Ders sırasında katılımcıları uyanık tutmak için sorular sorun		
Faaliyet 3: Öğrencilerin	<ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırma) Öğrencilerden oturumdan önce tartışmada	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams	



	bağımsız uygulamaları	belirledikleri başarılı girişimci hakkında bir sunum yapmalarını ve listelenen ipuçlarından ve püf noktalarından hangilerinin kendileri tarafından kullanıldığını hipnotize etmelerini isteyin. - Eğitimci sunuya geri bildirimde bulunacak	veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri hakkında sorular sorun	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sözlü inceleme: seçtikleri başarılı girişimcinin sunumu	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler başarılı bir girişimciyi tanımlamalı, onun özelliklerini tanımlamalı ve listelenen ipuçlarından ve püf noktalarından hangilerinin onlar tarafından kullanıldığını hipnotize etmelidir. ...		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Bu seans, gerçekleştirilen her seansta daima dikkate alınması gereken motivasyon çalışmalarına devam etmek için önemlidir.			



Oturum 1 Bölüm 7: Başarısız Olmanın İlk 10'u

Modül Başlığı:	BAŞARISIZ - Öğrenmede İlk Deneme		
1. Oturum	İlk 10 Başarısız - Daha Fazla Başarısız		
Süresi	2 saat		
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:
	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>		
	Zaman: 2 saat		
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>		
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">İş kurma sürecinde hangi hataların yapılabileceğini anlayınOlası hataları nasıl düzelteceğinizi anlayın		
Amaçlan an öğrenme çıktıları:	LO1: Öğrenciler, yeni bir iş yaratmak için atılması gereken tüm adımları belirleyebilecekler. LO2: Öğrenciler, iş yaratmada karşılaşılabilecek olası tüm hataları belirleyebileceklerdir. LO3: Öğrenciler bir çözümü nasıl programlayacaklarını öğrenecekler LO4: Öğrenciler problem çözme becerilerini artıracak		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.<i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: Girişimcilikteki başarısızlık hakkında ne düşünüyorsunuz? Bazı örnekleriniz var mı? Senin için başarısızlığın anlamı ne?	<ul style="list-style-type: none">PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Dersin hedeflerinin kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Kursta belirlenen Başarısızları tanıtın	<p><i>Başarısızlık, öğrencilerin girişimcilik dünyasına daha gerçekçi bir şekilde hazırlanmaları için yüzleşmeleri gereken önemli bir konudur. Motivasyonlarından ödün vermemek için konuyu onlara dikkatle sunmak önemlidir.</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Tartışmadan elde edilen fikirleri dikkate alarak öğretmen, https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails olarak tanımlanan aşağıdaki videoyu önerdikten sonra Kılavuzda tanımlanan tüm BAŞARILARLARI sunacak ve yorumlayacaktır. Öğrencilerin başarısızlığın ne olduğunu ve gerçekte başarısızlığın başarıya ulaşmak için gerekli bir adım olduğunu daha iyi anlamalarını sağlamak için, onlara bazı somut başarısızlık örnekleri sunmak önemlidir. Kılavuzda bazı başarısızlık örnekleri, diğerleri Ek V de sunulmuştur (yazılı referanslar / hikayeler veya videolar şeklinde). Öğretmen verilen listeden kurs perspektifine daha uygun olanları seçebilir.- Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 7 F.A.I.L (Öğrenmede İlk Girişimler)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamalar 1	<p>Öğretmen önerilen aktiviteler arasından seçim yapabilir:</p> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırmaya 1) Öğrencilerden sunulan hataların her biri için bir çözüm bulmalarını isteyin. Birden fazla çözüm mümkündür. Önceki derslerde oluşturdukları iş planını da dikkate alabilirler.- (önerilen alıştırmaya 2) Başarısızlık genellikle hedeflerin doğru şekilde belirlenememesinden kaynaklanır. Bunu yapmak için öğretmen, SMART	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



		Hedeflerini sunan Ek VI yi dikkate alabilir: bunlar nelerdir ve nasıl üretilebilir. Ek ayrıca, öğrencilere kendi hedeflerini üretmelerini ve belirlemelerini sağlamak için önerilebilecek alıştırmalar da içermektedir.	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	- Grupla dersin temasını, neler öğrendiklerini ve seanstan sonra konu hakkındaki düşüncelerini tartışın.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Sunulan başarısızlıklar için bulunan çözüm hakkında sunum Önerilen SMART hedefleri ile ilgili alıştırmalar hakkında geri bildirim	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, belirlenen hataların her birine bir veya daha fazla çözüm belirlemelidir. Daha sonra bu çözümleri öğretmene ve diğer öğrencilere sunmalıdırlar. ...		
Sınıf içi ödev 2:	Öğrenciler Ek'te önerilen SMART hedefleri ile ilgili alıştırmaları yapmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Katılımcıların, problem çözme becerilerinin gelişmesine yardımcı olmak için buldukları çözümlerle yüzleşmeleri önemlidir. Sınıf içi Ödev 2, SMART Hedeflerinin konusunu ele alır. Öğretmen bu faaliyeti yapmayı tercih ederse, verilen materyali dikkate alarak konuyu önceden hazırlamalı ve ayrıca araştırma yapmalı veya koç gibi profesyonellerin desteğine ulaşmalıdır.			



Oturum 1 Bölüm 8: Ağ oluşturmak için on ipucu ve püf noktası

Modül Başlığı:	Ağ Nasıl Yapılır?			
1. Oturum	10 Ağ ipuçları ve püf noktaları - Ağ kurmak için on ipucu ve püf noktası			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
Öğrenme hedefleri	Seçimle ilgili notlar: * <i>Eğitmen, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	<p>L01: Öğrenciler bir ağın önemini anlayabilecekler</p> <p>L02: Öğrenciler bir ağın nasıl oluşturulabileceğini anlayabilecekler</p> <p>L03: Öğrenciler yeni bağlantılara nasıl yaklaşacaklarını anlayacaklar</p> <p>L04: Öğrenciler, bir iletişim ağı oluşturmak için neleri takip etmeleri ve nelerden kaçınmaları gerektiğini anlayacaklardır.</p> <p>L05: Öğrenci, ağıyla nasıl iletişim halinde kalacağını anlayacaktır.</p>			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş (İdeal grup boyutu: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kırın</i> (önerilen alıştırma) Beyin fırtınası: Bir ağın ne olduğunu düşünüyorsunuz? Bir ağın nasıl	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



		oluşturulabileceğini düşünüyorsunuz	
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun amacının kısa sunumu	
	Faaliyet 2: Ağ ipuçları ve püf noktaları	<i>Bu oturum, yeni bir işletmenin müşteri bölümünü ve olası ortakları oluşturmasının anahtarı olan ağ oluşturma hakkındadır.</i> - Eğitmen, Kılavuzda sunulan materyalleri dikkate alarak, öğrencilere bir ağ oluşturmanın neden önemli olduğunu ve onlarla nasıl iletişim halinde kalmaları gerektiğini açıklayacaktır. - Ardından, belirlenen ağ ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. - Anlamak için kontrol edin ve geri bildirim sağlayın - (önerilen egzersiz) katılımcıların, ağ oluşturma sürecini başlatmak için önemli bir aşama olan bunu nasıl kıracaklarını anlamalarını sağlamak için, öğretmen gruba "İnsan Bingo egzersizini" sunabilir. Bu alıştırmada katılımcılar, gruptan bilgi toplayarak formda (Ek VII) sunulan soruları özgürce soracaklardır. Formu tüm bilgilerle dolduran ilk kişi "Bingo" diyecek ve oyun duracaktır. Bitiren ilk katılımcı, grup üyeleri hakkında ne öğrendiğini açıklayacaktır.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı) - Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 8 Nasıl Ağ Yapılır



	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Öğretmen aşağıdaki önerilen alıştırmalardan birini seçebilir :</i> <ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştırma 1) Öğrencilerden iş fikirlerini en fazla 30 saniye içinde açıklayan bir video hazırlamalarını isteyin- (önerilen alıştırma 2) Öğrencilerden ünlü bir kişiye / girişimciye ulaşmayı hayal etmelerini isteyin, sohbeti nasıl başlatabilir ve gerçekleştirebilirler? Öğrenciler şunları yapmalıdır:<ul style="list-style-type: none">o bir hedef oluşturun: o kişiden ne öğrenmek istiyorlar? Ya da onlardan hangi bilgi / desteğe ihtiyaçları var?o Cihaz 10 soruları bilmek istediklerine ulaşmak için	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- Ağ oluşturma için başka ipuçları ve püf noktaları varsa, sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri hakkında sorular sorun.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü bilgisayar ve belirli çevrimiçi platform - çevrimiçi canlı ders dağıtımı - veya proje Moodle platformunda sohbet / forum)
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	<ul style="list-style-type: none">- Oluşturulan videonun sunumu- Tasarlanan soruların sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		



	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler, iş fikirlerini açıkladıkları 30 saniyelik bir video oluşturmalıdır. ...
2. sınıf ödevinde:	-Öğrenciler ünlü biriyle tanışmayı ve onunla ilk kez iletişime geçmeyi hayal etmelidir. İletişim için bir hedef belirlemeli ve bunu başarmak için 10 soruyu sormalıdır.
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Öğrencilerin sadece bir ağın nasıl oluşturulabileceğini değil, aynı zamanda ağlarıyla nasıl iletişim halinde kalabileceklerini de anlamaları önemlidir.	



Oturum 1 Bölüm 9: Pazarlama nedir? Pazarlama ipuçları ve püf noktaları

Modül Başlığı:	Pazarlama ve İletişim			
1. Oturum	Başlık: Pazarlama nedir? Pazarlama ipuçları ve püf noktaları			
Süresi	1 saat			
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>	Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:	Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>			
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">• Pazarlamanın ne olduğunu anlayın• İş dünyasında pazarlamanın faydasını anlayın• Bir pazarlama kampanyası oluşturmanın temel adımlarını anlayın• Markalaşmanın önemini anlayın			
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler pazarlamanın ne olduğunu anlayacaklar L02: Öğrenciler pazarlamanın temelini belirleyebilecekler L03: Öğrenciler markalaşmanın önemini anlayabilecekler L04: Öğrenciler, bir iş kampanyası oluşturmak için temel adımları anlayabilecekler. L05: Öğrenciler, trendleri ve pazarlama stratejilerinde neleri dikkate almaları gerektiğini takip edebilecekler.			
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitimciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):	
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.- <i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Tartışma: Sınıf üyelerinizden "pazarlama"	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



		kelimesiyle ne anladıklarını ifade etmelerini isteyin	
	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: Pazarlamanın ne olduğunu açıklayın ve belirlenen ipuçlarını ve püf noktalarını sunun	- Öğretmen, öğrencilere seçilen videoyu gösteren pazarlama konusuyla oturuma başlayacak: - Öğretmen daha sonra Kılavuzda belirtilen ipuçlarını ve püf noktalarını sunacaktır. - Derste belirlenen pazarlama ipuçlarını ve püf noktalarını sınıfa sunun - Anladıklarından ve geri bildirim sağladıklarından emin olmak için sınıfla etkileşim kurmak	- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 9 Pazarlama ve İletişim (Pazarlama Nedir?: Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları; Daha Fazla Pazarlama İpuçları ve Püf Noktaları)
Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<i>Eğitmen önerilen alıştırma</i> lardan bir veya daha fazlasını seçebilir : - - (önerilen alıştırma 1) Pazarlama için önemli olan ana platformlardan biri sosyal medyadır. Öğrencilerden, iş fikirleri için hangi sosyal medyanın daha uygun olduğunu belirlemelerini isteyin.	- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)	



		<ul style="list-style-type: none">- Neden bu platformu seçtiler?- Hangi içerik hedeflerini çekebilir?- Görevlendirmeden sonra katılımcılardan sosyal medya açısından belirlediklerini grupla paylaşmalarını isteyin.- (önerilen alıştırma 2) Öğrencilerden şunları yapmalarını isteyin:<ul style="list-style-type: none">o Logonuzu ve USP'nizi oluşturuno Hedef grubunuza / sloganınıza ulaşmak için hashtago Yenilik, girişimcilik, liderlik üzerine alıntı- (önerilen alıştırma 3) Öğrencilerden iş fikirlerini dikkate alarak bir reklam kampanyası için bir plan oluşturmalarını isteyin	
	Etkinlik Sonrası Tartışma	<ul style="list-style-type: none">- sınıf üyelerine oturum boyunca neler öğrendikleri ve pazarlama alanında başka ipuçları veya püf	



		noktaları olup olmadığı hakkında sorular sorun.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Önerilen egzersizlerin sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler pazarlama amacıyla sosyal medyaya odaklanmalıdır. Bir anket yapmalı ve görev için belirlenen soruları cevaplamalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları Günümüzde sosyal medya pazarlama promosyonunda çok önemli bir konuma sahip olduğundan, verilen göreve ilişkin fikirlerle yüzleşmek önemlidir. Her katılımcı, sadece öğretmene çalışmalarını gayri resmi değerlendirme için sunsa bile, bu durumda olacaktır.			



Oturum 2 Bölüm 9: İletişim nedir?

Modül Başlığı:	Pazarlama ve İletişim		
2. Oturum	İletişim nedir?		
Süresi	1 saat		
Teslimat Yöntemi	Karma <input type="checkbox"/>	Yüz yüze <input type="checkbox"/>	Çevrimiçi öğrenme <input type="checkbox"/>
		Zaman:	Zaman:
			Uzaktan eğitim (Öğrenme Platformu) <input type="checkbox"/>
			Zaman: 1 saat
	Seçimle ilgili notlar: <i>* Eğitimci, ilgilenen öğrencilerin yerini, mevcut öğretim alanını ve kaynaklarını, sosyal durumu vb. Göz önünde bulundurarak kurs verme yöntemini seçecektir.</i>		
Öğrenme hedefleri	<ul style="list-style-type: none">İletişimin önemini anlayınBaşarılı bir iletişimin temelini anlayın		
Amaçlanan öğrenme çıktıları:	L01: Öğrenciler iletişimin ne olduğunu anlayabilecekler L02: Öğrenciler, işletme alanında başarılı bir iletişimin önemini anlayabileceklerdir. L03: Öğrenciler, başarılı bir iletişim kurmak için hangi adımları atacaklarını belirleyebilecekler. L04: Başarılı bir iletişim için belirlenen önerileri uygulayabileceklerdir.		
Oturum Ayrıntıları:	Ders Ögesi:	Eğitmciler için yöntem (ler) ve talimatlar:	Gerekli kaynaklar):
	Giriş (İdeal grup boyutu şunlar olabilir: 1-10)	<ul style="list-style-type: none">Öğretmenden dersin amacı hakkında kısa bir giriş.<i>Buzları kır</i> (önerilen egzersiz) Beyin fırtınası - başarılı bir iletişim için neye ihtiyaç olduğunu düşünüyorsunuz?	<ul style="list-style-type: none">PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Faaliyet 1 : Kursun öğrenme hedeflerini sunmak	<ul style="list-style-type: none">- Oturumun hedeflerinin kısa sunumu	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)
	Faaliyet 2: İletişimin ne olduğunu açıklayın ve belirlenen ipuçlarını ve püf noktalarını sunun	<ul style="list-style-type: none">- Öğretmen, ilk olarak kursta tanımlanan videoyu gösteren oturuma başlayacaktır: https://www.youtube.com/watch?v=RWzoadzHtiA- Videodan sonra öğretmen, Rehberde önerilen içeriği dikkate alarak iletişim konusunu açıklamaya devam edecektir.- Anladıklarından ve geri bildirim sağladıklarından emin olmak için sınıfla etkileşim kurmak	<ul style="list-style-type: none">- Genç Göçmen Girişimciler için Kılavuz Bölüm 9 Pazarlama ve İletişim (İletişim nedir?)
	Faaliyet 3: Öğrencilerin bağımsız uygulamaları	<ul style="list-style-type: none">- (önerilen alıştıırma 1) İletişimdeki en önemli anlardan biri, bir iletişime nasıl başlanacağıdır. Katılımcıları çiftlere (veya bireysel olarak) bölerek, bilinmeyen bir kişiyle nasıl sohbet başlatabileceklerini belirlemelidirler. Dikkate almaları gerekir:<ul style="list-style-type: none">o Buzu kırmak için ne gibi sorular sorulabilir?o İş fikri nasıl sunulabilir?o "Garip sessizlikten" nasıl kaçınılır? ne yapılabilir?o Görevden sonra katılımcılardan belirlediklerini grupla paylaşmalarını isteyin- (önerilen alıştıırma 2) Öğrenciler, Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito) 'na dayanarak girişimcilik hakkında bir hikaye oluşturmalıdır. Bu alıştıırmaı gerçekleştirmek için, eğitmenin Ek VIII te bulunan açıklamayı dikkate alması gerekecektir.	<ul style="list-style-type: none">- PC / Dizüstü Bilgisayar ve Zoom, Teams veya diğer benzer platformlar (çevrimiçi canlı ders dağıtımı)



	Etkinlik Sonrası Tartışma	- sınıf üyelerine oturum boyunca öğrendikleri ve iletişimle ilgili başka ipuçları veya püf noktaları olup olmadığı hakkında sorular sorun.	
Değerlendirme yöntemleri	Gayri resmi ve resmi olmayan	Önerilen egzersizlerin sözlü incelemesi	
Didaktik malzemeler	Yüz yüze: power point sunumu, basılı ders, ödev (ler) için basılı çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Çevrimiçi öğrenme: power point sunumu, dersin pdf versiyonu, ödev (ler) için .docx çalışma sayfaları		
	Uzaktan eğitim - Moodle - Kursun proje Moodle platformunda yayınlanacağı durum için aynı		
Sınıf içi ödev 1:	- Öğrenciler bir sohbetin başlangıcına odaklanmalıdır. Görevde önerilen soruların her biri için bir cevap belirlemelidirler.		
Sınıf içi ödev 2:	-Öğrenciler, Joseph Campbell-Hero's Journey (Monomito) 'na dayanarak girişimcilik hakkında bir hikaye oluşturmalıdır.		
Eğitmenler için ek notlar ve ipuçları			
Başarılı bir konuşma yapabilmek için öğretmenin konuya ve benimseyebilecek tekniklere aşina olması önemlidir. Bu anlamda bir koçun yetkinlikleri faydalı olabilir.			

4. Uygulama talimatı

E-değerlendirme aracı

YME E-değerlendirme aracı, genç göçmenlerin girişimcilik becerileri açısından kendilerini değerlendirmelerine yardımcı olacak bir öz değerlendirme aracıdır.

Araca <http://www.yme-platform.net/Tool.html> üzerinden veya YME platformunun ön sayfasından (<http://www.yme-platform.net/>) erişilerek erişilebilir. Erişmek için kullanıcının YME platform yöneticilerinden bir hesap alması veya kendisi oluşturarak bir hesap açması gerekir.

Araç, kullanıcının kendine güven, iletişim, liderlik, yaratıcılık / yenilikçilik, problem çözme, finans, hırs ve risk alma gibi alanlardan gelen soruları yanıtlayarak girişimcilik becerilerini değerlendirmesine yardımcı olacak bir anketten oluşmaktadır. Anket sonuçlarına göre, kullanıcı kısa bir geri bildirim (puan) alacak ve girişimcilik becerilerini geliştirmek için kullanılacak öğrenme kaynaklarına yönlendirilecektir.

YME platformu

YME platformuna <http://www.yme-platform.net/> üzerinden erişilebilir.

YME platformu, girişimcilik hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen ve yeni bir iş kurma konusunda yönlendirilmek isteyen genç göçmenleri desteklemek için geliştirilen tüm girişimcilik ve eğitim kaynaklarına bütünleşmiş erişim sağlayan bir araçtır. Platform, YME e-değerlendirme aracını, YME projesi sırasında geliştirilen öğretmenler / önderler ve öğrenciler (genç göçmenler) için kılavuzlar ve bilgi birikimlerini geliştirmek isteyen tüm göçmenlere öğrenme kaynaklarına erişim sağlayan bir e-Öğrenim alanı içerir. bu alan ve kendi işini kurmak.

5. Ek

Ek I - İlham verici videoların listesi

1. Domino Zincir Reaksiyonu

<https://youtu.be/y97rBdSYbkg>

Bir domino, kendisinden yaklaşık 1.5 kat daha büyük başka bir domino taşıyı devirebilir. Büyüyen bir domino zinciri, küçük bir itme ile başlayan ve etkileyici derecede büyük bir domino taşıyı deviren bir tür mekanik zincir reaksiyonu oluşturur. Orijinal fikir Lorne Whitehead, American Journal of Physics, Cilt. 51, sayfa 182 (1983).

2. Dünyadaki En İyi Şeyler Korkunun Diğer Tarafında

<https://youtu.be/Hpd61o6TvXM>

Oyuncu Will Smith, Paraşütle atlama deneyimini Franklin D.Roosevelt'in bir sözüyle paylaşıyor: "Korkmamız gereken tek şey korkunun kendisidir". Smith, kendi korkularımızla yüz yüze gelerek başa çıkmanın önemini vurguluyor.

3. Moonshot Düşünme

<https://youtu.be/pEr4j8kgwOk>

10X'i hedefleyebileceksen neden% 10'u hedefleyesiniz? Sadece% 10'luk bir kazanç yerine, bir ay vuruşu şu anda mevcut olanın 10 katına çıkmayı hedefliyor. Büyük bir problemin, bu probleme radikal bir çözümün ve bu çözümü mümkün kılacak çığır açan teknolojinin birleşimi, bir ay atışının özüdür.

4. Reddetme ve Başarısızlıktan Nasıl Öğrenilir

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

Jia Jiang, çoğumuzun korktuğu bir bölgeye cesurca maceralar atıyor: reddedilme. Jiang, 100 gün boyunca - bir yabancından 100 \$ borç istemekten, bir restoranda "hamburger doldurma" talebine kadar - reddedilmeyi arayarak, reddedilmenin genellikle getirdiği acı ve utanç karşısında duyarsızlaştı ve bu süreçte, basitçe sorduğunu keşfetti. çünkü istediğiniz şey çıkmazlar bulmayı beklediğiniz olasılıkları açabilir.

5. Bloomberg Girişimcilik Dünyası Silikon Vadisi Bölümü

https://youtu.be/1s86_I-LKQ

Türk Bloomberg HT Kanalı, Boğaziçi Üniversitesi Girişimcilik Merkezi Başkanı Oğuzhan Aygoren tarafından seslendirilen "Girişimcilik Dünyası" nın özel bir bölümünü San Francisco'da sunuyor. Konuk, bir start-up olan Anki Inc.'in kurucu ortağı ve CEO'su olan Boris Sofman ve konu, bu şirketin işleyiş alanları olarak robotik ve yapay zeka üzerine. (Videonun başlangıcı Türkçedir ancak İngilizce devam etmektedir)

6. Neden ile Başlayın

https://youtu.be/u4ZoJKF_VuA

Simon Sinek, Apple'ın neden bu kadar yenilikçi olduğuna ve Martin Luther King'in neden bu kadar ilham verici olduğuna dair bir model olduğunu açıklıyor ('Öyleydi:' 'Bir hayalim var!' 'Bir planım yok'): Tüm büyük şirketler ve liderler aynı şekilde düşünür, hareket eder ve iletişim kurar. Altın Çember denir. Her şey nedenle ilgili? Nasıl ? Ne? İnsanlar yaptığımız şeye inandıklarında başarılı olacaksınız. Neden? Nasıl? Ne ? İzle Lütfen !

7. Steve Jobs 2005 Stanford Mezuniyet Konuşması

<https://youtu.be/UF8uR6Z6KLc>

Apple Computer ve Pixar Animation Studios'un CEO'su ve kurucu ortağı Steve Jobs, hayatının en önemli noktalarından bazılarında yola çıkarak, mezunlarını hayallerinin peşinden gitmeye ve hayatın zorluklarındaki fırsatları görmeye çağırırdı - ölümün kendisi de dahil - - üniversitenin 12 Haziran 2005'teki 114. Mezuniyetinde.

Steve Jobs üç hayat hikayesi anlatıyor:

1. Noktaları Birleştirme Hikayesi
2. Aşk ve Kayıp Hikayesi: Tutkunun peşinden git, daha azına razı olma
3. Ölüm hakkında bir hikaye: Zamanınız sınırlıdır: Başka birinin hayatını yaşayarak boşa harcamayın.

8. Steve Jobs'tan Altı Hayat Dersi

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

Bu Videodaki 6 Hayat Dersi:

1. Yaşamak istediğiniz hayatı seçin
2. Sertifikalar önemli değil
3. Hayal Büyük
4. Bir Yerden Başlayın
5. Her günü son gününmüş gibi yaşa
6. Sadece denemeyi bıraktığınızda başarısız olursunuz

9. Arnold Schwarzenegger'in Başarınının 5 Kuralı

https://youtu.be/Kb7_E12FFLw

Aktör Arnold Schwarzenegger, hayatla mücadele etmek ve Bay Evren (20 yaşında), 7 kez Bay Olympia, Hollywood efsanesi ve 2 dönemlik Kaliforniya Valisi olmak için 5 gizli adımını açıklıyor. Hikayesi, hiçbir engelin aşılamayacak kadar büyük olmadığını ve hiçbir vizyonun başarılamayacak kadar büyük olmadığını kanıtlıyor.

1. Vizyonunuzu Bulun ve Takip Edin

2. Asla küçük düşünmeyin, büyük düşünün
3. Naysayers'ı görmezden gelin
4. Kıçını kaldır
5. Sadece alma, bir şeyi geri verme (... ve dünyayı değiştirme)

10. Rocky Balboa İlham Verici Konuşma

https://youtu.be/D_Vg4uyYwEk

Size zaten bildiğiniz bir şey söyleyeyim. Dünya tamamen güneş ışığı ve gökkuşakları değil. Çok kaba ve iğrenç bir yer ve ne kadar sert olduğun umurumda değil, seni dizlerinin üstüne indirecek ve eğer izin verirsen seni kalıcı olarak orada tutacak. Sen, ben veya kimse hayat kadar sert vurmayacak. Ama ne kadar sert vurduğun önemli değil. Bunu ne kadar zorlayabileceğiniz ve ilerlemeye devam edebileceğinizle ilgili... "

11. Büyük hayal et

<https://youtu.be/zfWjApEUS88>

Genç Alman sanatçı Tim Bengel, nasıl yenilikçi bir sanatçı haline geldiğinin hikayesini anlatıyor ve çalışmaları sayesinde New York'taki solo sanatçı sergisini yaratmaya başladı.

12. Hayal ve Tasarım (Gizli Lavabo)

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

Video, işlevi deneyimle birleştiren yenilikçi bir lavabonun oluşturulmasını gösteriyor.

13. Geleneksel Türk Ebru Sanatını Değişim İçin Kullanmak

<https://youtu.be/E1eS3ChsQAM>

Video, ünlü bir Van Gogh tablosunu yeniden yaratmak için geleneksel bir sanatsal tekniğin kullanımını gösteriyor.

14. Orijinallerin Şaşırtıcı Alışkanlığı

<https://youtu.be/fxbCHn6gE3U>

TED konuşması, sözde "orijinaller" kategorisini sunar ve konuşmacılar halkı onların özelliklerini ve değerlerini anlamaya yönlendirir.

15. Usta Bir Erteleyicinin Zihninin İçinde

<https://youtu.be/arj7oStGLkU>

TED konuşması, bir erteleyenin zihninin nasıl olduğunu ve ertelemenin ne anlama geldiğini ve ima ettiğini yenilikçi bir şekilde sunar.

16. Erken başarısız olun, daha çabuk başarmak için hızlı başarısız olun

<https://youtu.be/VzhEijUEQYc>

Video, genç bir adamın 6 saatten daha kısa bir süre içinde nasıl geri dönüş yapılacağını öğrendiğini gösteriyor ve dayanıklılığın değerini öneriyor.



17. Girişimler neden başarılı

<https://youtu.be/bNpx7gpSqBY>

Bu video, başlatma başarısızlığının veya başarısızlığın arkasındaki nedenleri araştırıyor. Konuşmacı, başarıyı belirleyen ana faktörlerin fikir, ekip, iş modeli, finansman ve zamanlama olduğunu varsayar. Bu faktörlerden en etkili olanı zamanlama [% 42] ve takım [% 32].

18. Bir harekete nasıl başlanır

<https://youtu.be/fW8amMCVAIQ>

Bu video, liderlikte kendine güvenin önemini ve ortakların kült iş liderlerini destekleyip sürdürmede ve diğer ortakları çekmede oynadığı rolü vurguluyor.

19. Garip ya da sadece farklı

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

Video konuşmacısı, yapılabilecek herhangi bir varsayım ile ilgili olarak yerel ve kültürel perspektifin önemini araştırarak, sizin için norm ne olursa olsun, yerel bağlama bağlı olarak diğerleri için bunun tersi geçerli olabilir.

20. Hedeflerinizi kendinize saklayın

<https://youtu.be/NHopJHSIVo4>

Video konuşmacısı, kişisel hedeflerinizi ve hırslarınızı başka biriyle paylaşmanın, psikolojik faktörler nedeniyle gerçekleşme olasılığını nasıl azaltacağına dair paradoksu sunar.

21. Mülteciler ve girişimcilik ve Türkiye: Sıfırdan Başlamak

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

Video, yabancı ülkelerde yaşamlarını yeniden inşa etme ihtiyacı duyan mülteciler gibi bireylerin karşılaşılabilecekleri gerçek hayattaki zorlukları ve engelleri özetliyor ve araştırıyor.

22. Suriyeli mülteci girişimci barakayı çikolata fabrikasına dönüştürüyor:

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

Önceki beceriler bir kulübeyi başarılı bir çikolata fabrikasına dönüştürmenize nasıl yardımcı olabilir?

23. Türkiye'de yaşayan Suriyeli girişimcilerle tanışın:

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

Suriyeli mülteciler Türkiye'de iş kuruyor ve istihdam yaratıyor

24. EXCUSES YOK - Altyazılı En İyi Motivasyon Video İngilizcesi

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

Bu motivasyon videosu, bir problem yaşadığınızda ne yapmanız gerektiğini açıklıyor. Bununla ilgili bir şey yapın! Zamanın var, becerilerin var, bilgin var. Asla kolay olmayacak. Bu senin fırsatın: Bunu gerçekleştir !



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



25. DREAM - Motive Edici Video. Altyazılı İngilizce, ayrıca İtalyanca olanlar .

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

Hayallerinden vazgeçme. Hayaliniz mümkün. Hepimizde büyüklük vardır. Eşsizsin. Hayal kırıklığı ve gerilemenin üstesinden gelmek ve sonunda başarılı olmak için Mutluluk Peşinde'yi de izleyin!

26. BUNU HER GÜN İZLEYİN VE HAYATINIZI DEĞİŞTİRİN - Denzel Washington Motive Edici Konuşma Denzel Washington 2020: <https://www.youtube.com/watch?v=tbnzAVRZ9Xc&t=27s>

Nelson Mandela şunları söyledi: "Küçük oynarken, yaşayabileceğinizden daha az olan bir hayata razı olurken bulunacak bir tutku yoktur." Tutkulu hissettiğiniz şeyi yapın. Hedefsiz rüyalar sadece rüyadır. Hayatının bir noktasında başarısız olacaksınız: Kucakla ! Herkesin başarılı olma yeteneği vardır, ancak başarısız olmazsanız, denemiyorsunuz bile. Başarısızlık, yönünüzü anlamamanın en iyi yoludur.

Ek II - E-değerlendirme aracı ve YME platformu

E-değerlendirme aracı

YME E-değerlendirme aracı, genç göçmenlerin girişimcilik becerileri açısından kendilerini değerlendirmelerine yardımcı olacak bir öz değerlendirme aracıdır.

Araca <http://www.yme-platform.net/Tool.html> üzerinden veya YME platformunun ön sayfasından (<http://www.yme-platform.net/>) erişilerek erişilebilir. Erişmek için kullanıcının YME platform yöneticilerinden bir hesap alması veya kendisi oluşturarak bir hesap açması gerekir.

Araç, kullanıcının kendine güven, iletişim, liderlik, yaratıcılık / yenilikçilik, problem çözme, finans, hırs ve risk alma gibi alanlardan gelen soruları yanıtlayarak girişimcilik becerilerini değerlendirmesine yardımcı olacak bir anketten oluşmaktadır. Anket sonuçlarına göre, kullanıcı kısa bir geri bildirim (puan) alacak ve girişimcilik becerilerini geliştirmek için kullanılacak öğrenme kaynaklarına yönlendirilecektir.

YME platformu

YME platformuna <http://www.yme-platform.net/> üzerinden erişilebilir.

YME platformu, girişimcilik hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen ve yeni bir iş kurma konusunda yönlendirilmek isteyen genç göçmenleri desteklemek için geliştirilen tüm girişimcilik ve eğitim kaynaklarına bütünleşmiş erişim sağlayan bir araçtır. Platform, YME e-değerlendirme aracını, YME projesi sırasında geliştirilen öğretmenler / önderler ve öğrenciler (genç göçmenler) için kılavuzlar ve bilgi birikimlerini geliştirmek isteyen tüm göçmenlere öğrenme kaynaklarına erişim sağlayan bir e-Öğrenim alanı içerir. bu alan ve kendi işini kurmak.

Ek III - Hedef Grup Üzerine Tatbikatlar

Egzersiz 1:

Sporda yüksek performans için enerji veren içecekler satıyoruz, 50 yaşında bir hedef mi?

Evet veya Hayır

Neden?

Lütfen bize yorumunuzu verin _____

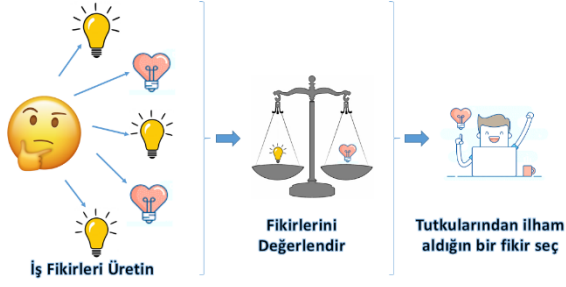
Egzersiz n.2:

-Yeni bir enerji verici içecek satmak istiyorsunuz, hedefiniz nedir? Hedefinizin veya kişiliğinizin ayrıntılı bir tanımını yazın, yaşlarını, yaşadıkları yerleri, tavırlarını, hobilerini dahil edin ve mümkün olduğunca spesifik olun. Hedef kitlesi 30-50 yaşındaki turist, ayrıntıları eksik, örneğin bir müzik türü gibi 30 yaşında ve diğer müzik türü 45-50. Kişiliğinizi / hedefinizi olabildiğince spesifik olarak tanımlayın.



Ek IV: On İpucu ve Püf Noktası Nasıl Girişimci Olunur?

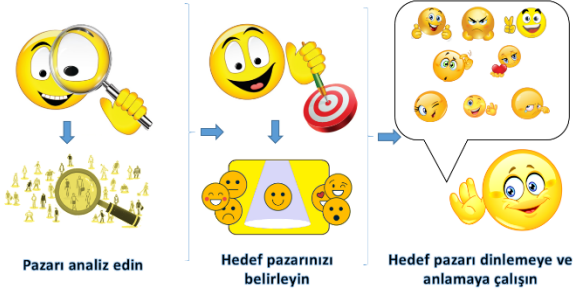
6.3.1 İş fikriniz tutkuyla beslenmelidir.



6.3.2. İş fikriniz bir çözüm olmalıdır.



6.3.3. Hedef pazarınızı belirlemeli ve anlamalısınız.



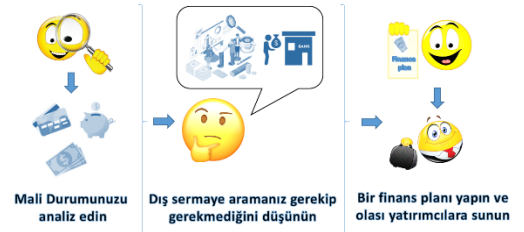
6.3.4. İyi yapılandırılmış bir iş planı hazırlamalısınız.



6.3.5. Bir iş kurmak için yasal gereklilikleri bilmelisiniz.



6.3.6. İş fikriniz için finansman sağlamalısınız.



6.3.7. Küçük ölçekte başlamalı ve işinizi büyötmek için çalışmalısınız.



6.3.8. Ara vermelisiniz.

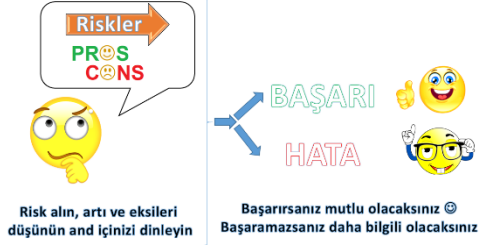




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



6.3.9. Risk almalısın.



6.3.10. Hatalarından ders almalısın.



Ek V - Başarısızlıkla ilgili gerçek hikayeler

1. Halit, 56 yaşında Suriyeli

Gençken bazı işler yapmayı başaran 56 yaşındaki Suriyeli Halid ile tanıştık. Hayat hikayesinin bir kısmını bizimle paylaşmaktan mutluluk duydu.

Romanya'ya ilk indiğimde 16 yaşındaydım. Buradaki amacım diş hekimliği okulunu yapmaktı ama Romanya bana bazı fırsatlar verdi ve geçmelerine izin veremezdim. Son bir yılmda, daha önce burada bulunan, Arap ülkelerinden ithal ayakkabı satan yaşlı arkadaşlarımla ilgili bazı fırsatlar gördüm. Ama kendi işimi kuracak param yoktu, bu yüzden bir şirket açtım ve onların satıcısı olmaya başladım, paramı komisyondan kazandım.

Bir süre sonra kendi ithalat şirketimi kurdum. Çok çeşitli olan tekstili ithal ediyor, komisyonla satıyordum ama aynı zamanda bazı firmalarla çalışıp, kendi kökenlerimden bazı tasarımlar deneyerek tekstille birlikte perde veya halı geliştirmeyi başardım. Ama beklediğim gibi olmadı ve doğuya özgü bir tasarım yapmaya çalıştım ama Romen halkı pek hoşlanmadı.

O zamanlar bu olay beni bu işi yapmaktan alıyordu çünkü o zamanlar Romanya'da neredeyse aynı "Romanya" tarzı halı, perde yapan birçok fabrika vardı ve bazı büyük sözleşmeler vardı, geçemeyeceğimi düşünüyordum. bu şirketler, ben gençtim ve o kadar iyimser değildim, yeni bir şeye gitmek istedim, ama denemekten korkuyordum.

Rumence'min iyi olmasından ve bazı Rumen halkı girişimci yeteneklerimi bildiğinden ve ülkemdeki insanları tanıdığımı biliyorlardı. Benimle iletişime geçtiler ve iletişime geçtik. İthalat / ihracat işlerinde erkeklerdi. Ve bazıları bana denizde nakliye için iyi bir fiyat teklifinde bulundu. Yine de kabul etmekten korkuyordum ve ondan sonra o kadar üzüldüm ki bu fırsatı yakaladım ve onunla hiçbir şey yapamadım. Son işin başarılı olması gerekmediği için başarısızlıktan korkuyordum.

Ama bırakmadım. Yemek zorundaydım. Zaten 27-28 yaşındaydım. Bir çocuğum vardı, bir karım. Bırakmak bir seçenek değildi. Ama bir şey bulmak için mücadele ettiğim kadar aklıma hiçbir şey gelmedi. Ama neyse ki bir gün perde sektöründen eski bir ortak beni aradı ve satılacak koyunu olduğunu söyledi, bildiği üzere biz, Müslümanlar çok koyun yiyor ve bundan bir fırsat gördü ve bu alanda bir iş kurduk.

Ne yazık ki göçmenlerin çoğu Romanya'da kalmak istemiyorlar, diğer Avrupa ülkelerine gitmek istiyorlar ve Romanya sadece bu ülkelere açılan kapısı.

Bu hikayeye bakın - <https://www.infomigrants.net/en/post/22604/ahmad-s-story-i-just-want-to-educate-myself>

2. Bionluk kurucusu Utku Subakan yaklaşık 16 başarısız girişimde bulundu:

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

3. Şehirlerarası kurucu Vural Ak:

<https://youtu.be/FlgLHYk87ME>

4. Otoparlat başarısızlığı hikayesi :

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

5. Bilemezsin başarısızlık hikayesi:

https://youtu.be/T488cx5h_E

6. Berhan Kongel başarısızlığı ve geri dönüş hikayesi:

<https://youtu.be/teKNU7pdowU>

7. Çember

2015 - 2020

Evrım aşaması: Girişim

Çalışan Sayısı: 25-49

Sektör: Boş zaman ve eğlence

Hoop ilk olarak 2016'da piyasaya sürüldü, Hoop, çocuklarıyla yapacak aktiviteler bulma zahmetinden kurtulmak isteyen bir grup ebeveyn tarafından yaratıldı. Aileleri yerel bölgelerdeki etkinliklere, dans derslerinden yaratıcı atölyelere ve aradaki her şeye bağlayan bir mobil uygulama geliştirdiler. Uygulama, derecelendirmeler, yorumlar ve çevrimiçi rezervasyon hizmetleri dahil 0-11 yaş arası çocuklar için 100.000'den fazla aktivite ile günlük olarak güncellendi.

Aralık 2016'da Hoop, şirketteki% 30 hissesi için BGF Ventures'tan 2 milyon sterlinlik bir yatırım aldı. Eylül 2017'nin sonlarında, başka bir öz sermaye kaynağı, Hoop'u bir tohum aşamasından girişim aşamasındaki bir şirkete taşıdı. O yılın sonunda, ilk yatırım turundan sadece 12 ay sonra, Hoop'un 25'ten fazla çalışanı vardı. Hoop, ömrü boyunca en sonucusu Mayıs 2018'de olan üç yatırım turuyla toplam 8,4 milyon sterlin topladı. Yatırımcıları arasında BGF'nin yanı sıra Edge Investments ve dijital stüdyo ustwo da vardı.

Hoop'un amacı, "ailelerin planlama yapmak için daha az zaman harcamasına ve eğlenmeye daha fazla zaman harcamasına yardımcı olmaktır." Uygulaması, Birleşik Krallık'ta 1,5 milyondan fazla aile ve 15.000 organizatör tarafından kullanıldı. Ayrıca, 2016 ve 2017 yıllarında Apple tarafından iki kez "Yılın Uygulaması" seçildi. Hoop, modern aileler arasında artan bir ihtiyacı buldu ve karşıladı. Kurucu ortak ve CEO Daniel Bower'ın bir röportajda belirttiği gibi, Y kuşağı ebeveynleri "hayatlarını düzenlemek için Deliveroo, Uber ve WhatsApp kullanarak büyüdüler ve aile zamanlarını da aynı şekilde yönetmek istiyorlar ve bilgilerin bir anda erişilebilir olmasını bekliyorlar. farkına varmak."

Hoop, erken başarısına rağmen 2020'de zorluklarla karşılaştı. Boş zaman ve eğlence sektörünün çoğu gibi, Hoop da salgından ciddi şekilde etkilendi. Kilitlenme sırasında, şirketin etkinlik rezervasyon uygulaması büyük ölçüde geçersiz hale geldi. 8 Nisan'a kadar, COVID-19'un şirket üzerindeki etkisi kritik hale geldi. Hayatta kalmak için savaşıyor Hoop, uygulamasında çocuklar için çevrimiçi aktiviteler sunan bir özellik sundu, ancak bu şirketin kayıplarını karşılamak için yeterli değildi. Hoop, zorlu birkaç ayın ardından 6 Temmuz'da kapatılacağını duyurdu.

Hoop'un web sitesinde yayınlanan kapanış mesajı şöyleydi: "Dünyanın her yerindeki birçok işletme gibi, COVID-19 salgınının da Hoop üzerinde büyük bir etkisi oldu. İngiltere'de kilitlenme başladığında, Hoop'un rezervasyonlardan elde ettiği gelir hızla sifira yaklaştı ... Son birkaç ayı Hoop'un devam etmesini sağlayacak yollar aramakla geçirdik, ancak bu girişimler sonuçta başarısızlıkla sonuçlandı. "

8. Cuckooz

2016 - 2020

Evrım aşaması: Tohum

Çalışan Sayısı: 5-9

Sektör: Konaklama

Cuckooz, girişimciler Charlie Rosier ve Fabienne O'Neill tarafından 2016 yılında kuruldu. İkili, Londra'da "göçebelerin yerli hissetmelerine yardımcı olan" lüks, tasarım odaklı servisli daireler yaratmak için yola çıktı. Bu evler, orta ve kısa vadeli kiralama için mevcuttu ve "bir apartman dairesinden daha fazlasını talep eden ... yeni nesil gezginleri" hedefliyordu. Fiziksel alanın yanı sıra Cuckooz, yerel bölge hakkında bilgi içeren bir kapıcı hizmeti de dahil olmak üzere turist odaklı çeşitli teklifler sundu.

Şubat 2017'de Cuckooz, açıklanmayan yatırımcılardan 1,47 milyon sterlinlik bir para öncesi değerlendirme ile 200 bin sterlinlik bir sermaye yatırımı aldı. Aynı yıl, Aralık ayında 3,99 milyon sterlinlik para öncesi değerlemede bir başka fon toplama, toplam yatırımı 350 bin sterline çıkardı. 2020 yılına gelindiğinde, şirketin portföyü Başkent'te Bloomsbury, Shoreditch ve Hoxton dahil olmak üzere birçok konumu içerecek şekilde büyüdü ve yeni Camden dairelerini geçen yıl Ekim ayında piyasaya sürdüler.

Cuckooz, ömrü boyunca 2019'da En İyi Pazarlama / Markalaşma Kampanyası ve 2020'de En İyi Operatör (kilitlenmeden hemen önce) olmak üzere iki Hizmetli Daire Ödülü kazandı. Otelcilik sektöründe bir sonraki büyük yenilikçiler olmaya çabalayan Cuckooz'un kurucu ekibi, konukları için tamamen yeni deneyimler yaratmaya çalıştı. 2018'de, REM uykusuna yardımcı olmak ve sıcaklığı düzenleyen yastıklardan özel olarak bir havanın konforunu ve güvenliğini taklit etmek için tasarlanmış bir odaya kadar, yabancı bir yerde kalmanın sözde "ilk gece etkisi" ni ele almak için tasarlanan Shoreditch'teki Zed Odalar'ı piyasaya sürdüler anne rahmi.

Maalesef Cuckooz gibi işletmeler için, bu yılın Mart ayında, küresel turizm ve otelcilik endüstrisi neredeyse bir gecede kapandı. Önceki yıllardaki başarılarına rağmen, şirket pandemiden kurtulmak için iyi bir konumda değildi. 1 Haziran'da Cuckooz ticareti durdurduğunu açıkladı. O sırada, kurucu ortak Rosier şunları söyledi: "Sınırlı nakit rezervi olan küçük bir işletme olarak, COVID-19 fırtınasını atlatmak ne yazık ki bizim için bir seçenek değildi ... Sektörün desteğine çok minnettarız ve yakında tekrar geri döneceğimizi umuyoruz."

Rosier ve O'Neill'in 2017'de kurulan ikinci girişimi Cuckooz Nest, COVID-19'un şokuna dayanmayı başardığı için her şey felaket ve kasvet değil. Hizmet olarak alan iş modeline devam eden Cuckooz Nest, Londra'nın ilk karma çalışma alanını ve kreşini işletiyor. Farringdon'da bulunan ortak çalışma alanı, ebeveynlerin kariyerlerinden ödün vermeden çocuklarına yakın olmalarını sağlıyor. Aile odaklı ofis alanını çeşitlendirme fikri, ilk çocuğunun doğumundan sonra işe geri dönmek istediğinde Rosier'e geldi. Cuckooz Nest, Mayıs 2019'da Seeds'den fon sağladı ve kapılarını Haziran ayında yeniden açan şu anda COVID-19'dan düşük bir etkiyle karşı karşıya.

9. CrowdScores

2012 - 2020

Evrım aşaması: Girişim

Çalışan Sayısı: 10-24

Sektör: Sosyal ağ

CrowdScores, futbol hayranları için özel olarak tasarlanmış bir sosyal ağ uygulamasıydı. Mobil uygulama, canlı spor verilerini kitle kaynağı olarak kullanmak için tasarlanmış teknolojiyi kullandı. Stadyumlarda izleyen taraftarların maç skorlarını gerçek zamanlı olarak girmelerine olanak tanıdı ve evdeki kullanıcılara geleneksel medya kaynaklarından daha hızlı güncelleme sağladı. Uygulama, maç skorlarının yanı sıra kullanıcılara fikstürler, sonuçlar, lig tabloları, kadrolar ve videoların önemli anları hakkında bilgi verdi.

Ocak 2013'te CrowdScores, açıklanmayan yatırımcılardan şirketin% 58 hissesi için 890.000 £ topladı. 2,79 milyon sterlinlik para öncesi değerlemede 613 bin sterlinlik bir yatırımın ardından, 2014'ün başında girişim aşamasına ulaşmaya devam etti. Şirket, ömrü boyunca altı finansman turu aracılığıyla toplam 5,97 milyon sterlin topladı. 2018'deki en son yatırımı 2 milyon sterlinden fazlaydı.

2020 yılına kadar CrowdScores, 117 farklı ülkeye yayılmış 350'den fazla lig ve yarışmayı kapsayacak şekilde büyüdü. Bu arada, uygulamayı aktif olarak kullanan hayran sayısı dünya çapında beş milyonu aştı. CrowdScores, uygulamasına hem katkıda bulunan hem de onu kullanan sadık bir futbol hayranları topluluğu yaratan bir hit oldu. Ve bu yılın başında, şirketin büyümesi devam edecek gibi görünüyordu ...

Ama sonra her şey değişti. Futbol maçlarının kilitlenmenin başlangıcında askıya alınması ve maçlar geri döndükten sonra bile seyircilerin yasaklanmaya devam etmesiyle, taraftar tabanlı uygulama amacını kaybetti. Nisan 2020'ye kadar CrowdScores, COVID-19'dan ciddi şekilde etkilendi, ürün kısıtlamaları ve kilit müşteri grubunun kaybı. Seyirci sporlarının olmadığı bir dünyada, şirketin 'başarısızlığı' bir şekilde kaçınılmazdı. 17 Mayıs'ta şirket kapandığını resmi olarak duyurdu.

CrowdScores, sosyal medya kanallarına giderek "şimdilik hoşçakal" dedi. Ekip, veda gönderisinde şunu vurguladı: "Büyük topluluğumuz olmadan bunu başaramazdık". Duyuruya yanıt olarak, bu topluluğun üyeleri CrowdScores'ın gittiğini görmekten üzüntülerini ve pişmanlıklarını dile getirdiler, aynı zamanda "tüm zamanların en iyi uygulamalarından biri" için minnettarlıklarını da dile getirdi. Sıklıkla alıntılanan satır şöyle: "Taraftar olmadan futbol hiçbir şeydir" - taraftarların stadyuma dönüp dönmeyeceğini ve sevdikleri uygulamalarının buna uyup uymadığını yalnızca zaman gösterecek.

10. Bassem

Bassem ile görüşülerek, bu ifade DFW2W tarafından hazırlanmıştır.

Benim adım Bassem, Hollanda'da yaşayan Suriyeli bir mülteci ve bir rüya gördüm:

Suriye'de bir hayalim vardı: Barış içinde bir yaşam ve Hollanda'da kendi şirketimi kurma imkanı. Benim için Hollanda, her şeyin mümkün olduğu ve hayallerin gerçekleştiği "Amerika'nın küçük kardeşi" dir.

İltica merkezinde bir buçuk yaşadıktan sonra nihayet çalışma izni aldım. Çok mutluydum ama beni hangi zorlukların beklediğini anlamadım. Öncelikle bir ödenek başvurusunda bulunmalıydım, bunun için daimi bir ikametgah ve ikamete ihtiyacım vardı, bunu almak için bir kredi almam gerekiyordu, ancak gelirim yoktu, bu yüzden almaya uygun değildim. Sonunda yardım aldım ama 6 ay daha kaybettim. O kadar çok kural var ki, o kadar çok otorite var ki, bir şirketi düşünmeden önce düzenlemeniz gereken o kadar çok şey var ki, sık sık "Denizde boğulmadım ama tüm bunlardan dolayı karada boğuluyorum. kurallar.

Bu röportajı yapıyorsanız, 2,5 yıl sonra olacağım ve şimdi başlamak için bir mali tazminat başvurusunda bulunmak için bir iş planı yazmam ve sunmam gerekiyor. Ve yine beni felç eden dil, düşünme biçimleri, para sıkıntısı, yasal kurallar.

Bana neyin işe yaramadığını sorarsanız söyleyeceğim; O kadar zor şeyleri anlamıyorum, dili, kültürü, zihniyeti, her şey farklı. Daha başlamadan önce başarısız oldum.

Bu arada bana rehberlik eden mülteci işinden bir koçum var ama kalbimde bunu istemiyorum, bu bir yenilgi, ben bir erkeğim ve Müslüman geçmişimden ben ailenin "reisiyim" ve sadece kurtarmak zorundayım o. Ama bunu başka bir ülkede farklı bir dille ve pek çok kuralla yapamam.

Şimdi kendime sorduğum soru şu: Hayalimi gerçekleştirmek için kendime yatırım yapmaya istekli miyim? Hollanda'da bir girişimci olun. Nihayetinde yardıma bağımlı olmayı bırakmak ve Suriye'deki aileme uzaktan bakabilmek için

11. Amina

Benim adım Amina, 38 yaşındayım ve Tunusluyum ve 8 yıl Hollanda'da yaşıyorum. İfademi yazdığım için çok mutluyum. Bunun başkalarının aynı hataları yapmamasına yardımcı olmak için bir fırsat olduğunu düşünüyorum. Bu arada hatalarda düşünmeyi değil, öğrenme anlarında öğrendim.

Ancak birçok öğrenme anı yaşadım ve ana vatanım dışındaki bir ülkede yaşama ve çalışma konusunda büyük zorluklar yaşadım.

Sadece iklim, burası ilk yıl o kadar soğuktu ki, ben buna alışmamıştım. Yalnızlık, aile eksikliği çok büyüktü ama burada yapmaya kararlıydım. İyi bir kuaförüm ve biraz birikimim vardı ve belki de en önemlisi gururlu bağımsız bir kadıyım. Bu beceriler ve kaynaklar, bir şahıs şirketi kurmak için sermayemdi.

İş koçumun yardımı olmadan ve kendi ısrarım olmadan bunu yapamazdım, ama şimdi kendi kuaförümün gururlu sahibiyim. Ve şimdi bana ne öğrendiğini sorarsan, o zaman gülmek zorundayım çokhhhhhhh Burada kuaför olarak başlayabileceğimi düşündüm ama kısa süre sonra bir diplomaya ihtiyacım olduğu ortaya çıktı, bu yüzden okula gitmem ve bir kursa gitmem ve geçmem gerekiyor :-). Bir sonraki zorluk, kanunları ve yönetmelikleri anlamak ve uygulamaktır. İngilizce konuşuyorum ama Hollandaca konuşmuyorum, bu yüzden hukuk gişesinden yardım istedim ve yardım aldım.

İyi hazırlanmazsanız işlerin nasıl ters gidebileceğini göstermenin güzel bir örneği, 3 aylık çalışmadan sonra vergi ödemem gerektiğini öğrendim. Tunus'ta hiç vergi ödemedim. Ve aldığım vergi tarhiyatını ödeyemedim, ödeme düzenlemesi için başvurmak zorunda kaldım. Hollanda'da sorunlara neden olan genellikle doğduğunuz ülkede otomatik olarak gerçekleşen olaylardır. Müşterilerle başa çıkma biçiminiz, burada her şey farklı. İlk defa bir Hollandalı adamı kesmek zorunda kaldığımı hatırlıyorum.

Tunus'ta erkekler kadınlardan farklı bir kuaföre gidiyor, burada her şey onlarla karışıyor. Hollandalıların saçları bile farklıdır ve farklı kesim teknikleri gerektirir.

Böylelikle yeni ülkenizde bir girişimci olarak karşılaşacağınız büyük ve küçük zorlukların hepsine devam edebilirim ama bunca yıllık mücadele ve çabanın ardından artık her gün yeni şeyler öğrenen mutlu bir girişimciyim.

12. Waldek

Benim adım Waldek, 46 yaşındayım ve Polonyalıyım ve 20 yıl Hollanda'da yaşıyorum. Diğer şeylerin yanı sıra ekonomik nedenlerle 2000 yılında Hollanda'ya geldim. Hollanda'da çok daha fazla para kazanabileceğim söylendi. O kadar umut dolu ki Doğu'dan Batı Avrupa'ya gittim. Tek kelime Hollandaca bilmiyordum ama Polonyalı bir arkadaşımın Hollanda'da bir oda kiralayabileceğim bir adres almıştım. Daha sonra bir oda değil yatak olduğu ortaya çıkacaktı (şilte okuyun). Aylık 450 guilder'e yatak, mutfak, banyo ve tuvalet kiraladım. 2 yıl ilan edilmeden çalışarak kendimi hayatta tuttum. Her işi saat başı 5 guilder ile kabul ettim. Zor aylar yalnızlık ve hayal kırıklığıydı. 46 numaram varken, yiyeceğim olmadığı ve 50 numara ayakkabılarla yürüdüğüm günler oldu, ancak bu ayakkabıları almıştım ve uygun ayakkabılar için param yoktu. Ayrıca Polonya'ya geri dönecek param da yoktu. Ayrıca parasız dönmek zorunda kalırsam ailemden utanıyordum.

2 zor yılın ardından şu anki kız arkadaşım ile tanıştım. Kısa süre sonra birlikte yaşadık ve bu benim hayatımı değiştirdi. O benim desteğim ve kaynağım. Birdenbire artık yalnız kalmadım ve destek ve yardım aldım. Hollandaca derslerine gittim, nereden profesyonel yardım alacağımı öğrendim, Hollandalıların nasıl düşündüğünü ve nasıl davrandığını öğrendim. Ehliyetimi aldım. Çok çalıştım ve ilk arabamı aldım. Yavaş yavaş dünyam büyüdü ve kendi şirketimi hayal etmeye cüret ettim. Kız arkadaşım kendi işimi kurmama yardım etti. 2002 yılından itibaren ticaret siciline bağımsız bir tamirci olarak kayıtlıyım. Artık hikayemin bir başarı hikayesi olduğunu söyleyebilirim ama uzun zamandır olmadı. Ve geriye dönüp baktığımda, ülkemde yanlış beklentiler oluşmaya başlıyor. Ayrıca, başka bir ülkede yaşamaya ve çalışmaya yeterince hazır değildim ve günlük yaşamda size destek olacak ve size eşlik edecek birinin olmasının ne kadar önemli olduğunu hiç fark etmemiştim. Herkese göç etmeden önce yeni ülkeyi araştırmasını, özellikle de yasalar ve yönetmelikler hakkında araştırma yapmalarını ve beklentilerinizi buna göre ayarlamalarını tavsiye ederim. Ve bir plan yapın ve bu macerada sizi destekleyecek birini bulun !!!!

Ek VI - Akıllı hedefler

Akıllı hedefler tanımlayın

Hedefler ve hedefler iki farklı şeydir, şu tanımlara bakın:

"Hedefler, bir hedefe ulaşmak için planlanan belirli adımlardır"

"Hedefler nihai sonuçlardır; onlar ulaşmak istediğiniz şeyler "

Bir hedef tanımlarken, hedeflerinizin ne olduğunu ve daha önce tanımladığınız hedeflerle neyi başaracağınızı net bir şekilde tanımlamanıza yardımcı olacak SMART Tekniğini kullanmak faydalıdır. Hedefler ve hedefler üzerindeki çalışma, hedeflerin hedeflere uygun olduğu belirli ve ayrıntılı bir plan tanımlayabilmeniz için aynı anda yapılmalıdır. Her zaman kısa ve uzun vadede düşünmeyi unutmayın.

Specific (Belirgin): Eğer ulaşmak istediğiniz hedefe açıkça tanımlamak

Measurable(Ölçülebilir): Başarınızı nasıl ölçebileceğinizi tanımlayın

Achievable(Başarılabilir): tanımladığınız hedefi gerçekçi olmak zorundadır, bu olasılıklar dahilinde veya gerçeğe dönüşebilir biliyorum bazı hedefleri aracılığıyla ulaşılabilir olmalıdır

Relevant(İlgili): Amacınız hedefleri ve çalışmak alanıyla ilgili olmak zorunda

Timely(Zaman odaklı): Eğer objektif yönetebilir böylece hedefleri, belirli bir tarihte dahilinde ulaşılmalıdır ve işler buna göre yapın.

Egzersiz 1 :

Öğrendiklerinizi ve size söylenenleri göz önünde bulundurarak, hedeflerinizi ve hedeflerinizi belirleyen aşağıdaki şemaları tamamlayın.

HEDEFLER

Hangi becerilere / bilgiye ihtiyacım var (geliştirmek istiyorum?)	Bunu başarmak için hangi önlemleri almalıyım? (Aşılması gereken tüm engelleri hesaba katın)	Hangi kaynaklara ve / veya desteğe ihtiyacım olacak?	Tamamlanma için hedef tarih (kısa ve uzun vadeli hedefleri dikkate alın)	İnceleme için hedef tarih.	Tamamlandı?
Hedef 1.					
Hedef 2.					
Hedef 3.					



Egzersiz 2 :

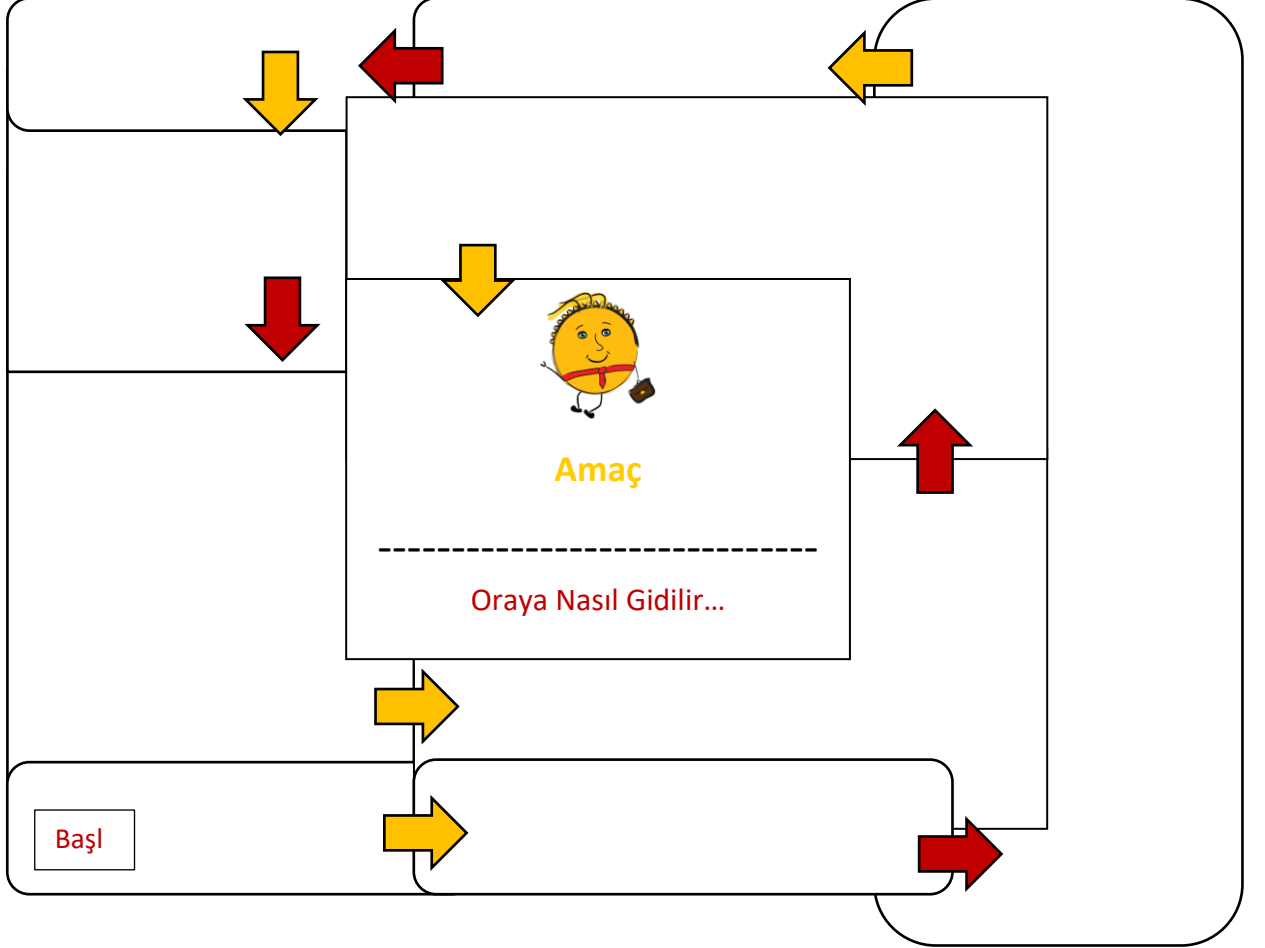
HEDEFLER

Beceri veya yetenek alanı	Belirli görev (görev veya amaç nedir)	Önlemler (standartlar ve parametreler)	Başarılabilir? (bu mu?)	Gerçekçi (öyle mi?)	Zamanlama (başlangıç ve bitiş tarihleri)



Grup Çalışması 3 :

HEDEFİNİZE NASIL ULAŞABİLİRSİNİZ?





Ek VII - İnsan tombalası

örnek 1

Gruptaki birinin adını yazın ki ...

NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	ERKEK KARDEŞİ VAR	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	INSTAGRAM'I HAFTADA EN AZ İKİ KEZ KULLANIYOR
RUŞÇA KONUŞUYOR	KAHVE İÇMİYOR	3 VEYA DAHA FAZLA SOSYAL MEDYA UYGULAMASI KULLANIR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR
KARACİĞER SEVMİYOR	BİR KÖPEK VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
KAYAK YAPMAYI BİLİR	KÜPE TAKIYOR	ÇİÇEKLERİ SEVER	BÜYÜK BRİTANYA'YA GİTTİ

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR



ÖRNEK 2

Gruptaki birinin adını yazın ki kim ...

SOSYAL MEDYADAN NEFRET EDİYOR	TIRNAKLARINI ÇİĞNİYOR	SOĞUK HAVAYI TERCİH EDER	ÇOK ÇİKOLATA YİYOR
KAHVE İÇMİYOR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR	BALIK SEVMEZ	AVRUPA'NIN DIŞINDAYDI
PİZZA SEVMEZ	3'TEN FAZLA EVCİL HAYVANI VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	BİR MÜZİK ALETİ ÇALAR / SÖYLER	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	2 KM'DEN FAZLA KOŞABİLİR
REALİTY TV'NİN APTALCA OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYOR	KÜPE TAKIYOR	DAĞLARDA YÜRÜYÜŞLER	USTA BİR YÜZÜCÜ

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR



Örnek 3

Gruptaki birinin adını yazın ki ...

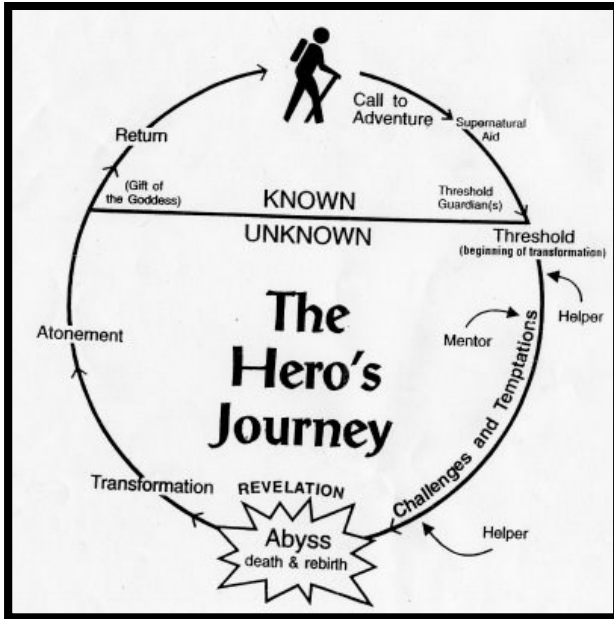
REALİTY TV'NİN APTALCA OLDUĞUNU DÜŞÜNÜYOR	DAĞLARDA YÜRÜYÜŞLER	ZEVK İÇİN YILDA 5'TEN FAZLA KİTAP OKUR	BAŞKA BİR YABANCI DİL ÖĞRENMEYE BAŞLAMAK İSTER
TÜM DÜNYAYI DOLAŞMAK İSTİYOR	HİÇ ÇİN RESTORANINDA YEMEK YEMEDİ	AVRUPA'NIN DIŞINDAYDI	ÜNLÜ OLMAK İSTİYOR
PİZZA SEVMEZ	3'TEN FAZLA EVCİL HAYVANI VAR	ÖRÜMCEKLERDEN KORKAR	DÖVMESİ VAR
NORMALDE SABAH 7.00'DEN ÖNCE KALKAR	ERKEK KARDEŞİ VAR	SÜT ÜRÜNLERİNE / SÜTE VB. ALERJİSİ VAR MI?	ABRUZZO'NUN DIŞINDA DOĞDU
UÇAKLA SEYAHAT ETMEYİ SEVMİYOR	KAHVE İÇMİYOR	2 KM'DEN FAZLA KOŞABİLİR	AYAK PARMAKLARINA DOKUNABİLİR

... SONRA YUKARIDAKİLERİN HER BİRİ İÇİN BİR KİŞİ BULAN İLK KİŞİ "BINGO" DİYE SESLENİR

Ek VIII - Sanat temelli bir yansıtma egzersizi: "Kahramanın yolculuğu"

Campbell (1993) 1949 tarihli *The Hero With a Thousand Faces* adlı kitabında, farklı zamanlarda, yerlerde ve kültürlerde incelediği mit ve efsanelerde karşılıklı ve evrensel bir hikaye olan Kahramanın Yolculuğunu anlatır. Kahramanın Yolculuğu uygulaması özellikle psikoloji ve eğitim alanlarında önemli bir yaşam problemi / meydan okuması yaşayan bir kişinin dönüşüm sürecini tanımlaması için oldukça yaygınlaşmaktadır (Effthimiou ve Franco, 2017). Uygulamasında kişi hikayesini Kahramanın Yolculuğu'nun temel adımlarıyla anlatmaya teşvik edilir, bu da kaotik ve zorlu ortamda anlam ve amacın gelişimini anlatmaya ve anlamaya yardımcı olur (Williams, 2019). Genç göçmenlerle adımları analiz ettikten sonra, eğitimciler onlardan kahramanın yolculuğunun hayali hikayelerini anlatmalarını isteyebilir ve böylece bu dönüşüm sürecinden geçerken öğrenebileceklerinin altını çizip vurgulayabilir.

Bir iletişim becerileri geliştirme uygulaması olarak eğitimciler, hikayelerinde bu zorlu sürecin üstesinden gelmeyi başarırken kahramanlarının iletişim becerilerini de gösterebilir. Öğrencilere yardım etmek ve onları desteklemek için sanat temelli önemli bir yöntemdir. Çünkü, hikaye anlatımının kendini yansıtma gücü ile eğitimci, öğrencinin zorlu durumlarda öğrenme sürecini "Bilinen Dünya" dan "Bilinmeyen Dünya" ya doğru değerli bir dönüşümsel deneyim olarak keşfetmesini sağlayabilir:



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

Hero's Journey'deki adımların tanımlanması için farklı uygulamalar vardır, eğitimciler İnternet kaynaklarında birçok bilgiyi bulabilir. Eğitimciler, On iki Aşamalı Kahramanın Yolculuk Modeli'nde (Voytilla, 1999) Christopher Vogler tarafından uyarlanan 12 aşamalı süreci kullanmalarını önerebiliriz. Senarist Dan Bronzite, bu 12 aşamalı süreci okuyucu dostu bir şekilde açıklıyor: <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.

Tatbikat uygulaması hakkında daha fazla bilgi için Boğaziçi Üniversitesi, YME Projesi Sanat Araştırmacısı Burcu Ertürk Kılıç (burcu.erturkkilic@boun.edu.tr) ile iletişime geçebilirsiniz.