

Partnerséget építünk



## Provocent blended learning tanfolyam

### *összefoglaló munkaanyag*

#### Jelen dokumentum tartalma

1. A tanfolyam célja és célcsoportja,
  - a. illeszkedés a projekt rendszerébe,
  - b. a digitális tartalom és a személyes foglalkozások viszonya,
  - c. illeszkedés a tanfolyam játékos keretébe;
2. A tananyag szerkezete;
3. A tananyag tartalmi felépítése, elemei.

#### További támogató dokumentumok

1. Melléklet: a projekt során fejleszteni kívánt kulcs-kompetenciák leírása
2. Melléklet: a tananyag-szerkezet excelel vázlata
3. Melléklet: a modulok egyes tartalmi elemeinek részletezése, források megjelölése

## A tanfolyam célja

A tanfolyam célja egy innovatív oktatási módszertan kidolgozása, amely reményeink szerint képes hozzájárulni a vállalkozói szemlélet és az ehhez kapcsolódó kompetenciák fejlesztéséhez.

Vállalkozói szemlélet és kompetenciák alatt elsősorban olyan kompetenciákat értünk, amelyek a mindennapi életben is rendkívül fontosak, a sikeres vállalkozói létezés pedig elengedhetetlenek.

Ilyen kompetenciák lehetnek:

- **Önismeret**, a saját erősségek és gyengeségek tudatosítása, érdeklődési terület és a kevésbé vonzó területek elhatárolása;
- **Kooperációs készség**, konfrontáció és kompromisszum, csoportos kommunikáció, csoportos döntés-hozatal, munka-megosztás
- **Valóság-érzékelés** és célorientált cselekvés – a lehetséges és lehetetlen perspektívák elhatárolása, a korlátok elfogadása és az erőforrások hatékony felhasználása
- **Kommunikációs készség**, a gondolatok világos megfogalmazása, asszertivitás,
- **Kockázat vállalás és kezelés** - kockázat-elemzés, kudarc-tűrő képesség, a kudarcok tanulsággá alakítása. (a fejleszteni kívánt kompetenciák listáját az 1. sz. melléklet tartalmazza)

A tanfolyam célcsoportja a 16-18 éves, a szakképzési rendszer keretében tanuló diákok köre.

A tanfolyam blended learning rendszerben működik.

A digitális tananyaggal együttműködve fogjuk alkalmazni a személyes, kics csoportos (3-12 fős) mentorálás módszerét. A mentorálás keretében modulonként 4 óra, mindösszesen 20 óra személyes képzésre kerül sor, melynek elsődleges célja a tananyag elsajátítása során felmerült kérdések megbeszélése, illetve a kreatív feladatok megoldásának, a „projekt-termékek” létrehozásának támogatása.

A tananyag –fejlesztés egyik kulcseleme volt a kreatív feladatok kitalálása és meghatározása. Nagyon fontos szempont volt továbbá a tananyag-fejlesztés során, hogy támogassuk a kreatív feladatok létrehozásához szükséges készségek fejlesztését és átadjuk az ehhez szükséges tudást.

## A tanfolyam játékos kerete

A tanfolyam egy 10-12 hetes játék kereteibe épül be.

A játék terepe a „piactér”, ahol cégek és befektetők vannak jelen.

A tanulók 3 fős virtuális cégeket hoznak létre.

A tanulóknak a digitális tananyag elsajátítására tett erőfeszítéseit virtuális pénzzel jutalmazzuk, amelyet PCoin-nak (Provocent Coin) nevezünk. Pcoin jár a tananyag futtatásáért (a tanuló a megadott minimális időt eltölti a tananyag böngészésével, és bejárja a tananyag útvonalát) valamint a teszt-kérdésekre adott helyes válaszokért (a javításra lehetőség van). A tanulók által megszerzett PCoin-ok a cégük tőkéjét növelik. Minden modul zárásakor a cégben keletkezett tőke-növekmény után osztalék jár, amely egyformán oszlik meg a három cégtag között (hiszen egyforma mértékben

tulajdonosai a cégnek), tekintet nélkül arra, hogy ki milyen mértékben járult hozzá a tőke megszerzéséhez.



Ezen túlmenően a cégek egy másik módon is növelhetik a tőkéjüket: különféle „termékekkel” jelennek meg a piacon. Ezekbe a termékekbe – a közösségi finanszírozás gyakorlatához hasonló módon – a partner országbeli tanulók befektethetik az osztalékként kapott PCoin-jukat. Ilyen termék lehet a cég – a csapat – bemutatása egy videóban, annak az ötletnek a leírása, amelyet közösen meg szeretnének valósítani, egy marketing-videó, stb.

A befektetés után hozamot kapnak vissza a befektetők, amelynek értéke annál magasabb, minél többet fektettek az adott termékbe.



A játékot az a cég nyeri, amelyiknek a legmagasabb lesz a tőkéje, illetve az a befektető, aki a legmagasabb hozamot érte el. (A két országban külön-külön hirdetünk győztest).

## A digitális tananyag szerkezete

A tananyag 5 modulból épül fel. A tananyag teljes tanulási ideje 30 óra (maximum idő, lassan tanulóknak).

A modulokat fejezetekből építjük fel. Az öt modul egyenként 5-7 órás tanulási idejű, törekedjünk a 6 órás tanulási időre. Egy-egy modul 3-5 fejezetből állhat.

A fejezetek 45-90 perces tanulási idejűek, és blokkokból állnak. Egy fejezet 2-5 blokkból áll.

A blokkok a tananyag alap-egységei, 20-30 perces tanulási idejű egységek. Az alábbi tartalmi elemekből épülhetnek fel:

- szöveg (max 1 oldal aka 1800 leütés, oldalanként 20 perc olvasási idővel)
- videó (max. 5 perc, az ennél hosszabb videókat több részre kell osztani)
- összefoglaló (szükség esetén)
- játékok (a Classy 10 játék-motorja szerinti zárt kérdések)
- utasítások, blokk-, fejezet-, és modul nyitó-záró lapok szükség szerint.

Egy-egy blokkban több szöveg és/vagy videó elem is kerülhet, de ezek soha nem haladják meg a fent megadott időtartamokat. A hosszabb szövegeket több részre választjuk, a részek közé játékokat teszünk.

Utasításokat és záró lapokat indokolt esetben kell használni. Nyitólapokat minden blokkhoz, fejezethez és modulhoz használunk, ezeken közöljük, miről szól:

- a modul, és milyen című fejezetekből épül fel
- a fejezet, és milyen című blokkokból épül fel
- a blokk, és milyen elemekből épül fel

Összefoglalót a szöveges- vagy videó elemek után készítünk, indokolt esetben. Az összefoglaló ppt formátumban készül, egy oldalon egy állítást tartalmaz, és nem hosszabb 3-4 oldalasnál. Ha van összefoglaló, akkor a következő kérdések minden esetben az összefoglalóban szereplő állításokra kérdeznek vissza.

Tematikus egységnek a fejezetet szánjuk, tehát jelentősebb téma-váltást fejezeteken belül ne hajtsunk végre, ha a téma lényegesen változik, akkor kezdjük új fejezetet.

Szemléltető ábra a tananyag-szerkezetről:

## Modul (összesen 5 db)

### Fejezet (modulonként 3-5 db)

Blokk (fejezetenként 2-5 db), elemei:

*Nyitó fedlap (1 ppt oldal)*

*Tartalom-közlő elem (szöveg vagy videó, szükség esetén több részre vágva, max. 1,000 leütés vagy 6 perc)*

*Összefoglaló (szükség esetén! max 3-4 oldal, oldalanként 1 állítás)*

*Tesztkérdések a közölt tartalomról (5-8 db)*

*Záró fedlap (gratulálunk, megoldottad!)*

## A tananyag tartalmi felépítése

Néhány általános szabály a tartalom összeállítását illetően:

1. lehetőleg minden modul egy történettel indul, amely a célcsoport által átélhető élményt ad.
2. minden esetben a specifikus (a történet, mint példa) felől haladunk az általános felé
3. minden egyes fejezet tartalmaz valamilyen könnyen megoldható feladatot, amelyet a tanuló egyedül, vagy cégtársaival (3 fős csapattal) együtt old meg.
4. minden modul végén van egy kreatív feladat, amelynek az eredménye publikálható, és a „befektetők” (a projektben a partner országból részt vevő diákok) számára érdekes digitális tartalom (kép, kisvideó, hanganyag, stb.)

Tartalmilag az 5 modul olyan területeket fed le, amelyek a vállalkozóvá válás és a vállalkozók világában való boldogulás tekintetében fontosak, ugyanakkor a tinédzserek mindennapi életében is rendszeresen használt kompetenciákat fejlesztenek.

A tananyag önmagunk megismerésétől a az ötlet-generáláson, validáláson és tovább-fejlesztésen át a potenciális vállalkozás profiljának körvonalazásáig vezető logikai ív mentén épül fel, és bevezet néhány, a start-up ökoszisztémában általános fogalmat (mint a validálás vagy az MVP), ugyanakkor alapvetően nem a vállalkozóvá váláshoz szükséges információk átadására, hanem az ehhez kapcsolódó személyes készségek fejlesztésére koncentrálnak.

A modulok a vállalkozás elindításakor felmerülő alapvető kérdésekre keresik választ, miközben a megoldások megtalálásához szükséges kompetenciák fejlesztésére koncentrálnak. A kérdéssor így épül fel:

**1. Ki?** - Kik hozzák létre a vállalkozást?

**2. Miért?** - Milyen igény kielégítésére, probléma megoldására, kihívás megválaszolására jön létre a vállalkozás?

**3. Kinek?** - Kik képezik a vállalkozás működésének célcsoportját, a vállalkozás piacát? Mi jellemzi ezt a piacot, hogyan ismerhetjük meg, és hogyan reagálhatunk az igényeire?

**4. Mit?** - Milyen megoldása van a vállalkozásnak a piaci igények kielégítésére? Mi az a termék, szolgáltatás, amit létrehozunk, és ez miben különbözik a jelenleg létező megoldásoktól?

**5. Hogyan?** - Milyen folyamatokon keresztül, milyen erőforrások felhasználásával hozzuk létre a megoldásunkat? Milyen erőforrások (tudás, pénz, technológia) állnak a rendelkezésünkre, és mit kell bevonnunk? Mit tehetünk annak érdekében, hogy a szükséges erőforrásokat megszerezzük?

Ennek a logikának megfelelően a továbbiakban leírjuk az öt modul fejezeteit, fejezetenként megjelöljük a fejlesztendő kompetencia-területeket, és leírjuk a kreatív feladatokat, amelyek végrehajtására az adott modul végén a tanulók megbízást kapnak. A modulok tartalmának részletesebb leírása külön dokumentumban található meg.

# 1. Modul -Együtt vagyunk igazán jók

Alcím: Én és a csapatom

A modul központi kérdése, amire választ keresünk: Ki?

Ki vagyok én? Miben vagyok jó? Milyen vagyok egyedül, és milyen társaságban? Milyen az a közösség, amely segít kibontakoztatni a tehetségemet, kreativitásomat? Kikkel dolgoznék együtt szívesen? Vannak-e közös céljaink, amelyekért tudunk közösen dolgozni?

**Szakmai cél:** Csapat kialakítása, virtuális cégek létrehozása. Az 1. modul végére a tanulóknak meg kell alakítaniuk a 3 fős cégeiket, és létre kell hozniuk az első projekt-terméket. (vagy az első modul esetén el kell tekinteni a projekt-terméktől)

**Kompetencia cél:** Önismeret, önbizalom, kooperáció

## 1.1. Fejezet – Sok mindenben jó vagyok

- 1.1.1. Mit gondolok magamról?
- 1.1.2. Erősségeim és gyenge pontjaim
- 1.1.3. Mi érdekel, és mi az, amit unalmasnak találok
- 1.1.4. Célok, cél-rendszer, vision map (?)

**Fejlesztendő kompetencia-terület(ek):** önismeret, önbizalom, *belső kontroll*

## 1.2. Fejezet – A közösség, amelyben jól érzem magam

- 1.2.1. Nem vagyunk egyformák, de együtt többek vagyunk - Introvertált és extrovertált emberek a közösségben
- 1.2.2. Kik a barátaim? Milyen emberek társaságában érzem jól magam? Milyen közegben tudom kibontakoztatni a kreativitásomat?
- 1.2.3. Kik azok az emberek, akikkel közösek a céljaink?
- 1.2.4. Hogyan tudunk együtt dolgozni a céljainkért?

**Fejlesztendő kompetencia-terület(ek):** önismeret, önbizalom, *az én-hatékonyság érzése, a szenvedély, hajlandóság a tanulásra*

## 1.3. Fejezet – A csapat

- 1.3.1. Munkamegosztás és közös felelősség-vállalás
- 1.3.2. Asszertív kommunikáció
- 1.3.3. Az együttműködés szabályai - Milyen szerződést kössünk a csapatommal? (elvárások, felelőségek)
- 1.3.4. Konfliktus-kezelés

**Fejlesztendő kompetencia-terület(ek):** *személyközi készségek: készenlét és képesség a kommunikációra és a csoportos munkavégzésre, szenvedély, alkalmazkodóképesség és rugalmasság*

## 1. Projekt-feladat: mutassátok be a csapatotokat!

**Projekt-termék leírása:** készítsetek egy bemutatkozó videót a csapatotokról! A videóban:

- 1-1 mondatban mutassátok be mindegyik csapat-tagot,
- mondjátok el, miért szerettek együtt dolgozni,
- kinek mi lesz a szerepe a csapatban?
- melyek lesznek az együttműködés szabályai. ? (?)
- mi a közös célotok?, hová szeretnétek közösen eljutni?

Bármilyen formátumú videót készíthettek. Szerepelhettek benne ti magatok, vagy valaki más, lehet egy power point bemutató hang-alámondással, vagy anélkül, lehet egy sorozat a saját rajzaitokból, vagy bármi, amit megfelelőnek találtok.

A termékeket a mentor lektorálja, és beküldi az adminisztrátornak feltöltésre. A termékek megjelennek a piactéren, ahol a partner intézmény tanulói befektethetnek a nekik leginkább tetsző termékbe.

## 2. Modul – Az ötlet

Alcím: A probléma, amit megoldanánk, a kihívás, amire válaszolnánk

A modul központi kérdése: Miért?

Van-e valami, amin szívesen változtatnál, aMIÉRT érdemes lenne dolgozni?

Miért kelek fel reggel az ágyból? Mi az, ami motivál, és mi az, amin szívesen változtatnék? Mi az a probléma, aminek a megoldása foglalkoztat? Mi az, ami kihívást jelent a számomra?

**Szakmai cél:** Ötletek generálása, szelekciója, belső validálása a csapat szintjén.

**Kompetencia cél:** Kooperáció, konfrontáció, kockázat-vállalás, kudarc-tűrés, kreatív gondolkodás

### 1. Fejezet – Ötlet-generálás

Gondolkodj el azon, hogy mi az, ami igazán motivál! Mi az, amiért szívesen hoznál áldozatokat?

Indulj ki abból, hogy bármilyen ötlet megvalósításához meg tudod szerezni a szükséges erőforrásokat – pénzt, tudást, bármit. Mi az, amit megváltoztatnál a szűkebb, vagy tágabb környezetben? Mit csinálnál jobban?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** kreativitás, *kezdeményezőkétség:* az új lehetőségek meglátása, magas szintű motiváltság

**Tananyag-tartalmak:** motiváció, how a dreamer changed the world, ötlet-generálás, hogyan születnek a legjobb ötletek (vecsenyi),

### 2. Fejezet – Ötletek szelekciója

Van egy ötleted, nagyszerű. Esetleg több ötleted is van? Melyik legyen az, amiből a közös célotokat származtatjátok? Megegyezésre tudtok jutni?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** kreativitás, *kezdeményezőkészség, döntéshozatali képesség:* különböző nézőpontok felvételének képessége az alternatívák mérlegelése érdekében, *személyközi készségek:* Vitakészség. Képesség hálózatok építésére és jó kapcsolatok fenntartására.

**Tananyag-tartalmak:** kompromisszumok kötése, közös döntéshozatal, konfliktus-kezelés, asszertív kommunikáció

### 3. Fejezet - Validálás

Miért érdemes ezt az ötletet megvalósítani? Milyen igény kielégítésére szolgál ez az ötlet? Kinek lesz a hasznára? Vajon mások is fontosnak tartják ennek az ötletnek a megvalósítását?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** kreativitás, *kezdeményezőkészség, döntéshozatali képesség:* különböző nézőpontok felvételének képessége az alternatívák mérlegelése érdekében, *személyközi készségek:* Vitakészség. Képesség hálózatok építésére és jó kapcsolatok fenntartására.

**Tananyag-tartalmak:** kompromisszumok kötése, közös döntéshozatal, konfliktus-kezelés, asszertív kommunikáció

## **Projekt-feladat: mutassátok be az ötleteteket!**

**Projekt-termék:** Az ötlet – egy max 90 mp videóban mondjátok el, milyen probléma megoldásához, milyen igény kielégítéséhez szeretnétek hozzájárulni a cégetekkel? Kinek jó ez, kik a vásárlóitok, felhasználóitok? Miért jó ez nektek, miért jó a felhasználóknak, vásárlóknak, és miért jó a világnak?

Az ötlet kidolgozásánál ne foglalkozzatok a várható nehézségekkel és korlátokkal. Abból induljatok ki, hogy képesek lesztek megszerezni a megfelelő erőforrásokat – pénzt, tudást, mindent, ami szükséges.

Az ötlet vonatkozhat valami nagyon közeli és kézzelfogható probléma megoldására – pl. minden cipő nyomja a sarkamat, vagy nem lehet friss kenyeret kapni az utcánkban, szóval meg kellene oldani ezt a problémát... vagy valami egészen nagy kihívásra is – pl. aggaszt a globális felmelegedés, csökkenteni kellene a légkör széndioxid tartalmát, stb.

## 3. Modul - Ez nektek annyira jó lesz...

Alcím: A piac

A fejezet központ kérdése: Kinek?

Kinek jó az, amit csinálni szeretnénk? Vajon ők is erre vágnak? Hajlandóak lennének esetleg fizetni is ezért? Hogyan ismerhetjük meg a piac igényeit? Hogyan szereznek a potenciális klienseink tudomást rólunk? Hogyan tudunk velük kommunikálni?

### 1. Fejezet – Találkozás a piaccal

Kinek van szüksége erre az ötletre? Csak azt lehet eladni, amire valakinek szüksége van.

Mi történik, ha mégsem jön be az ötletünk? Hogyan kezeljük a kudarcot, hogyan fordítsuk előnyünkre? Mit nevezünk piacnak, és hogyan működik?



**Fejlesztendő kompetencia-területek: problémamegoldás:** a problémák megfogalmazása, kreativitás a megoldások megtalálása során, információk hatékony keresése és felhasználása alternatív megoldások generálása érdekében (gondolkodás a „dobozon” kívül),  
**felelősségvállalás:** a saját tettekért való elszámoltathatóság és a döntések következményeinek tudatos vállalása.

**Tananyag-tartalmak:** a kudarc mint a fejlődés és továbblépés eszköze, kockázat nélkül nincs siker, hogyan tanuljunk a mások kudarcaiból, példák a piac működésére

## 2. Fejezet – Piackutatás

Hogyan ismerhetjük meg a piacunkat? Mi az a felderítő piackutatás? Mennyire igazak a feltételezéseink? Személyes vagy on-line piackutatás az alkalmasabb a számunkra?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** személyközi készségek: készenlét és képesség a kommunikációra, képesség mások gondolatainak és érzéseinek felismerésére és a rájuk való reflektálásra, az aktív hallgatás képessége, képesség az asszertív kommunikációra.

**Tananyag-tartalmak:** piackutatás-történetek, technikák, kommunikációs helyzetek, ahol a másik ember motivációinak a megértése a cél, on-line és odd-line piac-kutatási technikákra példa

## 3. Fejezet – Piaci kommunikáció

Mit nevezünk marketingnek? Milyen volt a marketing régen, és milyen ma? Mi a változás iránya?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** személyközi készségek: készenlét és képesség a kommunikációra, képesség az asszertív kommunikációra. Képesség hálózatok építésére és jó kapcsolatok fenntartására.

**Tananyag-tartalmak:** marketing példák, történetek, hogyan adunk el valamit, hogyan ébreszthetünk rá embereket olyan igényekre, amikről addig nem is tudtak (pl. Steve Jobs), érdekes marketing technikák pl. gerilla marketing, személyre szabott marketing a közösségi médiában.

## **Projekt-feladat: végezzetek piackutatást!**

Végezzetek piackutatást a potenciális vevőitek körében! Kérdezzetek meg személyesen olyan embereket, akiket potenciális felhasználónak gondoltok!

Keressétek meg a partner iskola tanulóit, próbáljatok visszajelzést szerezni tőlük az ötletekről!

Készítsetek on-line kérdőívet, vagy tegyétek fel a kérdéseiteket skype-on, vagy ahogy szeretnétek!

**Projekt-termék:** A piaci visszajelzések alapján módosítsátok az előző modulban készített ötlet – bemutatót. Próbáljátok meg marketing-technikák alkalmazásával vonzóbbá tenni az ötletet!

## 4. Modul – A Termék

A modul központi kérdése: Mit?

Mit kell létrehozunk annak érdekében, hogy az ötletünket a valóságba ültethessük?

Pontosabban hogy nézne ki az a termék vagy szolgáltatás, amit létre kívánunk hozni? Milyen feltételeknek kell megfelelnie? Mik lennének a legfontosabb jellemzői?

## 1. Fejezet – Az innováció

Mi az az innováció? Mennyire fontos az innováció az életünkben? Hogyan alakítják át az innovációk a körülöttünk lévő világot? Hogyan működik az innováció? Mindenki kreatív, mindenki képes innoválni.

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** kezdeményezőkézség: az új lehetőségek meglátása, magas szintű motiváltság, állhatatosság, a cél elérését leginkább segítő utak azonosítása és kiválasztása. problémamegoldás: a problémák megfogalmazása, kreativitás a megoldások megtalálása során, információk hatékony keresése és felhasználása alternatív megoldások generálása érdekében (gondolkodás a „dobozon” kívül).

**Tananyag-tartalmak:** Ken Robinson, Élet 3.0, társadalmi innováció

## 2. Fejezet – Hogyan lehetsz innovatív?

Van olyasmi a saját életedben, amin változtatni szeretnél? Fogadd el a változást, ne riadj vissza tőle! Légy türelmes önmagaddal! Ne várj azonnali eredményeket.

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** hajlandóság a tanulásra: reflektálás a saját erősségekre és gyengeségekre; a hiányzó kompetenciák és készségek tanulási lehetőségként való felfogása; nyitottság új készségek kialakítása iránt; kezdeményezőkézség; problémamegoldás; gondolkodás a „dobozon” kívül.

**Tananyag-tartalmak:** Amy Morin: 13 dolog...

## 3. Fejezet - MVP

Mi a Minimum Viable Product? Nem kell mindennek tökéletes működnie ahhoz, hogy kipróbáljuk a terméket. A felhasználói visszajelzések mielőbbi megszerzésének fontossága.

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** tervezés és szervezés: fontossági sorrendek felállítása, a feladatok sikeres menedzselése és az idővel való hatékony gazdálkodás a határidők betartása érdekében.

**Tananyag-tartalmak:** Vecsényi, Lean Startup

### **Projekt-feladat:**

Írjátok le a terméket vagy szolgáltatást, ami az ötletek nyomán keletkezik! Ha fizikailag megjelenítható, rajzoljátok le! Készítsetek egy anyagot (filmet, ppt-t, leírást) amelyben kidomborítjátok a megoldások előnyeit, és innovatív jellegét! Mitől jobb ez a megoldás az eddigieknél? Törekedjete a minimálisan vállalható produktum (MVP) követelményeinek megfelelő bemutatás elkészítésére!

**Projekt- termék:** A korábban validált (vagy a validálás eredménye után lecserélt) ötlet alapján elkészülő termék vagy szolgáltatás bemutatása szöveges, képes vagy video formátumban.

## 5. Modul – A folyamat

A modul központi kérdése: Hogyan?

Hogyan érjük el, hogy megszülessen a termékünk vagy szolgáltatásunk? Milyen feltételeknek kell létrejönniük ahhoz, hogy a terméket vagy szolgáltatást meg tudjuk valósítani? Hogyan fogjunk hozzá? Hol szerezzünk forrásokat az induláshoz?

1. Fejezet - Pénzügyi tudatosság

Pénzügyi tudatosság fontossága a mindennapokban. Bevételek és kiadások tervezése. Megtakarítás és hitel.

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** *döntéshozatali képesség:* különböző nézőpontok felvételének képessége az alternatívák mérlegelése érdekében – a feladatok időbeli ütemezése és a lehetséges kockázatok reális számba vétele.

**Tananyag-tartalmak:** vlogok

2. Fejezet – Kockázat-vállalás

Milyen kockázata van a különböző források bevonásának? A vállalkozói kockázat-vállalás különböző szintjei, kft és bt vagy egyéni vállalkozás közötti különbségek.

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** *kockázatvállalás:* a bizonytalanság elviselése és döntés olyan helyzetekben, amikor nem áll rendelkezésre minden szükséges információ. Képesség a kockázat értékelésére, megfontolt kockázatvállalás, tanulás a megelőző tapasztalatokból.

**Tananyag-tartalmak:** Vecsenyi, Amy Morin

3. Fejezet – Induló vállalkozások finanszírozása

Milyen finanszírozási lehetőségek állnak az induló vállalkozások rendelkezésére? Milyen pályázati forrásokra lehet számítani? Mit jelent a hitel-felvétel egy vállalkozás számára? Mi az a közösségi finanszírozás? Mit kell tudnunk a befektetőkről?

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** *üzleti gondolkodás és tudatosság:* annak átlátása, hogy miként lehet megszerezni az éppen szükséges információkat; milyen adminisztratív feladatokat kell megoldani, s hogyan lehet biztosítani a szükséges forrásokat valamilyen világos üzleti cél elérése érdekében.

**Tananyag-tartalmak:** Vecsenyi, korábbi tananyagok

4. Fejezet - Üzleti terv

Mire kíváncsiak a befektetők? Hogyan készíthetsz könnyen és gyorsan egy anyagot a befektetők számára?

Egy modell: Canvas Egy másik: Kickstarter

**Fejlesztendő kompetencia-területek:** *üzleti gondolkodás és tudatosság*

**Tananyag-tartalmak:** korábbi tananyagok

**Projekt-feladat: készítsetek egy anyagot a befektetőitek számára!**

Összefoglalva az eddigi összes tapasztalatokat és eredményeket, készítsetek el egy anyagot a potenciális befektetőitek számára. Ez lehet egy Canvas-módszerrel készült egy oldalas bemutató, amit egy esetleg egy kis videóban magyarázatokkal láttok el, vagy egy Kickstarter-típusú ajánlati csomag közösségi befektetők számára, vagy egy kisfilm, amelyen személyesen tesztek kísérletet egyéni befektetők meggyőzésére.

**Projekt- termék:** Befektetők számára készült bemutató