



Kursų vadovas



Turinys

Įvadas	3
1 Kaip naudoti modulius.....	5
1.1 Modulis 1 - Kursų vadovas.....	5
1.2 Modulis 2 - Susipažinkite su verslininku	6
1.3 modulis – Idėjos įgyvendinimas realiame gyvenime.....	9
1.4 Modulis – Verslo planavimo priemonės	11
1.5 Modulis 5 – Nuoseklus vadovas.....	14
2 Mokymo kurso modelis verslo patarėjams	16
3 Mokymo metodai, tinkami marginalizuotų grupių verslininkams remti	19
4 Mokymo kurso modelis verslininkams	23
5 Paramos metodai marginalizuotų grupių žmonėms	25
6 Mokymosi vertinimas ir patvirtinimas	27
Nuorodos.....	29

Įvadas

Remiantis 2017 m. EBPO ataskaitos „Missing Entrepreneurs“ leidimu, nepalankioje padėtyje esančiose ES grupėse esantys žmonės vis dar mažiau linkę dalyvauti verslo kūrimo ir savarankiško darbo veikloje nei pagrindiniai gyventojai. Ataskaitoje pabrėžiamas „poreikis toliau skatinti ir remti verslumą“ ir rekomenduojama „remti šias grupes verslumo mokymais, instruktavimu ir kuravimu“. Trūksta nuostatų, kuriomis būtų remiami palankių sąlygų neturintys asmenys verslumo ir savarankiško darbo srityje.

Programos "Erasmus+" strateginės partnerystės suaugusiųjų švietimo srityje projektu "ACCESS ENTERPRISE" siekiama parengti strategijas valstybės narėse, siekiant **remti marginalizuotas grupes**, kad jos galėtų pasinaudoti verslo ir savarankiško darbo galimybėmis, ir padėti suaugusiųjų švietėjams ir verslo paramos specialistams ugdyti naujus ir esamus įgūdžius ir visapusiškai dalyvauti visuomenės gyvenime.

Rengiant verslo rėmimo programą patarėjams ir dėstytojams, projekte tiesiogiai sprendžiami nepalankios padėties ir socialinės atskirties klausimai susiję su tinkamo ir prieinamo mokymo trūkumu ir parama, kad asmenys galėtų pasinaudoti įsidarbinimo, savarankiško darbo ir verslumo priemonėmis.

Projektą *ACCESS ENTERPRISE* koordinuoja Merseyside Expanding Horizons, **Jungtinė Karalystė – UK** su projekto partneriais iš **Ispanijos** (Formacion para el desarrollo e insercion, sociedad limitada), **Portugalija** (Aproximar-cooperativa de solidariedade social), **Lietuva** (SIF -Socialiniu Inovacijų Fondas), **Graikija** (Atėnų mokymosi visą gyvenimą institutas Eastiki mi kerdoskopiki etairia) ir **Rumunija** (Centru Pentru Promovarea Invatarii Permanente Timisoara Asociatia).

Projekto rezultatai yra šie trys intelektiniai produktai (IO):



IO1 Situacijos analizės („State of Art“) apžvalga dėl paramos verslui marginalizuotoms grupėms;



IO2 Mokymo moduliai ir ištekliai verslo patarėjams / treneriams, dirbantiems su marginalizuotų grupių žmonėmis;



IO3 Poveikio ir vertinimo, padėties analizės ir tvarumo ataskaita.

Tikslinės grupės, kurioms projektas bus naudingas:



Profesionalai: instruktoriai ir įmonių treneriai, palaikantys pirmiau minėtas grupes;



Žmonės, kurie yra nepalankioje padėtyje dėl lyties, negalios, rasės, etninės kilmės, religijos;



Asmenys, kurie yra išstumti iš darbo rinkos.

IO1 Situacijos tyrimo peržiūros rezultatai verslumo paramos marginalizuotoms grupėms – moksliniams tyrimams ir teikiama per konsultacijas bei vietos apskritojo stalo renginius – parodė, kad reikia specialaus ir į asmenį pritaikyto mokymo ir paramos, kuri būtų teikiama marginalizuotų grupių žmonėms.

Partnerystė sukūrė šio dokumentų rinkinio sistemą, renkant informaciją per IO1 – Situacijos analizę apie paramą verslumui socialiai atskirtoms grupėms: gerosios praktikos pavyzdžius, kiekvienos šalies partnerės ekonomikos augimo sektorius, geriausias verslo planavimo priemones ir išteklius, rezultatus, gautus tikslinės marginalizuotų žmonių grupės ir konsultacijų su esamais verslininkais, ir pateiktas paskutinėje IO1 dalyje išvadas.

IO2 – Mokymo/si moduliai ir ištekliai verslo patarėjams/instruktoriams, dirbantiems su žmonėmis iš marginalizuotų grupių buvo sukurtas taikant bendros gamybos modelį, pagal kurį specialistai ir marginalizuotų grupių atstovai vienodai traktuojami projektuojant, kuriant, išbandant ir vertinant intelektinius rezultatus.

IO2 apima penkis sukurtus modulius, kurie buvo išbandyti testavimo metu pagal planą, su aiškiais tikslais, laikotarpiais, iššūkiais ir grįžtamąja informacija. Šie moduliai yra skirti verslo patarėjams/ verslo instruktoriams, taip pat verslininkams, bet su skirtingu tikslu: verslo patarėjams/ verslo instruktoriams tai yra labiau kaip mokymas ir sesijos planas, verslininkams - tai daugiau apie verslininko kelionę nuo vienos iki kitos sesijos.

Mokymo modulių ir išteklių kūrimo pabaigoje projekto partneriai išbandė ir įvertino darbo programą, kuri suteikia įgūdžių, kompetencijų ir sudaro galimybę esamiems verslo patarėjams ir instruktoriams teikti veiksmingą paramos verslui paketą žmonėms iš skirtingų marginalizuotų grupių.

Šiame dokumente pateikiamas pirmasis iš penkių modulių, esančių IO2 mokymosi pakete - **Modulis 1 - Kursų vadovas**, kuriame išsamiai aprašoma, kaip vykdyti mokymus skirtingoms marginalizuotoms grupėms, pristatomi įvairūs mokymo/si metodai ir strategijos, kurie yra veiksmingi dirbant su marginalizuotų grupių žmonėmis, atvejai pilotinių mokymų iš abiejų geriausios praktikos pavyzdžių, pateiktų IO1 ataskaitoje.

Kurso vadovas skirtas verslo patarėjams/ instruktoriams, taip pat verslininkams, kad jie galėtų įgyvendinti „Access Enterprise“- suprasti, kad pagrindinis projekto ir „Access Enterprise“ metodikos rezultatas yra ne verslo kūrimas, bet pažeidžiamų grupių žmonių žinojimas apie tai, kad jie yra verslininkai savo gyvenime ir keliuose, kuriuos jie gali pasirinkti geresniam gyvenimui.

1 Kaip naudoti modulius

Mokymo moduliai ir ištekliai apima šias temas, dėl kurių susitarta Europinių verslo patarėjų/instruktorių mokymų metu (C1):



1 modulis. Kursų vadovas



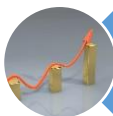
2 modulis. Susipažinkite su verslininku - Verslininko profilis



3 modulis. Parama žmonėms plėtoti savo verslo idėją realiaame pasaulyje



4 modulis. Efektyvių verslo planavimo metodų rinkinys



5 modulis. Nuoseklus gidas/vadovas

Kiekvienas modulis patalpintas į partnerių bibliotekas-archyvus ir projekto interneto svetainėje elektroniniu formatu.

1.1 Modulis 1 - Kursų vadovas

Šis modulis naudojamas savarankiškam mokymuisi ir aptariamas tiesioginių sesijų metu.

Kurso vadove yra aprašyti mokymai apie visus modulius. Jis informuoja ir padeda svarbiausiais mokymo proceso organizavimo aspektais, remiantis bendros gamybos metodikos principu: kaip vykdyti mokymo seminarą, įskaitant mokymosi planą, metodus ir technikas, atvejo analizę, mokymo ir paramos metodikas.



Kursų vadovą sudaro septyni skyriai:

- Įvadas;
- Kaip naudoti modulius;
- Verslo patarėjų mokymo/si kursas;



- Mokymo metodai tinkami paremti verslininkus iš marginalizuotų grupių;
- Mokymo kursas skirtas verslininkams;
- Paramos metodai marginalizuotų grupių žmonėms;
- Mokymosi įsivertinimas ir patvirtinimas.

Kursų vadove pateikiama aukščiau pateiktų skyrių apžvalga.

Veiksmai, kurių reikia imtis šiame procese:

- Prieš mokymus išanalizuoti bendros gamybos metodikos principus, taip pat metodus, atvejų analizę, mokymą ir paramos metodikas;
- Prieš tiesioginį mokymą virtualiai įgyti būtinų žinių, aprašytų kiekviename modulyje;
- Pasirinkti laiko intervalą tarp mokymo sesijų. Tai leidžia praktikuoti ir diskutuoti tiesioginio mokymo proceso metu;
- Vykdyti veiklą pagal kiekvieno modulio mokymo planą;
- Gauti grįžtamąjį ryšį iš pilotuojamos - bandomosios grupės.

1.2 Modulis 2 - Susipažinkite su verslininku



Šis modulis skirtas verslo patarėjams/instruktoriams padėti jiems suprasti verslininko profilį įgūdžių ir patirties požiūriu, taip pat mokyti verslo patarėjus / instruktorius, kaip pažindami verslininkus, jie galėtų įgyvendinti „Access Enterprise“ metodiką. Šis modulis taip pat skirtas verslininkams, kad jie supažindintų su mokomąja medžiaga

ir praktika, kuri naudojama per pilotinius kursus.

Šis modulis apima šias temas:

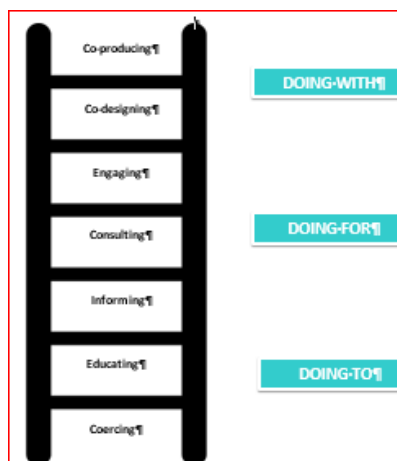
- Pagrindinės IO1 išvados;
- Dalyvavimo kopėčios;
- Susipažinkite su verslininku;
- Susipažinkite su verslo patarėju;
- Bendra gamyba;
- Palaikymo ratai.

Pagrindinės IO1 išvados



Naudokite internete šios temos aprašymą, kuriame pateikiamos pagrindinės išvados, nustatytos *Situacijų analizės* apžvalgoje apie verslumo paramą, atkreipiant dėmesį į marginalizuotų grupių verslininkų profilį, kaip rezultatą mokslinių tyrimų, kurie buvo atlikti kiekvienoje partnerių šalyje. Tai padės jums suprasti verslininko profilį įgūdžių ir patirties požiūriu, taip pat išmokti, kaip, pažindami verslininką, padėti jiems įgyvendinti „Access Enterprise“ metodiką.

Dalyvavimo kopėčios (*Ladder of Participation*)



Tikslas: nustatyti pagrindinius klausimus apie pilotinio įgyvendinimą.

Paaiškinkite projekto tikslą, kad pasiektumėte paskutinį kopėčių laiptelį. Naudokite šabloną *Armsteins Ladder of Participation* (*Armsteins Kopėčios dalyvavimą*) ir *Armsteins Ladder of Participation Exercise Sheet* praktiniam darbui. Dalyviai turėtų pagalvoti apie savo patirtį ir pateikti pavyzdžių kiekvienam veiksmui: Su kuo daryti? Kokiam tikslui daryti? Kam daryti? - ir atsakyti į klausimus: Kur jis tinka dalyvavimo kopėčiose? Kokių rezultatų pasiekėte? Kaip pasiekėte geresnių rezultatų?

Šis pratimas pateikia modelį, padedantį specialistams apsvarstyti, kur jie yra savo kelionėje, kad galėtų produktyviai dirbti su asmenimis bendradarbiaujant. Pratime naudojamas šablonas *Armsteins Ladder of Participation* skatinantis apsvarstyti asmeninę praktiką ir pabrėžti, kad dirbant kartu galima gauti geresnius rezultatus.

Bendra gamyba



Verslo patarėjai, žinantys verslininkus, palaiko juos, kad įgyvendintų „Access Enterprise“ metodiką. Pradėkite nuo pratybų, kurios paskatins dalyvius apsvarstyti bendros gamybos apibrėžimą ir pagrindines vertes. Jie sužinos, ką reiškia būti abipusišku ir galės aiškiai apibūdinti pagrindinius bendros gamybos principus. Išdalinti padalomąją medžiagą su bendros gamybos apibrėžimais ir principais, ir rašymo priemones praktiniams užsiėmimams. Dviejose grupėse (po tris asmenis), *nagrinėjamas pagrindinis bendros gamybos principas*, pateikiamas šio principo apibrėžtis ir pavyzdys, kaip jis galėtų pasireikšti „Access Enterprise“ pilotinio metu. Apibendrindami gaukite grįžtamąją informaciją: apibrėžkite pagrindinius dalykus ir užtikrinkite, kad apibrėžtys būtų tarpusavyje suderintos ir suprantamos.

Pažinkite verslininką



Paprašykite savo dalyvių atskirai arba grupėmis apibūdinti asmenį, kuris pristatytų profilį: nupieškite asmenį, tada suteikite vardą, amžių ir verslo idėją. Dalyviai turėtų išsiaiškinti savo požiūrį, ateities lūkesčius, vertybes ir aistras, įgūdžius, iššūkius, pagrindinius sėkmės veiksmus ir gebėjimus, susijusius su verslo aplinka.

Pažink verslo patarėją

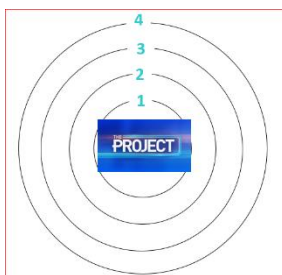


Paprašykite savo verslininko individualiai arba grupėmis apibūdinti asmenį: Šis pratimas leidžia ir įgalina verslininkus laisvai aptarti verslo poreikius, iššūkius ir sprendimus naudojant personažą, o ne save, taip pat suteikia įžvalgą ne tik apie verslo idėją, bet ir apie dalyvių, sukūrusių verslininko profilį, savybes, ko verslininkas

tikisi ir ko reikalauja iš savo verslo trenerio.

Aptarkite verslininkų ir verslo instruktorių patyčių skirtumus ir panašumus.

Palaikymo ratai



Naudokite šablonus *Bendros gamybos paramos ratai praktiniam pratimui (Co-production circles of support for practical exercise)*. Tai padeda suprasti, kas yra pagrindiniai veikėjai, remiantys tikslinę grupę (verslo patarėjai ir verslininkai).

Nurodytame lape išvardijami veikėjai, kurių kiekvienas iš dalyvių į teritoriją patenka per keturis apskritimus (tuo daugiau išorės, tuo toliau).

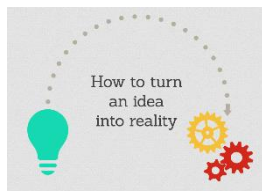
Bendros produkcijos gamintojai yra žmonės, susiję su visomis suinteresuotosiomis šalimis, kurios yra atsakingos už rezultatus ir skiria savo laiką bei dalinasi turimais įgūdžiais ir kompetencijomis.

Dalyviai yra žmonės, kurie gaus naudą, naudodamiesi tam tikra paslauga arba padės ją teikti, tačiau iš pradžių jie paslaugos nesukuria. Laikui bėgant šie žmonės gali tapti bendros produkcijos gamintojais.

Į procesą įtraukti asmenys yra žmonės, kuriems gali tekti suteikti informacijos apie jūsų paslaugą ir kurie gali norėti suteikti grįžtamąjį ryšį, pvz, komisijos nariai ar vadovai, tačiau patys aktyviai nedalyvauja procese ir nekuria bendros produkcijos.

Konsultuojantys asmenys yra susiję su suinteresuotosiomis šalimis, į kurių nuomonę norite atsižvelgti, tačiau negauna aktyvių paslaugų arba jomis nesinaudoja.

1.3 modulis – Idėjos įgyvendinimas realiame gyvenime



Šiame modulyje pagrindinis dėmesys skiriamas bendrųjų gebėjimų ugdymui ir verslo konsultantų mokymui palaikyti idėją turinčius verslininkus ir padėti šiems žmonėms sužinoti, kokia yra jų verslo realybė.

Šiame modulyje yra nagrinėjamos 4 temos:

- Elgesys nesėkmės atveju;
- Konfliktinės situacijos;
- Kolegų istorijos;
- Naudojimasis praeities patirtimi siekiant plėtoti idėją.

Elgesys nesėkmės atveju



Naudokitės internete pateikta medžiaga apie šią temą: „Elgesys nesėkmės atveju.“ „Griūvančių verslo konsultanto ir (potencialaus) verslininko santykių atvejis.“ Šios temos tikslas – nustatyti ir atpažinti dažniausiai pasitaikančias po nesėkmės užplūdusias emocijas, suprasti, kaip elgtis nesėkmės atveju, gebėti atlikti pagrindinius žingsnius, kuriuos reikia žengti norint atsigauti po nesėkmės bei suprasti, kokie bendri veiksniai lemia, jog santykiai tarp verslininko ir verslo konsultanto gali pradėti griūti.

Naudokite „PowerPoint“ pristatymą temai „Elgesys nesėkmės atveju“ tiesioginių užsiėmimų metu, kai yra pateikiamos keturios temos: „Kas yra nesėkmė ir nesėkmės baimė“, „Mokymasis iš nesėkmės“, „Svarbūs žingsniai, reikalingi norint atsigauti po nesėkmės“ ir „Elgesys griūvančių santykių atveju.“

Yra parengtos priemonės trims temoms:

- Naudokite šabloną temai „Asmenybė, gebėjimai ir interesai,“ kad atliktumėte savianalizę, ir atrinkite tuos aspektus, kurie yra susiję su verslininko/-ės asmenybe, jo/-s gebėjimais ir interesais bei užsirašykite jį/-ą dominančias verslo sritis. Žinant savo gabumus ir gebant atpažinti savo verslo interesus, verslininkui/-ei gali būti lengviau kritiškai analizuoti save. Be to, žinant šią informaciją, verslininkui/-ei gali būti lengviau suprasti, kad nesėkmė nebūtinai yra susijusi su jo/-s asmeniniais gebėjimais, lengviau sau tai priminti ir vėl susigrąžinti motyvaciją.
- Naudokite šabloną temai „Lūkesčiai ir baimės“, kuriuo naudodamasis/-i verslininkas/-ė turi parašyti savo lūkesčius ir baimes, susijusius su verslo projektu. Padėkite verslininkams atskirti baimes pagal tokius aspektus kaip finansinis saugumas,

gebėjimas finansuoti įmonę, asmeniniai sugebėjimai, idealo potencialas, įmonės sugebėjimas vykdyti veiklą, grėsmės socialiniam vertinimui bei alternatyvios išlaidos.

- Naudokite „Nenumatytų veiksmų medžio“ šablonus, kurie padeda verslo konsultantams/verslininkams išanalizuoti kelis scenarijus ir priežastis (atpažinti nesėkmę ir jos priežastis), kad geriau suprastumėte, kas nepavyko arba kas gali nepavykti. Šablonas „Kelionės žemėlapis“ padeda verslininkui suprasti, kokius tolimesnius veiksmus jis turi atlikti, ką turi bandyti atlikti dar kartą, pasimokęs iš savo klaidų.
- Naudodamiesi popieriaus lapu ir spalvotais pieštukais, atlikite pratimą „Asmeninė vėliava“, kurio tikslas – padėti verslininkams susikurti savo asmeninę vėliavą, atsakant į šešis žemiau pateiktus klausimus. Atsakyti į klausimus galima keliais būdais: verslininkai gali nupiešti nedidelį piešinuką ar simbolį, parašyti žodį arba atsakyti trumpais sakiniais.

- Kokia yra jūsų didžiausia asmeninė sėkmė?
- Ką norėtumėte savyje pakeisti?
- Kokiu žmogumi labiausiai žavėtės?
- Koks yra jūsų didžiausias talentas?
- Ką labiausiai vertinate gyvenime?
- Kokie yra didžiausi sunkumai ir sunkumai dirbant komandoje/arba su savo konsultantu?

Paprašykite kiekvieno verslininko pateikti savo rezultatus ir jais pasidalinti, pabrėžiant, kokie kiekvienos vėliavos aspektai verslininkui/-ei atrodė įdomiausi ir ką jis/-i sužinojo apie save ir grupę.

Konflikcinės situacijos



Naudokitės internete pateikta medžiaga apie šią temą, kurią sudaro tokios potėmės: „Keletas faktų apie konfliktą“, „Konfliktų priežastys konsultacinio pobūdžio santykiuose“, „Konflikto pasekmės“, „Konfliktų valdymas ir konfliktų sprendimo etapai“, „Metodai, skirti konfliktinėms situacijoms įveikti“, „Įgūdžiai, skirti konfliktinėms situacijoms įveikti bei padėti atpažinti ir naudoti strategijas, skirtas konfliktinėms situacijoms įveikti.“

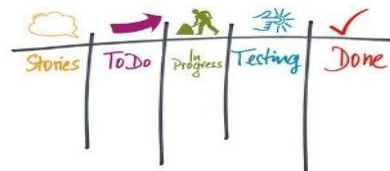
Naudokite „PowerPoint“ pristatymą kalbėdami tema apie konfliktą ir analizuokite šią temą tiesioginių užsiėmimų metu.

Vesdami tiesioginius užsiėmimus, praktinėms užduotims atlikti naudokite metodą „Spalvos ir jausmai.“ Paprašykite kiekvieno dalyvio emocijas, kurias jis jaučia, išreikšti spalvomis. Dalyviai turi parodyti savo pasirinktą kortelę, kuri paaiškina, ką reiškia

pasirinkta spalva. Jei kuris nors dalyvis parodo kortelę su spalva, reiškiančia neigiamą emociją, visi kiti dalyviai turi pasiūlyti teigiamą emociją: jie turi pasiūlyti dalyviui pasirinkti kortelę su spalva, kuri simbolizuoja gerus jausmus.

Kolegų istorijos

Paprašykite dalyvių namuose išanalizuoti teorinę medžiagą ir kolegų istorijas. Skatinkite dalyvių smalsumą, pateikdami sėkmės istorijų pavyzdžius. Naudokitės dviem tikrais kolegų istorijų pavyzdžiais – priemone „Newspaper Peer Stories.“ Tiesioginio susitikimo metu aptarkite, kaip dalyviams sekėsi analizuoti istorijas. Norėdami palaikyti diskusiją, užduokite klausimus: su kokiais iššūkiais dalyviai susidūrė? Kaip jiems sekėsi spręsti problemas?



Naudodamiesi priemone „Sukurti savo istoriją“, kartu su verslo konsultantais/verslininkais sukurkite savo sėkmės istorijas.

Naudojimasis praeities patirtimi siekiant plėtoti verslą

Naudokitės ankstesniais pratimais (pratimu „Kelionės žemėlapis“) ir pateikite verslininkui nurodymus, kaip jam toliau plėtoti savo idėją ir ją įgyvendinti.

Naudokitės priemone „Gyvenimo siužetas“, suteikiančia dalyviams galimybę nupiešti/aprašyti įvairius savo gyvenimo etapus ir svarbius momentus (visada chronologine tvarka). Padėkite verslininkui užbaigti savo „Gyvenimo siužetą“, susijusį su nuosavu verslu arba savo kelionę, susijusią su verslo kūrimu.

1.4 Modulis – Verslo planavimo priemonės



Šiame modulyje supažindinama su LEAN planu (apribojimais ir sąlygomis), plano sudedamųjų dalių ir įgyvendinimo analize bei verslo planavimo proceso suvokimu nuo teorinių iki praktinių žingsnių. Be to, šiame modulyje verslininkams suteikiama galimybė suprasti, kodėl jiems reikėtų turėti verslo planą ir žengti kitą žingsnį.

Šiame modulyje yra nagrinėjamos tokios temos:

- Kodėl svarbu planuoti verslą;
- Kodėl Lean planas ir perėjimas nuo teorijos iki praktikos;
- Kitos priemonės;
- Apžvalgos ir apmąstymai;
- Palaikymas, padedantis verslininkui judėti į priekį;
- Literatūra ir papildoma medžiaga

Kodėl svarbu planuoti verslą?



Naudokitės internete pateiktu aprašymu apie šią temą, kad suprastumėte, kas yra verslo planas ir kam jis reikalingas. Aptarkite šią temą tiesioginio susitikimo metu.

Kodėl Lean planas & Perėjimas nuo teorijos iki praktikos

Naudokitės internete pateiktu aprašymu apie temą „Kodėl Lean planas“, kurioje yra pateikiamos septynios potėmės: „Lean plano teorinis pagrindimas“, „Verslo modelio drobė“, „Kodėl Lean planas?“, „Kas sudaro Lean planą?“, „Kokie yra 5 pagrindiniai Lean plano principai?“, „Lean planas – keturių žingsnių procesas“, „Lean plano šablonas.“

Naudokitės temos „Kaip įgyvendinti Lean planą“ medžiaga ir pateikite keletą naudingų patarimų, kuriais gali vadovautis potencialūs verslininkai, norėdami sukurti Lean verslo planą, kuris galėtų suteikti pridėtinės vertės jų verslo planavimo procesui ir nuo pat pradžių pašalinti bet kokią riziką.

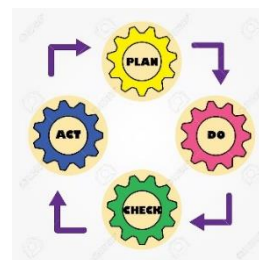
Atlikdami praktines užduotis, laikykitės pamokos plano:

Norėdami gilinti žinias apie Lean planą, tiesioginio užsiėmimo metu naudokite „PowerPoint“ pristatymą temoms „Kas yra Lean planas“ ir „Lean plano procesas.“ Praktinėms užduotims atlikti naudokite Lean plano šabloną, kuris padeda verslininkui/-ei atsakyti į pagrindinius klausimus apie tai, kaip jis/-i turėtų parengti verslo planą ir kaip jis/-i turi tai padaryti.



Tiesioginio užsiėmimo metu naudokite „PowerPoint“ pristatymą temai „Penki pagrindiniai Lean plano principai“, kad pagilintumėte savo žinias šia tema, o praktinių užsiėmimų metu naudokite „Penkių pagrindinių Lean plano principų“ šabloną su penkių klausimų sąrašu, kurių atsakymai atitiks kiekvieną iš penkių Lean plano principų, padedančių verslininkams atskleisti klientų lūkesčius ir parodyti savo galimybes.

Tiesioginio užsiėmimo metu naudokite „PowerPoint“ pristatymą temai „Lean planas – keturių žingsnių procesas“, kad pagilintumėte savo žinias šia tema. Praktinių užsiėmimų metu naudokitės priemone „Lean planas – keturių žingsnių procesas“, kuri padeda verslininkams išbandyti ir patikslinti savo planą bei nustatyti visus korekcinius veiksmus, kuriuos reikia atlikti.



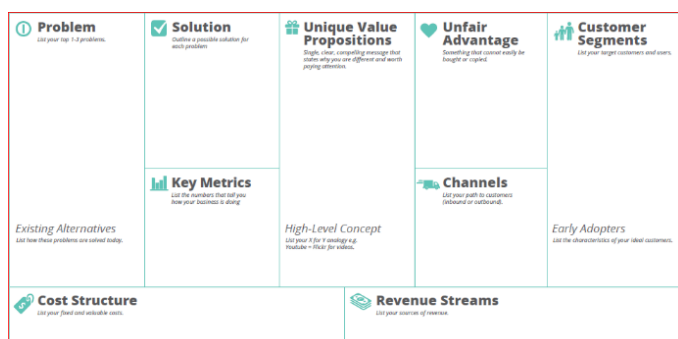
Kitos priemonės

Naudokite „PowerPoint“ pristatymą temai apie penkias konkurencines jėgas, kurios skatina konkurenciją ir gali paveikti įmonės galimybes aptarnauti savo klientus bei gauti pelną.

Praktiniam darbui atlikti naudokite „Penkių konkurencinių jėgų modelio“ šabloną, kuriuo naudodamiesi verslininkai turi surašyti grėsmes, galinčias turėti įtakos jų verslo idėjai. Analizuodami „Penkių konkurencinių jėgų modelį“, verslininkai galės pagalvoti apie išorės aplinkos įtaką savo verslo idėjai. „Penkių konkurencinių jėgų modelio“ taikymas reiškia tam tikrus iššūkius, su kuriais verslininkams reikia susidurti, siekiant išvengti neteisingo modelio taikymo.

Supažindinkite dalyvius su „Lean verslo modelio drobės“ verslo modeliu, kuriame

daugiausia dėmesio skiriama problemoms, sprendimo būdams, pagrindinei metrikai ir konkurenciniams pranašumams.



Praktiniam darbui atlikti naudokite „Lean verslo modelio drobės“ verslo modelio šabloną. Verslininkai turi užpildyti verslo modelio šablono temas, kurias sudaro 9 elementai.

Apžvalgos ir apmąstymai



Nurodykite, kokių lūkesčių verslininkai tikisi iš verslo konsultantų, nustatydami efektyviausią verslo planą.

Naudokitės šablonu „Susikurkite idealius verslo konsultavimu paremtus santykius.“ Paprašykite verslininkų nustatyti, kokie yra jų idealūs verslo konsultavimu paremti santykiai ir atsakyti į šiuos klausimus:

- Koks bus didžiausias verslo konsultanto iššūkis potencialiems verslininkams?
- Kaip, derinant taikomų verslo modelių mokymą ir užduočių kūrimą, galima pasiekti sėkmingo verslo konsultavimo etapą?
- Kokią specialią informaciją apie savo būsimus verslo konsultantus turėtų gauti potencialūs verslininkai?

Pagalba verslininkui žengti į priekį

Naudokitės internete pateiktu aprašymu apie šią temą, kurioje daugiausia dėmesio skiriama veiksmams, kurių verslininkas turėtų imtis, norėdamas judėti į priekį plėtojant savo verslą, kai bus parengtas verslo planas.

Naudokite „PowerPoint“ pristatymą temoms *„Kaip galite plėtoti savo verslą, taikydami pozicionavimo strategiją“* ir *„Veiksmai, kurių reikia imtis norint pozicionuoti produktą.“* Aptarkite šias temas su dalyviais.



Norėdami verslininkui/-ei padėti formuoti jo/-s rinkodaros strategiją, naudokitės rinkodaros strategijos verslo šablonu. Šis šablonas padeda sujungti informaciją apie verslininko/-ės tikslinę rinką ir verslą su rinkodaros taktika, strategiškai mąstyti ir sukurti veiksmų planą.

1.5 Modulis 5 – Nuoseklus gidas/vadovas

Nuoseklaus gido/vadovo tikslas – suteikti verslo instruktoriams/konsultantams, dirbantiems su socialinę atskirtį patiriančiais verslininkais, žinių, įžvalgų ir įgūdžių, kad jie galėtų praktiškai pritaikyti „Access Enterprise“ metodiką. „Access Enterprise“ metodas yra labai lankstus ir pragmatiškas: laikantis pagrindinių principų, jį galima pritaikyti beveik kiekvienoje aplinkoje, dirbant su kiekvienu besimokančiuoju, dirbant grupėmis arba santykiu „vienas su vienu.“



Šis modulis yra patalpintas partnerių bibliotekose-archyvuose projekto interneto svetainėje elektroniniu formatu ir yra naudojamas kaip savarankiškas vadovas.

Nuoseklaus vadovo skyriuje „Access Enterprise metodo pagrindiniai principai ir pagrindinės ypatybės“ yra apibūdinama „Access Enterprise“ metodo *misija*, yra paaiškinamas *lankstus požiūris*, terminai *bendras (tarpusavio) koučingas/mentorystė*, nurodomos metodu naudotis galinčios *tikslinės grupės* ir *organizacijos* bei pateikiami naudingi patarimai.

Norėdami suorganizuoti aukštos kokybės pilotinius mokymus, nuosekliai vykdykite šiuos 4 žingsnius:

1 žingsnis. Konsultantų įdarbinimas

Įdarbinkite, mokykite ir palaikykite tinkamus konsultantus, kurie supranta metodiką ir laikosi jos vertybių, turi tiesioginės patirties dirbant versle ir pasižymi keliomis efektyviems verslo mokymams vesti reikalingomis savybėmis, tokiomis kaip gebėjimas užmegzti patikimus santykius, struktūrinis požiūris, savimonė ir savęs vertinimas:

palaikymas ir padrąšinimas, orientavimasis į rezultatus. Pagilinkite savo žinias apie patirtinį mokymąsi – mokymąsi per patirtį.

2 žingsnis. Verslininkų įdarbinimas

Įdarbindami verslininkus ir panaudodami verslininko profilį, atlikite šiuos veiksmus (2 modulis):

- Visada prisiminkite, kad idėjos yra bendros.
- Idėjos įgyvendinimas gali kelti baimę, tačiau svarbiausia – žengti pirmą žingsnį į priekį tam, kad įgyvendintumėte savo idėją.
- Idėjos analizavimas yra svarbus parengiamasis žingsnis, tačiau viena didžiausių kliūčių, su kuriomis žmonės susiduria, yra pernelyg didelis noras analizuoti kiekvieną galimą problemą, su kuria gali tekti susidurti, ir bandyti ją išspręsti.
- Noras dalintis, gauti grįžtamąjį ryšį ir mokytis iš kitų yra svarbiausi verslininko bruožai.
- Užsidegimas ir entuziazmas, derantis su aiškiomis mintimis ir novatorišku požiūriu į darbą.

3 žingsnis. Susipažinimas su verslininko samprata ir verslininkų verslo idėjomis

Paskatinkite savo instruktorius ir verslininkus dirbti kartu. Pirmasis instruktorių ir verslininkų bendro darbo etapas – susipažinti su verslininko samprata (2 modulis), susieti ir įvertinti verslininkų savybes, patirtį, gebėjimus ir įgūdžius, taip pat – sužinoti apie verslininkų verslo idėjas ir motyvaciją jas kurti.

Vadovaukitės išsamiau idėjos tobulinimo aprašymu bei naudokitės instruktoriui padedančia priemone – *idėjų profiliu*.

4 žingsnis. „Access Enterprise“ Nuoseklus gidas/vadovas

„Access Enterprise“ modelio tikslas – palaikyti socialinę atskirtį patiriančius verslininkus nuo pat verslo įkūrimo pradžios – „aš turiu idėją“ etapo – iki galutinio tikslo – „Aš pradėjau savo naują verslą“ etapo.

„Access Enterprise“ modelį sudaro 13 etapų (žingsnių).

Vadovaukitės išsamiau kiekvieno etapo aprašymu

2 Mokymo kurso modelis verslo patarėjams



Verslo patarėjų mokymo kursai rengiami pagal kiekvienai šaliai pritaikytą ir parengtą bandomąjį planą.

Proceso sėkmei labai svarbu, kad kurso dalyvių atranka būtų tinkama turinio lygiui. Tam atrankoje dalyvaujantys specialistai turi gerai išmanyti būsimų kandidatų dalyvauti ypatybes: išsilavinimo lygį, karjerą ir darbą, šeimos ir socialinį kontekstą ir kt.

Taigi, prieš pradedant mokymo kursą, Verslo patarėjai turi būti pasirengę vykdyti užduotis remti *visus*, „*kad jie galėtų geriausiai mąstyti ir praktikuoti*“. Norėdami tai padaryti, verslo patarėjai skatina visapusišką dalyvavimą, skatinti tarpusavio supratimą ir puoselėti bendrą atsakomybę. Remdami visus, kad jie galėtų geriausiai mąstyti, verslo patarėjai leidžia besimokantiejiems ieškoti įtraukiančių sprendimų (Sam Kaner, 2007). Dirbdami pagalbininkais, verslo patarėjai turi žinoti pagrindinius darbo su besimokančiais principus, nuo kurių priklauso sėkmė. Mokymuose akompanimentas yra svarbus ne tik dėl savo savybių ar profesinių įgūdžių, bet ir dėl veiksmingo tų konfliktų ar asmeninių tobulinimo sričių, kurios gali trukdyti pokyčių procesui, valdymo. Verslo patarėjas raginamas būti kūrybingas ir lankstus besimokančiųjų poreikių atžvilgiu.

Šiems reikalavimams įgyvendinti reikėjo verslo patarėjų įdarbinimo ir atrankos proceso. Suaugusiųjų švietimo centrų, asociacijų ir NVO instruktoriai, dirbantys verslumo srityje, buvo įdarbinti ir atrinkti per tinklą arba bendradarbiavo su minėtomis institucijomis. Kiekvienoje šalyje partnerėje buvo įdarbinti penki verslo konsultantai apklausdami arba naudodami CV.

Verslo patarėjai turėtų:

- sukurti psichologiškai draugišką mokymosi aplinką;
- susipažinti su auditorijos biografija ir žinoti jų poreikius bei lūkesčius;
- turėti patirties, kaip dirbti su žmonėmis iš marginalizuotų grupių;
- turėti žinių ir įgūdžių organizuoti mokymosi sesijas;
- gerai išmanyti mokymo turinį (1–5 ir O3 moduliai);
- turi esminių asmeninių savybių: turėti gerus bendravimo įgūdžius, būti tolerantiškas, sugebėti motyvuoti besimokančius ir kelti pozityvius savęs vertinimo įgūdžius;
- būti geri pagalbininkai;
- sugebėti susidoroti su dviem tikslinėmis grupėmis;
- sugebėti nustatyti ir įdarbinti mokymo sesijos dalyvius.

Verslo patarėjai mokomi apie „Access Enterprise“ metodiką – bendrą gamybą



Bendra gamyba reiškia viešųjų paslaugų teikimą vienodais ir abipusiais ryšiais tarp specialistų bei paslaugas besinaudojančių žmonių. Tikslinės grupės prisidės prie „Access Enterprise“ projekto kaip lygios.

Pagrindiniai bendros gamybos principai:

1. *Lygybė* – bendra gamyba prasideda nuo minties, kad nė viena grupė ar asmuo nėra svarbesnis už bet kurią kitą grupę ar asmenį. Taigi visi yra lygūs ir kiekvienas turi turto (įgūdžių), kurį galėtų atnešti į procesą.
2. *Įvairovė* – įvairovė ir įtrauktis yra svarbios bendros gamybos vertybės. Tai gali būti sudėtinga, tačiau svarbu, kad bendros gamybos projektai būtų aktyvūs ir įvairūs.
3. *Prieinamumas* – prieiga turi būti pripažinta kaip pagrindinis bendros gamybos principas, nes procesas turi būti prieinamas, jei visi ketina dalyvauti vienodomis sąlygomis. Prieinamumas – tai užtikrinimas, kad kiekvienas turėtų vienodas galimybes visapusiškai dalyvauti veikloje taip, kad tai jiems labiausiai tiktų.
4. *Abipusiškumas* – abipusiškumas yra pagrindinė bendros gamybos sąvoka. Jis buvo apibrėžtas kaip užtikrinti, kad žmonės gauna bei duoda, ir suteikia žmonių norą jaustis reikalingais ir vertinamais.

Yra 6 pagrindiniai elementai, kuriais galima naudotis taikant bendros gamybos principus:

- Turtu pagrįsto požiūrio taikymas;
- Remiantis esamomis žmonių galimybėmis;
- Abipusiškumas ir pasikeitimas;
- Bendraamžių palaikymo tinklai;
- Neryškūs (nykstantys) skirtumai;
- Parodyti kelią, o ne vadovauti.

Parengtas *dalyvavimo kopėčių* pratimas apie tai, kaip jis naudojamas „Access Enterprise“.

Dalyvavimo kopėčios	Ką tai reiškia?	Atidavimo rūšis
Bendra gamyba	Daryti su žmonėmis Bendradarbiavimas lygiomis teisėmis, suteikti ir imtis partnerystės	Tai yra bendros gamybos paleidimas
Bendras projektavimas		
Įsipareigojimas	Daryti žmonėms. Žmonių įsipareigojimas ir įtraukimas (prašyti jų nuomonės)	Tai yra užsakymas bendradarbiauti
Konsultacijos		
Informavimas	Daryti žmonėms Daryti dalykus į arba už žmones, jų neįtraukdami ir neprašę jų nuomonės	Tai rinkos valdymas / kontrolė
Švietimas		

Mokyk instruktorius renginys bus skirtas verslo patarėjams, kad jie galėtų įgyvendinti „Access Enterprise“, suprasti „Access“ projekto metodiką ir bendros gamybos modelį, kuris yra šios projekto idėjos pagrindas.

Mokymai vyksta nustatant kas veikia, o kas ne, kad būtų galima suprasti kur tobulėti.

Mokyk instruktorius renginys turėtų būti interaktyvus, įtraukiantis tikslinę projekto grupę. Pilotinimas turėtų vykti pagal planą su aiškiais tikslais ir laiko trukme: nuspręsti dėl testavimo grupės ir turinio, įvardinti iššūkius.

Formato mokymas yra *Flip classroom* - su turiniu susipažįstama internetu ir tada tiesioginiuose susitikimuose.

Šio renginio tikslas – verslo patarėjams/instruktoriams pateikti: kursų vadovas su trimis mokymo moduliais. Žingsnis po žingsnio vadovas, taip pat rinkti atsiliepimus apie IO3 poveikį.

Verslo patarėjų / instruktorių mokymai labiau panašūs į mokymų ir užsiėmimų planą.

Mokyk instruktorius renginio pabaigoje dalyviai turėtų turėti išmokti:

- Vertybes ir principus;
- Bendros gamybos metodus;
- Verslininko profiliavimas (kas ir kaip);
- Paversti verslą realybe (suprasti ir patirti);
- Verslo planavimo įrankiai (įsitikinkite, kad jie yra susipažinę su jais ir gebėtų juos naudoti);
- Poveikio vertinimo priemonė.

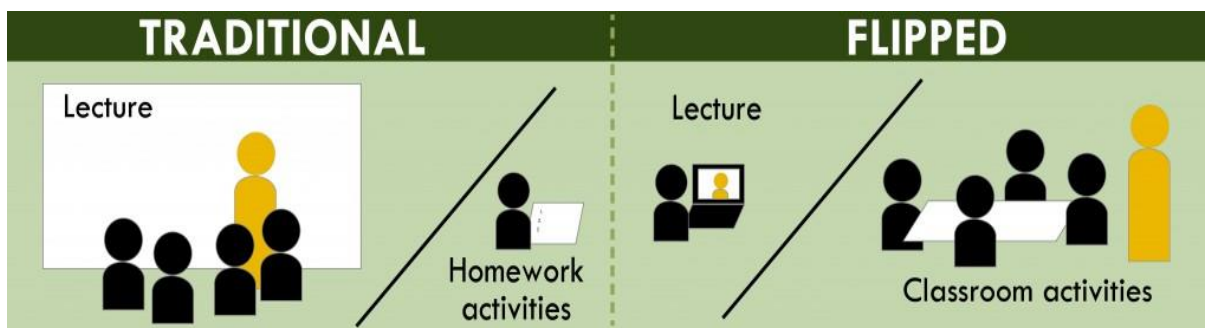
3 Mokymo metodai, tinkami marginalizuotų grupių verslininkams remti

Mokymo metodai yra mokymosi stimuliavimas, orientavimas, nukreipimas ir skatinimas.

Instruktorius gali laisvai keisti siūlomą laiką ir (arba) mokymo metodus, kurie, jo nuomone, laikomi naudingais ir taip praturtinti mokymo metodą.

Mokymo kursuose verslo patarėjai naudoja „*FLIP class*“ metodą.

„*Apversta klasė*“ (**Flipped classroom**) yra „pedagoginis metodas, kai tiesioginis mokymas pereina iš grupės mokymosi erdvės į individualią mokymosi erdvę, o susidariusi grupės erdvė transformuojama į dinamišką, interaktyvią mokymosi aplinką, kurioje pedagogas vadovauja studentams, kai jie taiko sąvokas ir kūrybiškai užsiima dalyke“ (The Flipped Learning Network, 2014).



„*Apversta klasė*“ yra **mišraus mokymosi tipas** kuriame mokiniai susipažįsta su mokymo turiniu namuose ir praktinėmis užduotimis mokyklose. Tai atvirkščiai įprasta praktika įvesti naują turinį mokykloje, paskiriant namų darbus ir projektus, kuriuos studentai turi atlikti savarankiškai namuose.

Pagrindinis „*Apverstos klasės*“ metodo tikslas yra ugdyti dalyvių gilesnę mokymosi patirtį, dalyvaujant instruktoriui, kuris juos kuruoja ir moko.

Daugiausia dėmesio skiriama aukštesnės tvarkos mąstymo įgūdžiams ir taikymui sudėtingoms problemoms spręsti.

- Dalyviai įgyja reikiamų žinių prieš mokymus tiesiogiai. Medžiaga, peržiūrėta prieš mokymus tieiogiai, gali būti įrašytų paskaitų, kuriojamų vaizdo įrašų, skaitymo užduočių, vaizdo transliacijų forma - bet kokia medžiaga, kurią instruktorius paskiria kaip svarbią nagrinėjamai temai;
- Instruktoriai padeda dalyviams aktyviai ir interaktyviai paaiškinti ir pritaikyti šias žinias tiesioginiuose mokymuose.

Bendra veikla apima mokymus:

- Aktyvus mokymasis. Leiskite dalyviams taikyti sąvokas tiesioginiuose mokymuose, kuriuose jie gali paprašyti bendraamžių ar instruktorių pateikti atsiliepimus ir paaiškinimus.
- Bendraamžių mokymai. Dalyviai gali mokytis vieni kitus aiškindami sąvokas arba dirbdami su mažomis problemomis.
- Mokymasis bendradarbiauti. Bendra mokymosi veikla galėtų padidinti dalyvių įsitraukimą, sustiprinti dalyvių supratimą ir skatinti kolektyvinį intelektą.
- Probleminis mokymasis. Tiesioginio mokymo laiką galima praleisti dirbant su problemomis, kurios gali trukti mokantis internetu.
- Diskusijos arba debatai. Leiskite dalyviams išsakyti savo mintis ir parengti argumentus, pagrindžiančius jų nuomonę ar pretenzijas.

Sokratiškas metodas pavadintas graikų filosofo Sokrato vardu, kuris mokė studentus uždavęs klausimą po klausimo. Sokratas stengėsi atskleisti prieštaravimus mokinių mintyse ir idėjose, kad vėliau vadovautų jiems tvirtoms, patikimoms išvadoms. Principas, kuriuo grindžiamas Sokratiškas metodas, yra tas, kad mokiniai mokosi naudodami kritinį mąstymą, samprotavimą ir logiką. Šis metodas padeda rasti klaidas savo teorijose ir tada pataisyti jas. Šiuolaikinis Sokratiškas mokymo metodas remiasi ne tik besimokančiųjų atsakymais į klausimą. Vietoj to, jis remiasi labai konkrečiu klausimų rinkiniu, kuris buvo sukurtas taip, kad paskatintų besimokančiuosius ieškoti idėjų. Todėl naudojant klausimus, instruktorius turi galimybę įtraukti ir sudominti tuos, kurie mokosi.

Naudodamas Sokratišką metodą „Access Enterprise“ mokymo kursuose, instruktorius turėtų besimokančiųjų paklausti, pavyzdžiui:

- Skaityti informaciją tema Konfliktinės situacijos per „Access Enterprise“ mokymo kursą (3 modulis);
- Dalyvaukite tiesioginiuose susitikimuose ir diskutuokite šia tema grupėse;
- Skatinkite besimokančius pradėti giliai apie tai galvoti plėtojant savo klausimus;
- Užduokite besimokantiems *keletą sokratinių klausimų kaip įgūdžiais įveikti konfliktines situacijas*, kurios praplečia temos supratimą, atsižvelgiant į galimus atsakymus ir tolesnes klaidingas nuomones. Tai skatina besimokančiuosius išnagrinėti prielaidas;

- Kiekvienoje grupėje, ieškant atsakymų į šiuos klausimus, bus pateikti argumentai, savo ruožtu gilina besimokančiojo supratimą šia tema.

Šis procesas atitinka mokymosi reikalavimus ir padidina besimokančiųjų gebėjimą kurti ryšius tarp pagrindinio turinio sričių, parodo, kaip situacijos sprendimas gali labai pasikeisti, taip pat sukuria atmosferą, kurioje besimokantieji tikrai mokosi.



Foninis (papildomas) skaitymas yra susijusių kūrinių skaitymas, siekiant gauti kontekstinę informaciją šia tema.

PPT pristatymai padeda sklandžiai vykdyti mokymus. Treneris gali laisvai keisti PPTs.



Visi pristatymai apima kritines kiekvienos temos sritis, suteikiant dalyviams gerą pagrindinio turinio apžvalgą ir pateikiant nuorodas į medžiagą tolesniam svarstymui kitoje internetinėje sesijoje, taip pat siūlomi pratimai darbui akis į akį su besimokančiais gilinant žinias šia tema.

Interaktyvus mokymas – tai priemonė, kuria dėstytojai aktyviai įtraukia besimokančius į savo mokymosi procesą reguliariai bendraujant dėstytojui ir mokiniui, naudojant garso ir vaizdo bei praktines demonstracijas. Besimokantieji nuolat skatinami būti aktyviais dalyviais.

Interaktyvūs mokymo stiliai sukurti pagal paprastą principą: be praktinio taikymo besimokantieji dažnai nesuvokia tyrimo medžiagos esmės. Interaktyvus mokymas taip pat naudingas mokytojui:

- Išmatuojami mokinių pasiekimai: instruktoriai, besinaudodami interaktyviais mokymo stiliais yra geriau pasirengę įvertinti, kaip mokiniai įvaldo tam tikrą dalykinę medžiagą.
- Lankstumas mokant: taikant mokymo metodus, susijusius su dvipusiu ryšiu, bus galima greitai koreguoti procesus ir metodus.
- Praktika tampa tobula: interaktyvus mokymas pagerina mokymosi procesą.
- Besimokančiųjų motyvacija: dvipusis mokymas išsklaido studentų pasyvumą, o kai įsitraukia daugiau studentų, jums taip pat bus daug smagiau.

4 Mokymo kurso modelis verslininkams

Verslininkų mokymo kurso metodas yra labiau verslininko kelionė ir parama dalyviams, steigiantiems savo verslą, o ne mokantiems juos, kaip būti verslininku.



Verslininkai, kaip ir verslo patarėjai, mokomi apie **„Access Enterprise“ metodiką – bendrą gamybą**. Tai reiškia, kad tikslinės grupės prisidės prie projekto lygiaverčiai (žiūrėti 3 skyrių).

Proceso sėkmei labai svarbu, kad kurso dalyvių atranka būtų tinkama pagal turinio lygį. Mokymo kursų dalyviai verslininkai turėtų turėti šias savybes:

- Motyvacija;
- Mokymo poreikį;
- Judėti į priekį su idėja;
- Verslumo, socialinių, pilietinių įgūdžių ir kompetencijų;
- Mąstysenos / požiūrio pokyčiai;
- Kelią, kaip jie suvokia verslumą;
- Gebėjimas gauti palaikymą / grįžtamąjį ryšį;
- Įgalinimas: gebėjimas susidoroti / valdyti kasdienį gyvenimą.

Potencialūs verslininkai įdarbinami iš asocijuotų partnerių, kurie remia nepalankioje padėtyje esančias grupes ir atrenkami atsižvelgiant į jų motyvaciją pradėti verslą ir gebėjimą priimti paramą ir patarimus.

Verslininkų mokymas vykdomas taip:

- „Apversta klasė“;
- Instrukavimo / kuravimo sesijos;
- Gebėjimų stiprinimo sesijos.

„Apversta klasė“ – mišraus mokymosi tipas – naudojamas ten, kur besimokantieji supažindinami su turiniu namuose ir praktikuoja jį tiesioginiuose susitikimuose, kuris skatina mokinius užduoti klausimus, analizuoti, ieškoti atsakymų ir problemų sprendimų, aptarti galimas kliūtis ir iššūkius, įsitikinti, ar jie teisingai suprato teorinės medžiagos turinį, sąvokas ir kokias idėjas jie gavo praktiniam medžiagos naudojimui realiame gyvenime.

Dažniau **kuravimas ir instruktavimas** yra naudojami pakaitomis verslo kontekste.

Kadangi verslininkų mokymo kurso požiūris yra daugiau kaip verslininko kelionė ir parama nustatant jų verslą, **mentorius turi** veikti kaip patarėjas, konsultantas ar vadovas



verslininkams, kuris galiausiai gali lemti kelius, kuriuos jie gali pasirinkti geresniam gyvenimui.

Verslininkų mokymo kursai apima:

- Internetinės sesijos - savarankiškas mokymasis, dirbant namuose prieš kiekvieną tiesiogiai vykstančią sesiją kiekvieno modulio temomis;
- Tiesioginis mokymas/is:
 - Susipažinkite vienas su kitu: Įvadinė dalis. Dalyvių pristatymas, jų poreikiai, lūkesčiai, interesai. Mokymo/si taisyklės. „Access Enterprise“ mokymo/si kursų struktūros pristatymas, lankstus darbo grafikas, mokymosi medžiaga, metodika ir žiniomis grindžiama inovacijų bei pritaikymo nauda jų gyvenime;
 - Peržiūrėti moduliai;
 - Apmąstymai apie mokymą/si;
 - Vertinimai.



Pilotinimo rezultatas yra ne pradėti verslą, bet turėti planą.

Siekiant padidinti marginalizuotos grupės žmonių motyvaciją mokytis ir padaryti mokymo kursus patogesnius ir patrauklesnius, į mokymosi modulius įtraukiami šie naujoviški mokymo metodai.:

Mentorystė - tai partnerystė, per kurią vienas asmuo (mentorius) dalijasi žiniomis, įgūdžiais, informacija ir perspektyva, kad paskatintų asmeninį ir profesinį kito (auklėtinio) augimą. Yra dviejų tipų mentorystė: pora ir grupė. Mentorystė taip pat gali turėti daug formų: pvz. tiesioginė, el. mentorystė ir mišri. Mentorai palaiko, drąsina ir atveria kelius auklėtiniams. Vykdydami socialinio verslumo mentorystę, mentorai padeda auklėtiniams suvokti, ar asmuo galėtų pradėti verslą, ir padėti parengti tolesnių veiksmų asmeninį planą.

Mentorystė yra labai naudinga ir galinga priemonė, padedanti besimokantiejiems mokytis mokymosi procese, nes mentorius visada galėtų duoti gerų patarimų ir padidinti motyvaciją mokytis pagal savo asmeninius pasiekimus. Mentorystė yra gana populiari ir apskritai turi gerą įvaizdį.

Mentoriai gali teikti pritaikytas verslo ir technines konsultacijas, padėti nustatyti ir pasiekti plataus užmojo tikslus, teikti rinkos informaciją ir palengvinti ryšius, skatinti dalijimąsi žiniomis ir bendradarbiavimą, padėti verslininkams nustatyti finansines galimybes ir jomis pasinaudoti. Verslininkai turėtų būti susieti su mentoriumi, su kuriuo jie galėtų užmegzti tvirtus darbinio santykius. Be individualios mentorystės, gali būti naudingas papildomas grupinis mokymas, kuris sustiprintų ir paremtų šias įvairias sąvokas. Svarbu, kad šis verslas, įgalinimas ir vadovavimo mokymai būtų paremti ir palaikomi laikui bėgant, kad būtų tikrai veiksmingi.

Instruktorius turi puikius klausimus į jūsų atsakymus; mentorius turi puikius atsakymus į jūsų klausimus.



Dažnai kuravimas ir instruktavimas yra naudojami pakaitomis verslo kontekste. Štai kodėl daugelyje organizacijų tikimasi, kad mentorius taip pat imsis instruktavimo pareigų.

Bendraamžių mentoriavimas/koučingas yra santykiai tarp žmonių, kurie yra toje pačioje karjeros stadijoje ar amžiuje, kai vienas asmuo turi daugiau patirties nei kitas tam tikroje srityje ir gali vadovauti, teikti paramą, taip pat perduoti žinias ir įgūdžius auklėtojų vaidmuo yra pritaikyti palengvinimo įgūdžius, kuriuos jie įgijo mokymų metu, organizuojant ir vedant bendraamžių mokymosi grupes vietoje su savo bendraamžiais ir grupės nariais.

Dalijimasis patirtimi yra galingas būdas sumažinti traumos poveikį ir kūrybiškai spręsti problemas. Palaikant bendraamžius nėra hierarchijos, visi dalyviai vertinami vienodai ir turi vienodas galimybes bendradarbiauti.

6 Mokymosi vertinimas ir patvirtinimas



IO2 bandomojo etapo metu gauta informacija ir žinios naudojamos siekiant įvertinti poveikį bei „Access Enterprise“ mokymo modulius ir metodiką dviem skirtingoms vietinio lygio grupėms: verslo patarėjams ir patiems verslininkams:

- Įvertinti asmeninius įgūdžius ir profesinį poveikį verslininkams;
- Įvertinti asmeninį, socialinį ir profesinį poveikį verslo patarėjams/instruktoriams;
- Įvertinti verslininkų/ konsultantų profesinių kompetencijų ugdymą.

Naudojamos kelios priemonės:

1. **Mokymosi žurnalo** priemonė yra skirta verslininkams. Tai yra įgūdžių vertinanti sistema, dokumentuojanti verslininkų kelionę, kurioje jie turi apibūdinti mokymąsi, savo lūkesčius prieš mokymą ir tai, kaip jie pritaikys savo mokymąsi. Ši veikla suteikia puikią galimybę dalyviams pateikti atsiliepimus organizacijoms, parodant jų kritines mintis apie mokymuose naudojamą turinį. Tai skirta verslininkams!

2. **Poveikio vertinimo klausimynai** naudojami analizuoti ir išmatuoti galimą „Access Enterprise“ metodikos poveikį verslo patarėjų/instruktorių ir verslininkų iš marginalizuotų grupių asmeniniam ir profesiniam gyvenimui. Tai padės „Access Enterprise“ partnerystei geriau planuoti, efektyviai ir sėkmingai įgyvendinti iniciatyvas.

Poveikio vertinime yra šeši skyriai, kurių kiekvienas turi keletą klausimų, per kuriuos mes siekiame įvertinti pokyčius, įvykusius verslo patarėjams / treneriams ir verslininkams iš marginalizuotų grupių po pilotinimo proceso. Dalyviai turėtų atsakyti į kiekvieną klausimą pasirinkdami skalę nuo vieno iki penkių: : *Nesutinku; Iš dalies nesutinku; Nei sutinku, nei nesutinku; Iš dalies sutinku; Sutinku.*

Eil.nr	Verslininkai	Verslo patarėjai
1	Mąstysenos / požiūrio pokyčiai	Mąstysenos / požiūrio pokyčiai
2	Verslumo vizija	Pažeidžiamų grupių suvokimas
3	Gebėjimas gauti palaikymą / grįžtamąjį ryšį	Naujų įrankių, procesų, išteklių naudojimas
4	Plačių pažiūrų idėjos	Bendros gamybos patirtis
5	Įgalinimas: gebėjimas susidoroti / valdyti kasdienį gyvenimą	Darbo tarpvalstybiniame kontekste patirtis (tarpkultūrinė)
6	Verslumo įgūdžiai ir kompetencijos	Įgūdžiai ir kompetencijos



3. **Rūšiavimo kortos (Sorting Card)** – metodas skirtas verslininkų gautai informacijai įvertinti. Dalyviai turėtų pasirinkti keturias korteles iš jiems pateikto kortelių rinkinio, kuris geriausiai apibūdžia „Access Enterprise“ programos poveikį jų gyvenime, tada paaiškinti savo argumentus kolegoms ir organizacijai. Ši veikla gali suteikti reikšmingų įžvalgų apie dalyvių lūkesčius ir nuomones apie mokymą, renkant informaciją apie jų verslumo vizijos pokyčius, susijusius su jų įgūdžiais ir kompetencijomis bei kasdieniu gyvenimu.

4. **Vienos minutės lapas (One Minute Paper)** - metodas yra skirtas surinkti verslo patarėjų pirminį jausmą apie mokymą. Dalyviai turėtų atsakyti į šiuos klausimus iki 60 sekundžių:

- Kokį teigiamą poveikį jūs manote turėjote verslininkams?
- Ką jūs dirbote?
- Ką jūs būtumėte padarėte kitaip?
- Kaip mokymo patirtis pakeitė jūsų praktiką iki šiol? Kaip tai pasikeis ateityje?



Nuorodos

1. NESTA (2012) People Powered Health Co-Production Catalogue
2. Coproduction. <https://www.ndti.org.uk/our-work/our-projects/coproduction/>
3. IMPROVE – Co-production Methodology. [http://improve.interreg-Coproduction.npa.eu/subsites/improve/IMPROVE Co-Production methodology.pdf](http://improve.interreg-Coproduction.npa.eu/subsites/improve/IMPROVE%20Co-Production%20methodology.pdf)
4. Figure 2- uploaded by Janet Harris (https://www.researchgate.net/figure/Co-production-ladder-of-participation_fig1_335105348)
5. Flipped Learning Network (FLN). (2014) The Four Pillars of F-L-I-P™. <https://omerad.msu.edu/teaching/teaching-strategies/27-teaching/162-what-why-and-how-to-implement-a-flipped-classroom-model>
6. Flipping the classroom. <https://www.washington.edu/teaching/topics/engaging-students-in-learning/flipping-the-classroom/>
7. Coaching and Mentoring – the difference. <https://richardwinfield.com/coaching-3/coaching-and-mentoring/>
8. Business Dictionary <http://www.businessdictionary.com>)