

## E4NEETS

# Priručnik za savetnike za rad sa NEET mladima u oblasti socijalnog preduzetništva (alati i tehnike za trening)



Co-funded by  
the European Union

## Svrha PR 2

Cilj rezultata projekta je stvaranje alata za obuku osoblja, struktura za podršku koje rade sa NEET mladima. Cilj nije da se ove lokalne strukture transformišu u društvene inkubatore, već da im se pomogne da bolje razumeju potencijal uticajnog preduzetništva kao moćnog medija za ekonomsku integraciju NEET mladih. Zaista, ovde je cilj da se unaprede preduzetničke veštine trenera koji tradicionalno prate NEET mlade u programima integracije u zapošljavanje ili obuku.

Nameravali smo da se ovaj projektni rezultat koristi kao sredstvo za informisanje, instrukcije, pomoć i inspirisanje omladinskih radnika da stvore i razviju inkluzivno okruženje i usavrše svoje kapacitete za pružanje boljih usluga i podrške preduzetništvu kao načinu integracije na tržište rada NEET populacije.

Verujemo da PR sadrži teoriju i praksu kako bi vas pokrenuli na putu promene života mladih u NEET situaciji i za vašu profesionalnu praksu. Međutim, u svakom trenutku morate imati na umu da biste bili uspešni u onome što je potrebno da stalno tražite nove uglove poboljšanja, ažurirate svoju bazu znanja, kao i da prilagođavate pristupe u radu sa konkretnom mladom osobom.

Koristite ovaj PR kao početni vodič na putu uključivanja preduzetništva kao karijerne opcije i uložite napore da isprobate i primenite onoliko nabrojanih praksi i saveta koliko vaša organizacija/institucija/ i vi sami možete. Tek tada će ovaj priručnik služiti svojoj svrsi.

### **Spisak tema za trening:**

1. Klasično preduzetništvo naspram uticajnog preduzetništva
2. Stvarni život preduzetnika: mit i činjenice i ključne kompetencije uticajnog preduzetnika  
Ključne kompetencije uticajnog preduzetnika – inter & intrapersonal
3. Saveti kako trenirati i kako motivisati preduzetnika
4. Korak po korak do osnivanja firme

### **Sadržaj PR2 treninga:**

- Naziv sesije treninga
- Uvod u sesiju
- Teorijski okvir
- Očekivani ciljevi i ishodi sesije
- Plan sprovođenja sesija i vremenski okvir
- Uloga trenera
- Potrebni materijali za realizaciju sesije

## E4NEETS

# 1. Klasično preduzetništvo vs socijalno preduzetništvo



Co-funded by  
the European Union

**ODGOVOR: Obrazloženje za sednicu****B. Teorijski okvir**

Svaka definicija pojma „uticajnog preduzetništva“ mora početi rečju „preduzetništvo“. Reč „uticaj“ jednostavno modifikuje preduzetništvo. Ako preduzetništvo nema jasno značenje, onda ni njegovo modifikovanje društvenim neće postići mnogo.

Reč preduzetništvo je mešoviti blagoslov. Sa pozitivne strane, to konotira posebnu, urođenu sposobnost da se oseti prilika i deluje u skladu sa mogućnostima, kombinujući razmišljanje van okvira sa jedinstvenim brendom odlučnosti da se stvori ili donese nešto novo u svet. Sa negativne strane, preduzetništvo je ek-post termin, jer preduzetničke aktivnosti zahtevaju prolazak vremena pre nego što njihov pravi uticaj bude očigledan.

Polazna tačka za preduzetništvo je ono što nazivamo preduzetničkim kontekstom. Na primer, Stiv Džobs je preduzetnički kontekst bio računarski sistem u kome su korisnici zavisili od računara glavnog računara koje je kontrolisalo centralno IT osoblje koje je čuvalo glavni računar kao svetište. Korisnici su obavili svoje računarske zadatke, ali tek nakon čekanja u redu i korišćenja softvera koji je osmislilo IT osoblje. Ako su korisnici želeli da softverski program uradi nešto neobično, rečeno im je da sačekaju šest meseci da se programiranje završi.

**Šta je klasično preduzetništvo?**

Klasični preduzetnik identifikuje potrebu za koju veruje da može da odgovori i koncentriše se na izdržavanje sebe kroz svoj poduhvat marketinga pomenute potrebe. Ova osoba je stereotipni preduzetnik koji daje prednost opstanku poslovanja bez naglašavanja rasta kao preduzetničkog rasta.

Šta se pod uticajem preduzetništva odnosi na preduzeća koja su etička, transparentna i imaju merljiv uticaj na društvenim ili ekološkim problemima sa kojima žele da se pozabave?

Šta socijalno preduzetništvo radi a klasično preduzetništvo ne radi?

Dakle, šta je uticajno preduzetništvo koje radi ono što klasično preduzetništvo ne čini? Pa, uticaj, naravno.

S jedne strane, preduzetnički aspekt socijalnog preduzeća omogućava mu da iskoristi tržišne moći i poslovnu strategiju. S druge strane, stvaranje profita otključava resurse koji se mogu staviti na raspolaganje za finansiranje napretka bez oslanjanja na dobrotorne donacije.

Na kraju, razlika između tradicionalnog i uticajnog preduzetništva je stoga, dok je u prvom slučaju profit beskrajna meta, u drugom je on uglavnom sredstvo za postizanje cilja – pravedna distribucija podstiče investicije i stvara razliku na terenu.

### Definisanje socijalnog preduzetništva

Termin Socijalno Preduzetništvo odnosi se na preduzeća koja su etička, transparentna i imaju merljiv i značajan uticaj na naše živote.

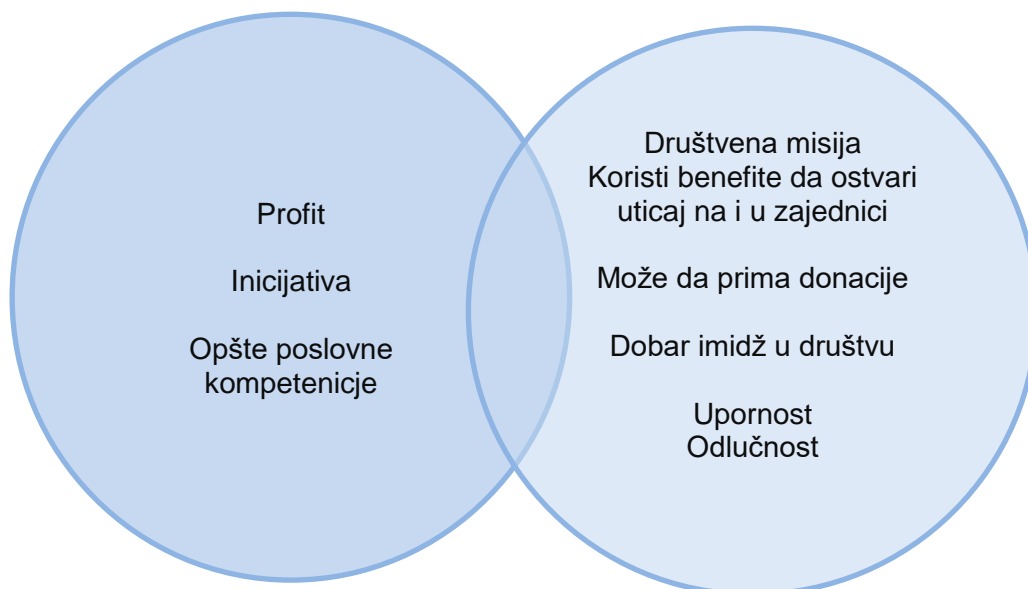
Dodatne funkcije koje nam pomažu da bolje razumemo socijalno preduzetništva su:

- Nije neprofitno, jer ne predstavlja tradicionalno preduzetništvo: uticaj na preduzetnike se fokusira na trostruki krajnji rezultat: profit, društveni i ekološki uticaj
- Nije sinonim za termin „socijalno preduzetništvo“; ponekad uključuje i druge oblasti kao što je uticaj na životnu sredinu
- Tipične oblasti uključuju: zdravstvenu zaštitu, kanalizaciju, obrazovanje, energetiku

### Ko je socijalni preduzetnik?

Kada razmišljamo o preduzetnicima koji imaju uticaj, prirodno je razmišljati o neprofitnim organizacijama ili filantropijama. Uticajni preduzetnici nisu nužno oni. Zato što se za razliku od neprofitnih organizacija i filantropija, preduzetnici koji utiču na to ne oslanjaju na donatore, Fokusirani dugročnu održivost i stvaranje uticaja kroz tržišne strategije.

**Zapamtite da uticaj u ovom kontekstu uvek treba da bude relevantan, merljiv i stabilan.**



„Ono što su biznis preduzetnici za ekonomiju, socijalni preduzetnici su za društvenu promenu“, Bornštajn

## Klasično vs socijalno preduzetništvo

### C. Opis cilja učenja sesije

Učesnik će biti u stanju da prepozna razliku između društvenog i socijalnog preduzetništva. Da bolje razumeme različite pristupe i definicije preduzetništva.

#### A. Scenario sesije

BR.	VREME	KORACI PREMA CILJU UČENJA	SADRŽAJ	METOD UČENJA	MATERIJALI
1.1	10	Opis cilja sesije	Diskusija	Brainstorming sesija	Flipčartt
1.2	15	Podučavanje i učenje aktivnost	Predavanje – Klasično vs Socijalnoj preduzetništvo	Predavanje i diskusija sa učesnikom	PPT prezentacija
1.3	45	Podučavanje i učenje aktivnost 2: Preduzetnička arena	Podijelite učesnike na dva tima: socijalni preduzetnički tim i klasični preduzetnik tim Istraživanja i zadaci: Da biste otkrili prednosti vrsta preduzetništva tvoj tim Navedite vrijednosti koje povezujete do uticaja/klasika preduzetništvo Guglati barem 2 preduzetnik/kompanija koji je ustanovljen irad as klasična/utjecajna  Prezentacije grupe rad. (20 min). Nakon prezentacija, tamo je a	Grupni rad: učesnik je potrebno da skup odgovora od pitanja i do izvještaj u main diskusiju.	Detaljna uputstva kako Preduzetništvo arena je dostupna za PPT jedinica 1

			<i>grupna diskusija. Oni mogu koristiti različite formateza prezentaciju of njihov nalazi.</i>		
1.4	10	<i>Zatvaranje misli</i>	<i>Sumirajući glavne bodove Kako vam se svidjeo zadatak? Koji pristup je bliži vama - klasičan ili socijalni, i zašto?</i>	<i>Vođen diskusiju Napisano vježbe</i>	<i>Flipchart</i>
1.5	10	<i>Evaluacija</i>	<i>Trener priprema reči u dva ciklusa. Svaki tim morat spakovati struju reči ciklusu (vidi fotografija 1)</i>	<i>Pored toga grupa evaluacija, tj trener će ponašanje dodatno evaluacija učesnika kroz grunu diskusiju</i>	<i>Kratka pitanja (papirna verzija ili isporučena online)</i>

**Implementacija**

*Sredstva o reprezentaciji*

*U okviru ove nastavne sesije prezentacije i pisani materijali (članci, poglavlja knjiga, drugo materijala dostupan online) će biti korišteno. Trener mogu obezbediti predavanje obrisi online to učesnik mogu anotirati tokom klasa. Za digitalni tekst, trener će pokušati osigurati da postoje opcije za tekst proširenje, zajedno sa izborima za boja ekrana i kontrast.*

*Akcija i izraz*

*Učesnik može imati mogućnost da obavlja navedene zadatke pojedinačno ili u grupama u skladu sa svojim preferencije. Biće i fakultativno ukoliko žele da dostave rezultate rada u pisanoj formi, kroz prezentacija, flipchart ili drugi oblik.*

*Angažovanje*

*Trener će obratiti pažnju na različite sadržaje, nivo izazova i vrstu podrške kojoj se pruža učesniku. Učesnik će odabrati temu koju će dalje istraživati kao domaći zadatak linija sa svojim interesima.*

## B. Uloga trenera

Za potrebe ove sesije, trener će biti i predavač i moderator. Na početku će objasniti kontekst sesije, započeti diskusiju sa učesnicima, pitajući ih o njihovom dosadašnjem znanju/iskustvu i mišljenjima o temi sesije. Kasnije će on/ona predstaviti ključni sadržaj na PPT prezentaciji i pružiti relevantne teorijske doprinose učesnicima.

Tokom drugog dela sesije, trener će objasniti inpute za grupni rad, koji će uključivati ključne tačke koje svaka grupa treba da pokrije. Dok učesnici rade u malim grupama, trener će posmatrati njihov rad i odgovarati na potencijalna pitanja ili nedoumice koje mogu imati.

Nakon grupnog rada, svaka grupa će predstaviti svoje nalaze, a trener će zabeležiti ključne napomene na flipčartu, postaviti dodatna pitanja i razgovarati sa grupom.

Na kraju, trener će dati rezime sesije, uputiti se na ključne nalaze svake grupe i odgovoriti na potencijalna pitanja.

Trener će takođe biti odgovoran za evaluaciju sesije

## C. Materijali za sesiju i implementaciju

- Prezentacije i pisani materijali (članci, relevantna literatura, drugi materijali dostupni na mreži)
- Uputstvo za grupni rad
- Flipčart za ključne ideje i rezultate grupnog rada
- Rezime sesije kao materijal (tbc)





**TRENING:**  
**„SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO KAO MEHANIZAM  
PODRŠKE MLADIMA U NEET SITUACIJI“**

Terrasa, 14-16. Septembar 2022.  
Marija Milosavljević  
Marina Lukić

# Klasično preduzetništvo VS Socijalno preduzetništvo

# Prve asocijacije na preduzetništvo

**Napišite na papiru prve asocijacije (do dve reči po papiru) u vezi sa preduzetništvom. Da li poznajete nekog preduzetnika?  
Da li ste ikada čuli za socijalno preduzetništvo?**

Hajde da saznamo više o ovoj temi...



# TVOJ RED: PREDUZETNIČKA ARENA

e4neets



Co-funded by  
the European Union





# Instrukcije:

**Podelite učesnike u dva tima: tim za socijalnog preduzetnika i klasični tim preduzetnika.**

**Istraživački zadaci:**

1. Da biste otkrili prednosti i vrste preduzetništva, vaš tim je dobio: Navedite vrednosti koje se odnose na socijalno/klasično preduzetništvo

Guglati najmanje 2 preduzetnika/kompaniju koja je osnovana i radi kao klasično/socijalno preduzeće

**2. Presentacija/grupni rad. (20 min)**

**3. Pitanja za analizu:**

- Koliko vam se sviđa ovaj zadatak?
- Koji pristup vam je bliži klasični ili socijalni, zašto?

## Klasično vs Socijalno preduzetništvo – ključne sličnosti i razlike

Klasično preduzetništvo	Socijalno preduzetništvo
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ekonomska efikasnost</li><li>• Svojom aktivnošću stvara kapital</li><li>• Proizvodi vrednost i zarađuje novac prodajom svojih proizvoda i/ili usluga.</li><li>• Novac se reinvestira u kompaniju za njen razvoj ili se isplaćuje akcionarima u vidu dividendi.</li><li>• Cilj: prodati više da biste rasli</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Stavljanje ekonomske efikasnosti u službu opšteg interesa.</li><li>• Rješavanje društvenih i ekoloških problema</li><li>• Profit kao sredstvo</li><li>• Aktivnost mora da proizvede merljivu korist za kompaniju, bilo da se odnosi na samu aktivnost ili na zaposlene ljude.</li><li>• Cilj: služiti opštem interesu</li></ul>

# Četiri osnovna principa socijalnog preduzetništva

## Ekonomski održiv projekat

- Nezavisan od vlasti.
- Proizvodi dobra i/ili usluge.
- Stvara radna mesta i bogatstvo.
- Profit je sredstvo za postizanje cilja, a ne cilj sam po sebi

## Društvena i/ili ekološka svrha

- Odgovor na društvenu potrebu koju ne zadovoljava ni država ni tržište.
- Privredna aktivnost ne treba da bude na štetu životne sredine.
- Proceniti njegov društveni i/ili uticaj na životnu sredinu tokom vremena koristeći alate i indikatore
- Imajte više saradničke i inkluzivnije

## Ograničena profitabilnost

- Višak se koristi za razvoj društvenog/ekološkog projekta kompanije i njenih zaposlenih.
- Odvojiti procenat viška za društvene, kulturne i ekološke aktivnosti.
- Ako postoji prinos na kapital, on je ograničen.

## Participativno upravljanje

- Upravljanje je demokratsko i transparentno i obezbeđuje informacije i uključivanje različitih zainteresovanih strana (zaposlenih, kupaca, korisnika, dobavljača, itd.)
- Proces donošenja odluka nije zasnovan na vlasništvu kapitala.
- Princip jedne osobe = jedan glas

## Kako izgleda preduzetništvo?

- Aktivnost mora da proizvede merljivu korist za kompaniju, bilo da se odnosi na samu aktivnost ili na zaposlene ljude.
- Socijalno preduzeće mora proizvoditi tržišne proizvode ili usluge. Stoga je to rizična aktivnost jer je podložna konkurenciji.
- Socijalna preduzeća se zalažu za solidarnost i inkluziju unutar svoje kompanije. U tom cilju, plate su ograničene, a upravljanje je često participativno (jedna osoba, jedan glas)

### Primer socijalnog preduzetništva

#### Iqbal Quadir, GrameenPhone

- Belief that providing connectivity to poor will help increase income and job prospects
- Largest operator in Bangladesh with over 50M subscribers

#### Manish Sabharwal, Teamlease

- Focused on skills development and job placement for people with limited access to education and employment opportunities
- Helped over 1M people in India find jobs



## Umesto zaključka

Teško je reći šta je bolje između socijalnog preduzetništva i klasičnog preduzetništva jer oni imaju različite ciljeve i mere uspeha.

Klasično preduzetništvo obično ima za cilj stvaranje profitabilnog poslovanja identifikacijom tržišnih prilika i razvojem inovativnih proizvoda ili usluga kako bi se zadovoljile te potrebe. Uspeh se često meri finansijskim pokazateljima kao što su rast prihoda, profitne marže i povraćaj ulaganja.

S druge strane, uticaj preduzetništva ima za cilj stvaranje pozitivnog društvenog ili ekološkog uticaja, a istovremeno generisanje finansijskih prihoda. Uspeh se meri ne samo finansijskim pokazateljima već i stepenom postignutog društvenog ili ekološkog uticaja.

**Obe vrste preduzetništva mogu imati pozitivan uticaj na društvo i privredu. Međutim, pristup i fokus svakog od njih mogu se razlikovati. Na kraju krajeva, izbor između uticaja i klasičnog preduzetništva zavisi od vrednosti i ciljeva pojedinca, kao i konteksta potreba njihove zajednice.**

# Socijalno Klasično vs



**THANK YOU!**

## E4NEETS

# 2. Stvarni život preduzetnika Mitovi i činjenice i ključne kompetencije preduzetnika



Co-funded by  
the European Union



National Youth Council  
of Macedonia

## Uvod u sesiju

Sesija „Pravi život preduzetnika: mit i činjenice i ključne kompetencije uticajnog preduzetnika“ baviće se najčešćim mitovima i predrasudama koje prepoznaju mladi koji smatraju da je preduzetništvo opcija za karijeru, kao i kompetencije koje ta osoba treba da razvije ili poboljšati ako ste spremni da postanete uticajni preduzetnik.

Sesija daje inpute i preporuke o tome kako se nositi sa pogrešnim shvatanjima o preduzetništvu u radu sa mladima, sa posebnim fokusom na mlade u NEET situaciji sa resursima koje savetnici mogu imati. Na drugom delu jedinice nalaze se teorijski inputi za savetnike o ključnim kompetencijama koje treba da se razvijaju kod osobe koja izabere ili razmotri uticaj preduzetništva kao opciju karijere, bez obzira na to koju oblast će pokrivati u svom projektu. Štaviše, ova sesija daje savetnicima inpute za svaku kompetenciju, njihov opis, kako se one mogu meriti i kako ih podržati i razviti kod mlade osobe.

### A. Teorijski okvir– mitovi i činjenice

Sledeća lista sadrži nekoliko ključnih činjenica i mitova o preduzetništvu

MIT	Činjenice
Preduzetnici nemaju privatnan život	Život preduzetnika je tobogan. Najuspešniji preduzetnici znaju kako da prave pauze i savladaju svoje veštine određivanja prioriteta, delegiranja i zakazivanja. Čak i ako ćete verovatno žrtvovati deo svog ličnog vremena da biste pokrenuli posao, njegovo pokretanje nije deo procesa koji oduzima najviše vremena.
Pravi preduzetnici ne odustaju	Čak i ako je vaš posao uspešan, preduzetništvo dolazi sa mešavinom inspirativnih dana i izazovnih dana.
Biznis ljudi nemaju šefa	Preduzetnici moraju uspostaviti veze ako žele da njihov posao napreduje. Na primer, mala preduzeća moraju da se oslone na usmenu predaju da bi nastavila da napreduju. Takođe, čak i ako su „glavni“, ima dosta posla sa radnicima, klijentima, dobavljačima.

Preduzetnici su bogati // jedina motivacija je da se obogati	Svaki uspešan preduzetnik će vam reći da pokretanje biznisa nije alternativa za brzo bogaćenje. Novim poslovima obično je potrebno od jedne do tri godine da ostvare profit. U međuvremenu, smatra se da vam ide dobro ako dođete do računa
Ključ uspeha je "dovoljno verovati u to"	Za posao je potrebno više od istrajnosti. Potreban je naporan rad, sposobnost da razumete svoju metu i naučite iz svojih grešaka, spremnost za svakodnevne inovacije
Preduzetnici preuzimaju ekstremne rizike	Veoma dobar u izračunavanju rizika. Ono što nekoga čini pravim preduzetnikom je samo sposobnost da reaguje u sadašnjoj prilici.
Preduzetnicima je potrebna odgovarajuća diploma	Uspešnim preduzetnicima nije potrebna formalna obuka u poslovnoj školi. Postoji mnogo neformalnih programa obuke, čvorišta, programa podrške mentorima,
Nema posla bez jedinstvene ideje	U svetu postoje hiljade preduzeća sa istim konceptom iza sebe, ali način na koji deluju ih čini drugačijima
Postoji tajna uspeha	Morate učiti iz svojih grešaka i pronaći način da ih prevaziđete.
Morate biti mlad i nemiran da biste bili preduzetnik	Mlađi ljudi nesumnjivo imaju više prednosti kada je u pitanju pokretanje sopstvenog projekta (državna podrška, neformalni programi podrške mladima), ali generalno, to ne isključuje starije ljude.
Preduzetnici se rađaju, a ne stvaraju	Možete naučiti kako započeti svoj posao ili postati lider.

**MIT**

- **PREDUZETNICI NEMAJU PRIVATAN ŽIVOT**

Uvek su nam govorili da poslovni ljudi moraju da se žrtvuju da slede svoj preduzetnički san. Često se ovo tumači kao sugestija da bi preduzetnici trebalo da se odreknu ličnog života. Najuspešniji preduzetnici znaju kako da prave pauze i savladaju svoje određivanje prioriteta, delegiranje i veštine zakazivanja. Čak i ako ćete verovatno žrtvovati malo ličnog vremena da biste dobili svoj posao od početka, njegovo pokretanje nije deo procesa koji oduzima najviše vremena.

- **PRAVI PREDUZETNICI NE ODUSTAJU**

To je verovatno jedan od najpoznatijih mitova koji su proželi našu kulturu.

- **POSLOVNI LJUDI NEMAJU ŠEFA**

Istina je da ako započnete svoj posao postaćete sam sebi gazda. Ipak, to ne znači da će vam dati apsolutnu nezavisnost. Preduzetnici, baš kao i ostatak sveta, moraju da uspostave veze ako žele da njihov posao napreduje. Na primer, mala preduzeća moraju da se oslone na usmenu predaju da bi nastavila da napreduju.

- **PREDUZETNICI SU BOGATI // Jedini motiv je da se obogati**

Što se tiče mnogih drugih stvari u našem životu, preduzetništvo nije samo crno na belo. Neki preduzetnici su postigli ekonomsko bogatstvo, ali drugi nisu dostigli ovaj privilegovani status. Svaki uspešan preduzetnik će vam reći da pokretanje biznisa nije alternativa za brzo bogaćenje. Novim poslovima obično je potrebno od jedne do tri godine da ostvare profit. U međuvremenu, smatra se da vam ide dobro ako dođete do kraja. Tokom faze pokretanja biznisa, preduzetnici ne kupuju ništa što im nije potrebno, kao što su luksuzni automobili. Za preduzetnike novac nije sve.

- **KLJUČ ZA USPEH JE DOVOLJNO VEROVATI U TO**

Voleli bismo da to bude realnost, ali verovanje u nešto neće vam automatski doneti uspeh. Pouka je da posao zahteva više od istrajnosti. Potreban je naporan rad, sposobnost da razumete svoju metu i naučite iz svojih grešaka, spremnost za svakodnevne inovacije. Ovo su samo osnovni koraci da biste imali šansu da postanete uspešni.

- **PREDUZETNICI PREUZIMAJU PREVELIKI RIZIK**

Mit kaže da su poslovni ljudi zavisni od preuzimanja rizika, ali u stvarnosti, najuspešniji ljudi na planeti su veoma dobri u proračunu rizika. Ono što nekoga čini pravim preduzetnikom je samo sposobnost da reaguje u sadašnjoj prilici.

- **NEMA BIZNISA BEZ JEDINSTVENE IDEJE**

U svetu postoje hiljade preduzeća sa istim konceptom iza sebe, ali način na koji deluju ih čini drugačijima. Na primer, McDonald's i Burger King su lanci brze hrane. Međutim, oni drugačije komuniciraju svoj proizvod.

- **POSTOJI TAJNA USPEHA**

Istini za volju, nema tajni, samo ista stara stvar. Naporno radite na svojoj ideji, ne plašite se neuspeha i podsećajte da su najuspešniji preduzetnici propali na početku. Kao preduzetnik, morate učiti iz svojih grešaka i pronaći način da ih prevaziđete.

- **MORAŠ DA BUDEŠ MLAD I NEMIRAN DA BIŠ PREDUZETNIK**

Mlađi ljudi nesumnjivo imaju više prednosti kada je u pitanju pokretanje sopstvenog projekta. Oni su spremniji da preuzmu rizik i imaju digitalne veštine potrebne za razvoj poslovanja. Pored toga, vlade obično imaju određene politike za podsticanje mladog preduzetništva.

- **PREDUZETNICI SE RAĐAJU, A NE STVARAJU**

Netačno, kao u slučaju mekih veština, možete naučiti kako da započnete svoj posao ili da postanete lider.

Mnogi ljudi veruju da preduzetnici poseduju urođene, genetske talente. Međutim, stručnjaci se uglavnom slažu da većina preduzetnika nije rođena; naučili su da postanu preduzetnici.

## Činjenice

- **Život preduzetnika je rolerkoster**

Za neke ljude, ideja da pokušaju nešto stotine ili hiljade puta - samo da bi svaki put naišli na poraz - mogla bi zvučati kao izuzetno obeshrabrujući predlog. Ali, kao preduzetniku, istina je da će vam život verovatno biti sablasno sličan ovome na dnevnoj bazi. Čak i ako se ne osećate ovako barem nekoliko sati svakog dana, velika je verovatnoća da ćete to i dalje osećati bar neko vreme.

- **Čak i ako je vaš posao uspešan, preduzetništvo dolazi sa mešavinom inspirativnih dana i dana izazova.**

Život vlasnika preduzeća biće prožet izazovima, preprekama i preprekama, moraćete da prevaziđete da biste postigli uspeh koji želite: Čak i ako ste izuzetno uspešni u svom poslu, to ne znači da ćete se uvek tako osećati, kao da ste na vrhu sveta. Zašto? Jer uvek postoji



nešto drugo za brigu. Za preduzetnika, nema vremena za odugovlačenje, jer nećete biti plaćeni udaranjem na sat. Kao preduzetnik, plaćeni ste isključivo svojom produktivnošću i uspehom

- **Važno je da zapamtite svoju prvobitnu svrhu.**

Sigurno će biti dana na vašem putovanju kada će vam se odustati. Vlasnici preduzeća nose ogroman teret odgovornosti. Svaki uspešan preduzetnik suočava se sa onim danima u kojima samo želi da obesi glavu u porazu i razmišlja o odustajanju. "Zašto ste krenuli na ovo putovanje?" U takvim trenucima, ovo je važno pitanje koje treba sebi postaviti. Činjenica je da ovo putovanje započinjete s razlogom. Ponekad može biti bolno - ali je takođe veličanstveno i puno svrhe. I na kraju, mislim da je apsolutno vredno toga.

- **Biće mnogo rešavanja problema i gašenja požara**

„Mogli ste do sada da budete mnogo napredniji“, razlog je koji vam se možda ponavlja u glavi. Da ste dobili normalan posao u normalnoj karijeri i svaki dan išli na posao kao normalna osoba, možda ne biste morali da se nosite sa svim ovim usponima i padovima, zar ne? Preduzetnici su poznati po tome što ulažu mnogo sati i žongliraju sa mnogim obavezama. Stoga je imperativ da imaju dobre veštine upravljanja vremenom. Inače, preduzetnici su skloni da preteraju i preuzmu više posla nego što mogu da podnesu...

## B.1. Teorijski okvir– ključne kompetencije

Lične preduzetničke kompetencije Sve kompetencije se definišu kao skup srodnih znanja, osobina, stavova i veština koje utiču na veći deo posla, koje su u korelaciji sa učinkom na poslu, koje se mogu meriti u odnosu na dobro prihvaćene standarde i koje mogu poboljšati kroz obuku i razvoj

Jedna od najčešće korišćenih klasifikacija u području EU je EntreComp.

U 2016. Zajednički istraživački centar Evropske komisije – u partnerstvu sa Generalnim direktoratom za zapošljavanje i socijalna pitanja i inkluziju – objavio je EntreComp:

EntreComp je referentni okvir koji nudi sveobuhvatan opis preduzetničkih kompetencija. EntreComp se može koristiti u svim sektorima, disciplinama i sistemima kako bi se omogućilo ljudima da razviju preduzetničke kompetencije kod pojedinaca, kao i grupa. EntreComp identifikuje 15 kompetencija u tri ključne oblasti koje opisuju šta je potrebno za preduzetništvo. Biti preduzetnik znači više od pokretanja biznisa i komercijalne aktivnosti – EntreComp ima važan zadatak u otvaranju razgovora i razumevanju šta znači biti preduzetnički u svim aspektima života. EntreComp utvrđuje važnost preduzetništva i inicijative i navodi kako ljudi mogu razviti ovu kompetenciju kako bi dali doprinos ekonomskim, društvenim i kulturnim

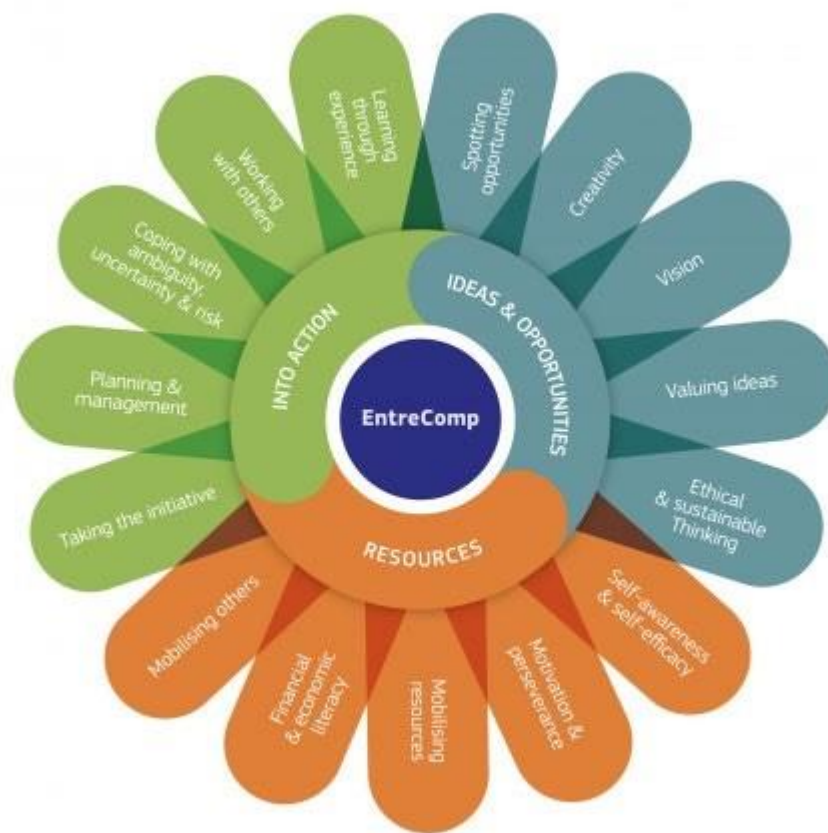
<sup>1</sup> <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>



EntreComp se sastoji od 3 oblasti kompetencija:

1. Ideje i mogućnosti
2. Resursi
3. U akciju

Svaka od njih se deli na pet specifičnih kompetencija.



## B. Opis ciljeva i ishoda sesije

Cilj sesije je da se prepoznaju uobičajeni mitovi o preduzetništvu koji mogu biti prepreka uspešnoj i implementaciji projekta ili zavarati mladu osobu pri izboru preduzetništva kao opcije karijere.

Sesija takođe ima za cilj da pruži alate i tehnike za savetnike kako da pristupe mitovima kada rade sa mladom osobom u NEET situaciji.

Ishodi:

- učesnici će napraviti razliku između interpersonalnih i intrapersonalnih kompetencija
- učesnici će biti informisani o EntreComp okviru
- učesnici će znati da prepoznaju prostor za razvoj određenih veština
- učesnici će znati kako da podrže mlade ljude u razvoju priznatih veština

## C. Scenario sesije

NO.	VREME	KORACI PREMA ČILJU UČENJA	SADRŽAJ	METOD UČENJA	MATERIJAL
2.1	5	<i>Opis cilja sesije; diskusija</i>	<i>Diskusija – koji su najčešći mitovi koje ste čuli od mladih o preduzetništvo</i>	<i>Brainstorming sesija, razmena iskustava</i>	<i>Flipchart</i>
2.2	15	<i>Aktivnost nastave i učenja 1: Prezentacija</i>	<i>Prezentacija uobičajenih mitova i činjenica – uloga savetnika u informisanje i podrška mladima</i>	<i>Predavanje i diskusija sa učesnikom</i>	<i>Ppt prezentacija</i>
2.3	15	<i>Aktivnost nastave i učenja 2: Studije slučaja</i>	<i>Studije slučaja – učesnici će biti podeljeni u male grupe (do 3), a svaka grupa će dobiti studiju slučaja sa opisom mlade osobe koja izražava neki od mitova o preduzetništvu. Zadatak za</i>	<i>Istraživanje slučaja</i>	<i>Šabloni sa setom pitanja za grupni rad</i>

			<i>grupa će prepoznati i objasniti metode kako bi ga/nju podržali i prevazići predrasude</i>		
2.4	20	<i>Aktivnost nastave i učenja 3: Prezentacija grupnog rada</i>	<i>Svaka grupa predstavlja ključne nalaze i rešenja koja bi koristila; za svaku prezentaciju, druge grupe će dodati svoje komentare i zapažanja za istraživanje slučaja</i>	<i>Vođena diskusija</i>	<i>Flipchart</i>
2.5.	30	<i>Aktivnost nastave i učenja 4: Moj (EntreComp) način</i>	<i>Individualno posmatranje latica u entrecomp modelu i samoprocena kompetencija: grupne diskusije</i>	<i>Individualni rad</i>	<i>PPT sa uputstvom za igru je dostupan u okviru jedinice 2</i>
2.6	5	<i>Završne misli Evaluacija</i>	<i>Grupne beleške o ključnim nalazima</i>	<i>Vođena diskusija + usmena evaluacija</i>	<i>Flipčart za beleške</i>

### **Implementacija**

#### **Sredstva zastupanja**

*U okviru ove sesije učenja biće korišćene prezentacije i pisani materijali (članci, poglavlja knjiga, drugi materijali dostupni na mreži). Trener može da obezbedi nacrt predavanja na mreži koje učesnik može da komentariše tokom časa. Za digitalni tekst, trener će pokušati da obezbedi da postoje opcije za uvećanje teksta, zajedno sa izborom boje i kontrasta ekrana.*

#### **Akcija i izraz**

*U cilju boljeg razumevanja i ispunjavanja ciljeva sesije, učesnici će raditi navedene zadatke u malim grupama. Trener će podeliti grupe tako da u svakoj grupi postoji različito radno iskustvo i da svaki pojedinac koristi različite pristupe kako bi dobio priliku da razmotri različite pristupe jednom problem.*

#### **Angažovanje**

*Trener će obratiti pažnju na različite sadržaje, nivo izazova i vrstu podrške koja se pruža učesniku. Učesnik može zatražiti dodatno objašnjenje ili materijal (uključujući literaturu) za dalje istraživanje teme sesije.*

## D. Uloga trenera

U ovoj sesiji, trener će biti više fokusiran na ulogu facilitatora. Ako postoji PPT sa teorijskim inputima, glavni fokus će biti na sugestijama i doprinosima učesnika. Trener će zabeležiti ključne nalaze i osvrnuti se na njih, u vođenoj diskusiji će pokušati da podrži učesnike da kreiraju sopstvena rešenja i pristup koji bi koristili u radu sa mladima u NEET situaciji.

Tokom drugog dela sesije, trener će objasniti inpute za igru uloga i podeliti učesnike u parove.

Dok učesnici rade u parovima, trener će posmatrati njihov rad i odgovarati na potencijalna pitanja ili nedoumice koje mogu imati.

Svaki par će pokazati kako je razumeo zadatak, a trener će zasnovati diskusiju u drugoj grupi na ulazima/izazovima koje je svaki par prepoznao tokom svog rada.

U okviru kratke demonstracije EntreComp modela putem dostupnih video zapisa ili ppts trenera će objasniti uputstva za samoocenjivanje latica.

Na kraju, trener će dati rezime sesije, uputiti se na ključne nalaze svake grupe i odgovoriti na potencijalna pitanja.

Trener će takođe biti odgovoran za evaluaciju sesije

## E. Materijali za implementaciju

- Prezentacija sa teorijskim inputima
- Studije slučaja k 3
- Uputstvo za grupni rad
- Handout – rezime sesije

# **Stvarni život preduzetnika: Mit i činjenice i ključne kompetencije uticajnog preduzetnika**

## 1. Preduzetnici nemaju lični život

Znati kako da pravite pauze i savladate svoje veštine određivanja prioriteta, delegiranja i zakazivanja.



## 2. Pravi preduzetnici ne odustaju

Preduzetništvo dolazi sa mešavinom inspirativnih dana i izazovnih dana.



## 3. Poslovni ljudi nemaju šefa

Preduzetnici moraju uspostaviti veze ako žele da njihov posao napreduje. Na primer, mala preduzeća moraju da se oslone na usmenu predaju da bi nastavila da napreduju. Takođe, čak i ako su „glavni“, ima puno posla sa radnicima, klijentima, dobavljačima, ...



## Preduzetnici su bogati // jedina motivacija je da se obogati

Novim poslovima obično je potrebno od jedne do tri godine da ostvare profit. Pored toga, kao preduzetnik, plaćeni ste isključivo svojom produktivnošću.



**Ključ uspeha je dovoljno verovati u to**

Za posao je potrebno više od istrajnosti. Potreban je naporan rad, sposobnost da razumete svoju metu i naučite iz svojih grešaka, spremnost za svakodnevne inovacije



**Preduzetnici preuzimaju ekstremne rizike**

Veoma dobar u izračunavanju rizika. Ono što nekoga čini pravim preduzetnikom je samo sposobnost da reaguje u sadašnjoj prilici.



**Preduzetnicima je potrebna odgovarajuća diploma**

Uspešnim preduzetnicima nije potrebna formalna obuka u poslovnoj školi. Postoji mnogo neformalnih programa obuke, čvorišta, programa podrške mentorima,



**Nema posla bez jedinstvene ideje**

U svetu postoje hiljade preduzeća sa istim konceptom iza sebe, ali način na koji deluju ih čini drugačijima





**Postoji tajna uspeha** 

Morate učiti iz svojih greškama i pronaći način da ih prevaziđete

**Morate biti mlad i nemiran da biste bili preduzetnik** 

Mlađi ljudi imaju nesumnjivo više prednosti kada je u pitanju pokretanje sopstvenog projekta (državna podrška, programi neformalne podrške mladima), ali generalno, to ne isključuje starije ljude.

**Preduzetnici se rađaju, a ne stvaraju** 

Možete naučiti kako započeti svoj posao ili postati lider.



Sve kompetencije se definišu kao skup srodnih znanja, karakteristika, stavova i veština koje utiču na veći deo nečijeg posla, koje su u korelaciji sa učinkom na poslu, koje se mogu meriti prema dobro prihvaćenim standardima i koje se mogu poboljšati putem obuka i razvoj

Počnimo sa.....

Upoznajte gospođu Ko- idealnog preduzetnika.

Koje karakteristike ima gospođa Ko?

- Ključne kompetencije preduzetnika
- Nekoliko modela i klasifikacija koje se bave kompetencijama preduzetnika
- EntreComp: Referentni okvir koji nudi sveobuhvatan opis preduzetničkih kompetencija.
- Može se koristiti u različitim sektorima, disciplinama i sistemima kako bi se omogućilo ljudima da razviju preduzetničke kompetencije kod pojedinaca, kao i grupa

## EntreComp

### 3 oblasti kompetencija:

1. Ideje i mogućnosti
2. Resursi
3. U akciji

**Svaka od njih je podeljena u pet specifičnih nadležnosti.**



**BOS**  
BELGRADE  
OPEN  
SCHOOL







Competences per area  
**IDEAS & OPPORTUNITIES**

COMPETENCE	HINT	DESCRIPTION
1.1 <b>Spotting opportunities</b>	Use your imagination and abilities to identify opportunities for creating value	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identify and seize opportunities to create value by exploring the social, cultural and economic landscape</li> <li>Identify needs and challenges that need to be met</li> <li>Establish new connections and bring together scattered elements of the landscape to create opportunities to create value</li> </ul>
1.2 <b>Creativity</b>	Develop creative and purposeful ideas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Develop several ideas and opportunities to create value, including better solutions to existing and new challenges</li> <li>Explore and experiment with innovative approaches</li> <li>Combine knowledge and resources to achieve valuable effects</li> </ul>
1.3 <b>Vision</b>	Work towards your vision of the future	<ul style="list-style-type: none"> <li>Imagine the future</li> <li>Develop a vision to turn ideas into action</li> <li>Visualise future scenarios to help guide effort and action</li> </ul>
1.4 <b>Valuing ideas</b>	Make the most of ideas and opportunities	<ul style="list-style-type: none"> <li>Judge what value is in social, cultural and economic terms</li> <li>Recognise the potential an idea has for creating value and identify suitable ways of making the most out of it</li> </ul>
1.5 <b>Ethical &amp; sustainable thinking</b>	Assess the consequences and impact of ideas, opportunities and actions	<ul style="list-style-type: none"> <li>Assess the consequences of ideas that bring value and the effect of entrepreneurial action on the target community, the market, society and the environment</li> <li>Reflect on how sustainable long-term social, cultural and economic goals are, and the course of action chosen</li> <li>Act responsibly</li> </ul>



Competences per area  
**RESOURCES**

COMPETENCE	HINT	DESCRIPTION
2.1 Self-awareness & self-efficacy	Believe in yourself and keep developing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reflect on your needs, aspirations and wants in the short, medium and long term</li> <li>• Identify and assess your individual and group strengths and weaknesses</li> <li>• Believe in your ability to influence the course of events, despite uncertainty, setbacks and temporary failures</li> </ul>
2.2 Motivation & perseverance	Stay focused and don't give up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Be determined to turn ideas into action and satisfy your need to achieve</li> <li>• Be prepared to be patient and keep trying to achieve your long-term individual or group aims</li> <li>• Be resilient under pressure, adversity, and temporary failure</li> </ul>
2.3 Mobilising resources	Gather and manage the resources you need	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Get and manage the material, non-material and digital resources needed to turn ideas into action</li> <li>• Make the most of limited resources</li> <li>• Get and manage the competences needed at any stage, including technical, legal, tax and digital competences</li> </ul>
2.4 Financial & economic literacy	Develop financial and economic know-how	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Estimate the cost of turning an idea into a value-creating activity</li> <li>• Plan, put in place and evaluate financial decisions over time</li> <li>• Manage financing to make sure your value-creating activity can last over the long term</li> </ul>
2.5 Mobilising others	Inspire, enthuse and get others on board	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspire and enthuse relevant stakeholders</li> <li>• Get the support needed to achieve valuable outcomes</li> <li>• Demonstrate effective communication, persuasion, negotiation and leadership</li> </ul>





Competences per area  
INTO ACTION

COMPETENCE	HINT	DESCRIPTION
3.1 Taking the initiative	Go for it	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Initiate processes that create value</li> <li>• Take up challenges</li> <li>• Act and work independently to achieve goals, stick to intentions and carry out planned tasks</li> </ul>
3.2 Planning & management	Prioritise, organise and follow up	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Set long-, medium- and short-term goals</li> <li>• Define priorities and action plans</li> <li>• Adapt to unforeseen changes</li> </ul>
3.3 Coping with uncertainty, ambiguity & risk	Make decisions dealing with uncertainty, ambiguity and risk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Make decisions when the result of that decision is uncertain, when the information available is partial or ambiguous, or when there is a risk of unintended outcomes</li> <li>• Within the value-creating process, include structured ways of testing ideas and prototypes from the early stages, to reduce risks of failing</li> <li>• Handle fast-moving situations promptly and flexibly</li> </ul>
3.4 Working with others	Team up, collaborate and network	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Work together and co-operate with others to develop ideas and turn them into action</li> <li>• Network</li> <li>• Solve conflicts and face up to competition positively when necessary</li> </ul>
3.5 Learning through experience	Learn by doing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Use any initiative for value creation as a learning opportunity</li> <li>• Learn with others, including peers and mentors</li> <li>• Reflect and learn from both success and failure (your own and other people's)</li> </ul>



## Igra uloga:

**Korak 1:** Podelite se u parove: savetnik i mlada osoba

**Korak 2:** Koristite entrecomp mrežu prilagođenu u okviru E4NEETs projekta

**Korak 3:** Diskutujte o pitanjima iz entrecomp mreže

## Refleksije:

- Ocenite i izračunajte odgovore zajedno....

- Podelite svoje utiske i razgovarajte o sledećim koracima

# TESTIRANJE ENTRECOMP RADIONICE OPCIJA 2

## MOJ ENTRECOMP PUT vežba

Ova vežba se sastojala iz dva dela: individualnog dela samoevaluacije i dela grupnog samovrednovanja.

**KORAK 1: Individualni rad (5’):** posmatrati entrekomp cvet i:

- Razmislite šta su vaše prednosti?
- Razmislite koje su vaše slabosti?
- U šta niste sigurni?

**KORAK 2:** Izaberite emoji/lepljive beleške koje ćete staviti na svaku od 15 latica – nacrtajte ih!

**KORAK 3:** Uporedite svoje rezultate sa osobom koja sedi pored vas

#### **KORAK 4: Grupni rad (15'): Pitanja**

Koje su vaše (kao grupe) prednosti i slabosti?

- U šta niste sigurni?
- Razgovarajte o svojim mislima unutar grupe.

#### **KORAK 5: Grupni Rad Prezentacija (15'):**

- Podelite svoju grupnu procenu sa ostalim učesnicima preko flipčarta.
- Da li ste pronašli zajedničke tačke u vezi sa preduzetničkim kompetencijama?
- Da li ste videli sličnosti, šta je bilo zanimljivo?



- Različite grupe imaju različite kompetencije
- Važnost ovih veština za sopstvene živote/karijere učesnika
- Plan učenja može biti potreban za razvoj kompetencija
- Značaj EntreComp-a u planiranju karijere mladih ljudi

Merci / Gracias / Blagodaram  
Za vašu pažnju😊

## E4NEETS

### 3. Saveti kako da trenirate, motivišete i podržite preduzetnike



Co-funded by  
the European Union



## Uvod u sesiju

Ova sesija će se fokusirati na alate i preporuke za trenere o tome kako predstaviti preduzetništvo kao opciju za karijeru mladima u situaciji mreže i kako da izgrade njihovu motivaciju za angažovanje u preduzetništvu. Na sesiji će biti predstavljene specifičnosti neet populacije kao i psihološki aspekti koji mogu biti značajni u radu sa njima, posebno u domenu motivacije i uključivanja i zadržavanja u različitim edukativnim ili savetodavnim aktivnostima.

### A. Teorijski okvir

*Razumevanje klijenta – gde je problem*

#### Kako prepoznati nedostatak samopouzdanja?

- Teško donošenje odluka/izbora
- Strah od preuzimanja rizika
- Strah od presude/kritike
- Poteškoće u govoru
- Uvek želi da ugodni ljudima
- Negativna slika o sebi
- Izbegavanje društvenih okupljanja/prilika
- Uvek traži odobrenje od ljudi
- Nesposoban da prihvati iskrene komplimente
- Samopoređenje
- Sumnja u sebe i nesigurnost
- Nesposobnost da se preduzme akcija na postavljenim ciljevima
- Tendencija preranog odustajanja od postavljenih ciljeva
- Izbegavanje kontakta očima, posebno tokom razgovora
- Uvek se pravda
- Lično prihvatanje konstruktivne kritike (između ostalog)

Istraživanja sugerišu da neki od glavnih uzroka nedostatka samopouzdanja uključuju;

- Nesrećna iskustva iz detinjstva sa preterano kritičnim roditeljima, nastavnicima i rođacima porodice
- Trauma ili zlostavljanje
  - Fizička nesposobnost
- Osnovna zdravstvena stanja
- Stresni životni događaji
- Loši dugovi/finansijski problemi (između ostalog)

<sup>2</sup> Izvor: <https://lisajeffs.com/why-do-entrepreneurs-need-confidence/>

## Negativni efekti nedostatka poverenja

- To dovodi do neefikasnosti i neproduktivnosti
- Dovodi do mentalnog stresa i anksioznosti
- Ne dozvoljava rast i napredak; bilo u poslu, poslu i životu uopšte
- Umanjuje rizik od preuzimanja rizika, što otežava postizanje uspeha

### Razumevanje konteksta

Zašto je poverenje važno kada biramo preduzetništvo?<sup>1</sup>

Važno je imati poverenje u sebe i u ono što radite. Ovo je nesporna činjenica. Ali ponekad je lakše reći nego učiniti. Razmislite o tome kako bi više ovih pogodnosti u životu moglo biti od koristi za život i posao mlade osobe. Ovi razlozi su zašto je poverenje u preduzetništvo neophodno.

- On/ona će donositi moćne odluke – biti preduzetnik znači da će se redovno suočavati sa donošenjem odluka. Kada donose odluke o svom poslu, oni moraju da budu sigurni da čine pravi izbor i da mogu sa sigurnošću da kažu da. Samopouzdanje im pomaže da znaju da donose dobre odluke. Omogućava im da veruju svojim instinktima i da ne žive u prostoru sumnje i straha.
- On/ona će se osećati uspešnije – veliki deo vašeg uspeha u životu dolazi od njihove percepcije uspeha. Samopouzdanje će im pomoći da se osećaju dobro u vezi sa vama i stvarima koje su postigli, podstaći će ih za razmišljanje o uspehu i omogućiti im da osete sav uspeh koji vam se nađe na putu, čak i najmanji uspeh.
- On/ona će lakše prihvatiti neuspeh – neuspeh je neizbežan rezultat kretanja ka uspehu. Ali samopouzdanje će im pomoći da prihvate ove neuspehe kao da jednostavno budu deo puta ka uspehu. Bez samopouzdanja, oni mogu pasti u veru da su neuspeh zato što nisu uspeli. Pouzdanje u sebe i svoj posao pomaže im da shvate da su njihovi neuspesi samo kvrga na njihovom putu ka uspehu.
- Drugi će osetiti svoje samopouzdanje – još jedan važan razlog da date prednost poverenju u sebe kao preduzetnika je taj što će ljudi to osetiti. Ako su preduzetnici, verovatno pokušavaju da prodaju proizvod ili uslugu drugima. Kada znaju da su najbolja osoba za obavljanje posla i veruju u sebe, i drugi će verovati u njih.

<sup>2</sup> Izvor: <https://lisajeffs.com/why-do-entrepreneurs-need-confidence/>

## Šta bi savetnik mogao da uradi?

### Dajte iskrene komplimente

Kompliment je ljubazna primedba u znak poštovanja ili divljenja nekoj osobi. Davanje komplimenata je odličan način da povećate nečije samopouzdanje. Komplimenti čine da se ljudi osećaju dobro u vezi sa sobom i takođe podstiču na bolje ponašanje. Dakle, da biste izgradili poverenje u druge ljude, dajte im komplimente. Imajte na umu, međutim, da kada dajete komplimente, vaši komplimenti moraju biti iskreni. Da bi komplimenti bili efikasni u pomaganju nekome da izgradi samopouzdanje, oni moraju biti iskreni i iskreno dati. Štaviše, ne smeju biti preterani komplimenti. To je zato što davanje nepoštenih i preteranih komplimenata može izgledati kao da namerno ismijavate tu osobu. Ovo bi samo nateralo osobu da se oseća loše u vezi sa sobom i dodatno uništilo njeno/njeno samopouzdanje. Dakle, komplimenti koje dajete moraju biti zasnovani na postojećim činjenicama ili stvarnim situacijama. Na ovaj način se primalac (primaoci) mogu odnositi prema komplimentima i osećati se dobro zbog njih. Time vam pomaže da izgradite poverenje u druge.

- **Ohrabrite ih da govore više**

Još jedna stvar koju biste mogli da uradite da izgradite poverenje u druge jeste da ih ohrabrite da govore. Ponekad je ljudima sa niskim samopoštovanjem ili nedostatkom samopouzdanja teško da govore. Ovo može biti rezultat straha od osude, kritike, sramote ili straha od uvrede ljudi svojim mišljenjem. Kao savetnik ili vođa, da li stišavate svoje klijente kada pokušavaju da progovore ili nešto kažu? Čineći to, možda ćete dodatno uništiti njihovo samopouzdanje. Dakle, da biste izgradili više poverenja u svoj tim i druge ohrabrite ih da više govore. Dajte im priliku da podele svoje misli i mišljenja, a kada to urade, osigurajte da ih aktivno slušate. To bi pokazalo da se njihovo mišljenje ceni i podstaklo bi ih da često govore

- **Pokažite duboko poštovanje prema njihovim osećanjima**

Način na koji se ophodite prema ljudima takođe može uticati na njihov nivo samopouzdanja. Kao savetnik ili lider, da li tretirate svoj tim ili klijente kao važan deo organizacije? Kako razgovarate ili komunicirate sa njima? Da li na njima koristite uvredljive ili negativne reči? Sve su to stvari koje mogu naštetiti nečijem samopouzdanju. Na primer, korišćenje negativnih reči kao što je da nisi dobar za ništa, čini se da ne možeš da uradiš ništa kako treba, može uništiti čovekovo samopouzdanje. Stoga, da biste izgradili poverenje u druge, tretirajte ih s poštovanjem. Pokažite iskreno poštovanje prema njihovim osećanjima. Na ovaj način će se osećati cenjeno i poštovano. Na taj način podižući njihovo samopoštovanje i pomažu vam da izgradite poverenje u druge.

- **Ohrabrite ih na F.A.I.L (prvi pokušaj učenja)**

*ne pokušava / ne preduzima dovoljno radnji. Ako ne preduzmu akciju, kako mogu rasti/postići uspeh? Stoga, da biste izgradili poverenje u druge, ohrabrite ih da neuspešno/greše. Na ovaj način mogu da prevaziđu svoj strah od neuspeha koji ih sputava i da preduzmu akciju sa pravim načinom razmišljanja da uče iz svojih grešaka. Tako im pomažete da postignu uspeh i izgrade više samopoštovanja. Shodno tome, pomaže vam da izgradite poverenje u druge.*

- **Motivišite ih da postavite ciljeve**

Još jedan efikasan savet koji pomaže da se izgradi samopouzdanje je postavljanje ciljeva. Postavljanje ciljeva i njihovo postizanje može značajno povećati čovekovo samopoštovanje i samopouzdanje. Dakle, da biste izgradili poverenje u druge, ohrabrite ih da sami sebi postavite ciljeve. Motivišite ih da postavite specifične, merljive, ostvarive, realne i vremenski ograničene (S.M.A.R.T.) ciljeve. Na taj način mogu postići prekretnice u različitim oblastima svog života. Time im dajete osećaj postignuća i povećavate njihovo samopoštovanje. Shodno tome, pomaže vam da izgradite poverenje u druge.

- **Ohrabrite ih da razviju pozitivnu sliku o sebi**

Ovo je još jedna stvar koju biste mogli da uradite da biste izgradili poverenje u druge. Slika o sebi je percepcija pojedinca o njegovim/njenim sposobnostima, ličnosti i izgledu. Drugim rečima, to je mentalna slika osobe o njegovoj/njenoj ličnosti. Većina ljudi se bori sa nedostatkom samopouzdanja jer imaju negativnu sliku o sebi. Oni misle i veruju u razne negativne stvari o sebi. Stvari kao što su; Nisam dovoljno dobar/dovoljno inteligentan, ne mogu to da uradim, ili nemam odgovarajuće veštine za to, itd. Sve ove negativne misli samo pomažu da se izazovu još negativnih osećanja i snizi čovekovo samopoštovanje. Stoga, da biste izgradili poverenje u druge, ohrabrite ih da razviju pozitivnu sliku o sebi. To možete učiniti tako što ćete ih ohrabriti da govore samo pozitivne reči o sebi. Štaviše, mogli bi da vežbaju da često govore pozitivne reči afirmacije. Takođe bi trebalo da ih ohrabrite da praktikuju brigu o sebi, kao što su vežbanje, jedenje dobre hrane, održavanje dobre higijene, dobar odmor i brigu o svom opštem blagostanju. To je zato da se ne samo da se uvek dobro osećaju, već i da izgledaju dobro. Na taj način podižete njihovo samopoštovanje i pomažete vam da izgradite poverenje u druge.

- **Izbegavajte poređenje**

Još jedna stvar koja ubija samopoštovanje i samopouzdanje je samopoređenje. Stoga, kao vlasnik/vođa preduzeća koji želi da izgradi poverenje u druge, morate izbegavati poređenje. Svako je jedinstven na svoj način i svi smo obdareni jedinstvenim talentima/veštinama koje nas čine različitim jedni od drugih. Dakle, nema potrebe da se upoređuju veštine, sposobnosti i dostignuća ljudi sa veštinama, sposobnostima i dostignućima drugih. U redu je imati ljude kojima se divite, kojima takođe gledate i kojima želite

- **Ohrabrite / pomozite im da se sami razvijaju**

Ovo je još jedna stvar koju možete učiniti da izgradite poverenje u druge, posebno kao vlasnik/vođa preduzeća. Sa poboljšanom kompetencijom dolazi i povećan nivo samopouzdanja. U većini slučajeva razlog zašto ljudima nedostaje samopouzdanje je nedostatak kompetencije. Strah da nema dovoljno veština ili da bude dovoljno dobar može uništiti nečije samopouzdanje. Stoga ih treba podsticati da se sami razvijaju. Postoji mnogo knjiga za samopomoć, onlajn kurseva koji bi im mogli pomoći da nauče nove veštine kako bi im pomogli da postanu kompetentniji u onome što rade. Štaviše, kao vlasnik/vođa preduzeća možete organizovati seminare, radionice i/ili obuku koji bi im mogli pomoći da razviju više veština. Time se poboljšava njihova kompetencija za preuzimanje izazovnijih zadataka/projekata. Shodno tome, podiže njihov nivo samopouzdanja i pomaže vam da izgradite poverenje u druge.

- **Pokažite im (Budite sigurni)**

*Šta možemo da predložimo našim klijentima?*

*Samopouzdanje i samopoštovanje su ključni za vaš uspeh kao preduzetnika ili bilo koje poslovne uloge*

*1. Iskoristite svoje prednosti i nikada ne prestanite da učite.*

*Svi imamo prednosti i mane, pa izaberite početnu ulogu koja ističe vašu snagu, izgradite tim oko sebe koji može popuniti slabosti i verujte im da će vam pomoći dok ne popunite prazninu. Pokušaj da se "laži dok ne uspeš" je gubitnička strategija u današnjem složenom svetu.*

*2. Dajte prioritet svojim strastima u poboljšanju kompetencije.*

*Neki od nas su ponosni što su tehnolozi, dok drugi vole marketing ili tim bilding. Dok posmatrate sopstvenu ideju zabave i uspeha, samopoštovanje i podrška će proizaći iz veće kompetencije u ovim oblastima. Ne možete biti sve stvari, a privlačenje dobrih ljudi oko sebe je vrhunska veština.*

**1. Pokažite kako vaša interesovanja vode ka dugoročnom uspehu.**

Vaša samopoštovanje će biti poboljšana i kredibilnija ako možete da oslikate širu sliku dugoročne vrednosti i uspeha. Ego i arogancija nikada ne smeju da se doživljavaju kao pokrivanje nedostataka u planu. Pored toga, bićete motivisani da naučite i saopštite širi pogled na svoj projekat.

**2. Pokažite kako vaša interesovanja vode ka dugoročnom uspehu.**

Nikada nemojte ponižavati druge, uključujući i konkurente. Odajte im punu zaslugu za ono što su postigli, ali koristite njihov kontekst da istaknete svoje veštine i inovacije. Ovo čini vas i vaše rešenje osnovnom linijom, a ne ljutim kandidatom. Vaša slika će se poboljšati u glavama svih.

**3. Priznajte da ste naučili iz prošlih grešaka.**

Niko u potpunosti ne veruje nekome ko tvrdi da nikada nije zakazao ili nastavlja da ponavlja pristup koji ne funkcioniše. Svi dobijamo samopouzdanje i samopoštovanje kada učimo nove stvari,

i vide napredak kao rezultat. Svi vide kako se vaša energija koristi produktivnije i imaju potrebu da pomognu.

### 1. Izbegavajte pravdanje i prebacivanje krivice na druge.

Ljudi često koriste ego i aroganciju kako bi izbegli potpunu odgovornost za postupke koji su pod njihovom kontrolom, a to umanjuje sopstveno samopoštovanje u očima svih, uključujući i njihove. Bolja alternativa je da priznate svoje nedostatke i iskoristite ih za podsticanje novih veština i novog ponašanja.

### 2. Razviti način razmišljanja o sopstvenoj vrednosti i sposobnost prilagođavanja.

Positivan način razmišljanja o mogućnosti dodavanja vrednosti je samoispunjavajuće proročanstvo i drugi ga vide kao vođstvo, a ne kao davanje naređenja. Omogućava vam da se menjate i učite kako se tržište razvija, a vaše poslovne potrebe se menjaju. Ljudi koji su vam potrebni brže će vas kontaktirati i podržati.

### 3. Prepoznajte odnose kao pravi ključ uspeha.

Nikada ne možete uspeti sami u poslu, bez obzira koliko naučite i prilagođavate se. Zahtevanje drugih ljudi za stvari koje su van vaše kontrole nije nedostatak. Sposobnost predviđanja promena na tržištu i izgradnje jakih odnosa je sama po sebi ključna veština i način razmišljanja koji su potrebni svakom lideru.

Kako motivisati i angažovati NEET mlade

Razumevanje konteksta

U Zapadnom Jorkširu 20143. godine<sup>2</sup> je završena studija lounq Lives koja je uključivala angažovanje sa 315 mladih ljudi kako bi istražili njihove stavove o preprekama sa kojima se suočavaju u pristupu obrazovanju, kao i o efektima koje su iskusili kao NEET. Intervjuisani mladi ljudi su identifikovali sledeće efekte NEET:

- 42% je iskusilo stres/anksioznost
- 29% je iskusilo depresiju
- 25% retko je izlazilo iz kuće
- 15% je popilo previše alkohola
- 8% samopovređenih

Intervjuisani mladi ljudi su takođe identifikovali šta osećaju kao glavne razloge zbog kojih im je bio težak pristup obrazovanju ili zaposlenju:

- 58% smatra da nedostatak iskustva utiče na njihove prilike za posao
- 40% mladih smatra da njihove veštine i kvalifikacije „nisu dovoljno dobre“<sup>3</sup>

<sup>2</sup> <https://doinggoodleeds.org.uk/wp-content/uploads/2020/10/Young-Lives-NEET-Report-Full.pdf>



- 35% nije imalo samopouzdanja
- 12% smatra da su poteškoće u učenju ili fizički invaliditet uticale na njihov pristup mogućnostima
- 9% smatra da su predrasude ili diskriminacija glavni razlog zašto su NEET

U stvari, sopstvo je oblikovano normama, vrednostima i praksama koje preovlađuju u sociokulturnim kontekstima sa kojima se ljudi trenutno susreću i kontekstima sa kojima su se susreli u detinjstvu i tokom svog života.

A) Društvene klase: U društvu tako nejednakom kao što je naše, ljudi imaju tendenciju da komuniciraju skoro isključivo sa ljudima koji dele slične istorije i iskustva (kao što su žive u sličnim naseljima i/ili pohađaju slične obrazovne institucije), imaju iste prihode i zanimanja, manire i navike (kao što je oblačenje i slične navike potrošnje), kao i korišćenje istog jezika, akcenta i neverbalnog ponašanja.

B) Kultura: Kultura je veoma važan aspekt za razumevanje ponašanja osobe. Razlikuje se od pojedinca do pojedinca, regiona do regiona i zemlje do zemlje i označava skup vrednosti određene zajednice. Može se podeliti na subkulture prema etničkim, verskim i društvenim klasnim faktorima. Generalno, postoje tri komponente kulture: verovanja, vrednosti i običaji:

Verovanja se sastoje od veoma velikog broja mentalnih ili verbalnih izjava koje odražavaju određeno znanje i procenu neke osobe o nečemu;

Vrednosti su opšte izjave koje usmeravaju ponašanje i pomažu osobi da bira između alternativa u svakodnevnom životu. Moraju da ispunjavaju određene kriterijume: o su relativno malobrojni, o služe kao vodič za kulturno odgovarajuće ponašanje, o su izdržljivi ili ih je teško promeniti, o nisu vezani za određene objekte ili situacije, i o su široko rasprostranjeni. prihvaćen od članova društva.

Običaji su načini ponašanja koji predstavljaju kulturološki odobrene ili prihvatljive načine ponašanja u



određenim situacijama. Kampanja treba da odražava kulturu koja je ciljana. Trebalo bi da bude zamišljeno tako da ojača verovanja, vrednosti i običaje ciljane kulture.

–Preporuke za savetnike kada su u/neet

### Obratite pažnju govorniku

- Gledajte direktno u zvučnik
- Izbjegavajte ometanja
- Vodite računa o govoru tijela govornika

### Ponašajte se primjereno podstičući poštovanje i razumijevanje

- Budite iskreni u svojim odgovorima.
- Budite s poštovanjem kada iznosite svoje mišljenje.
- Ponašajte se prema drugoj osobi na način za koji mislite da govornik želi da se prema njemu postupa.

Razmislite o onome što je rečeno parafrazirajući.

- "Da li sam u pravu kada kažem da mislite...?"
- "Ono što čujem je..."
- "Zvuči kao da kažeš..."

Postavljajte pitanja da razjasnite određene tačke.

- "Šta mislite kada kažete...?"
- "Je li to ono što mislite?"

Povremeno sumirajte komentare govornika.

- "Spomenuli ste da .. i da ste se našli.. onda se ovo dogodilo... i odlučili ste da..."

### Zatvorena pitanja

- Da li se osjećate bolje danas?
- Jeste li već obavili svoj zadatak?
- Je li to vaš konačni odgovor?
- Da li ste planirali da postanete medicinska sestra?
- Mislite li da je pogrešno željeti da živite sami u vašim godinama?
- Mogu li vam pomoći s tim?
- Da li je matematika vaš omiljeni predmet?
  - Jesi li trudna?
- Koji je vaš najbolji kvalitet? (na ovo se može odgovoriti samo jednom riječju ili kratkim odgovorom)

### Otvorena pitanja

- Šta mislite da bi se desilo ako...?
  - Koji su vaši planovi za budućnost?
- Kako ste tačno odlučili da napustite školu?
  - Šta planirate da radite?
- Kakvo je bilo vaše školsko iskustvo?
- Kako uspijevate sami odgajati tu djecu?
- Reci mi kako je živjeti sa svojom porodicom.
  - Zašto danas izgledate iritirano?
- Šta mislite da je najkorisnije kod ponovnog ulaska u obrazovanje?
- Želite li još nešto podijeliti?

### Ponudite česte i iskrene povratne informacije

- Ponudite česte pohvale ako vaša mlada majka naporno radi na projektu tokom relativno dugog perioda (nedjelje/mjeseci).
- Umjesto da kažete: „Ti si najpametnija osoba ikada“ ili „Ti si najbolji pisac u grupi“, ponudite realističnu pohvalu: „Ti si dobar pisac“.

### Neka pohvale budu konkretne

- Umjesto da kažete "Dobar posao", recite: "Odličan posao kada ste položili ispit."
- "Mora da je bio potreban značajan napor da se nosi sa ovim zadatkom dok se nosi sa ovom situacijom"
- Afirmacije – Pohvalite pozitivno ponašanje, koristite pozitivne/komplementarne izjave

### Uokvirite svoju pohvalu pozitivno

- Umjesto da kažete: "Lepo što nisi odustao", recite: "Ponosan sam na tebe zbog..."
- Istaknite ponašanja koja želite da vidite više, a ne ponašanja za koja se nadate da ćete ih umanjiti.
- Nikada nemojte miješati pohvalu sa kritikom, jer će to izgubiti na djelotvornosti.

### Pohvalite trud, a ne rezultat.

- Pohvala može izgraditi zdravo samopoštovanje kada je koristite da ukažete na trud.
- Umjesto da hvalite što ste dobili lijepu ocjenu na testu, pohvalite spremnost za učenje.

## OSNOVNE VEŠTINE SAVETNIKA

Da ne osuđujem, ali vrlo jasno u vezi sa odgovornostima NEET-a i savetnika, čineći NEET-ima da razumeju svoj deo situacije, pokazujući posledice na razumljiv način, motivacioni razgovor i puno strpljenja. Ne na način prihvatanja stvari, već ne odustajanja od nade i suđenja NEET-ima. Štaviše, važno je pružati savetovanje u svim delovima zemlje. Što je selo manje, to je teža situacija s jedne strane u pogledu raspoloživih poslova, a sa druge strane u vezi sa doživotnim označavanjem kao mladić u NEET situaciji.

### *Dostupni alati*

#### 1. Motivacioni intervju<sup>4</sup>

je psihološka tehnika koju većina psihologa/psihoterapeuta/savetnika koristi na početku procesa savetovanja. Klijenti možda ne znaju šta žele da urade ili kako će to da urade. Motivaciono intervjuisanje omogućava savetniku da dozvoli klijentima da iznesu sopstvena pitanja. Ovo se može desiti samo kada postoji okruženje poverenja i prihvatanja između savetnika i klijenta.

Ključne tačke:

- Neka klijenti sami argumentuju.
- Izrazite empatiju kroz reflektivno slušanje - slušajte šta klijenti govore, pokažite interesovanje za njih.
- Izbegavajte svađe i direktnu konfrontaciju – nikada nemojte osuđivati ili dozvoliti klijentima da osećaju da im se sudi.
- Prilagodite se otporu klijenata radije nego da mu se direktno suprotstavljate – tako da ako su klijenti otporni, mogli biste da se udubite u problem malo više, navedite ih da vide u čemu bi problem mogao biti postavljanjem ili ispitivanjem pitanja koja mogu izazvati odgovor, ali oni mora biti taj koji će analizirati ovaj odgovor.
- Podržite samoeфикаsnost i optimizam - vaša uloga kao savetnika je da podržite klijente da izgrade samopouzdanje i nejuju pozitivno ponašanje. Podržite klijente da veruju u sebe

<sup>4</sup> Source: <https://bymbe.eu/media/bymbe-io3-en.pdf>

## Korak 1

Postavite pitanje: Ko su vaša tri najbolja uzora? Kome se divite i zašto? Ko te impresionira?

Oni mogu biti stvarni ili izmišljeni, neko ko biste jednostavno željeli biti.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

## Korak 2

Navedite tri osobe koje su do sada uticale na vaš život.

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

## Korak 3

Zapazite šta mislite da je dobro kod ove osobe? Šta ste naučili od njih? Šta ih čini tako posebnima? \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

Koje kvalitete imaju koje bi mogle poboljšati vaš život (primjer bi mogao biti da su vrlo

samouvjereni)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

#### Korak.5

Razmislite o svim načinima na koje biste mogli unijeti ove kvalitete u svoj život (primjer može biti

izgradnja samopouzdanja)

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

#### Korak 6

Odaberite jednu ključnu oblast koju ste identifikovali kao nešto čemu se divite u vezi sa svojim uzorom i pokušajte da radite na ovoj akciji tokom narednih nedelja. Ponovo pregledajte tu radnju u navedenom vremenskom periodu i pogledajte ima li promjena.

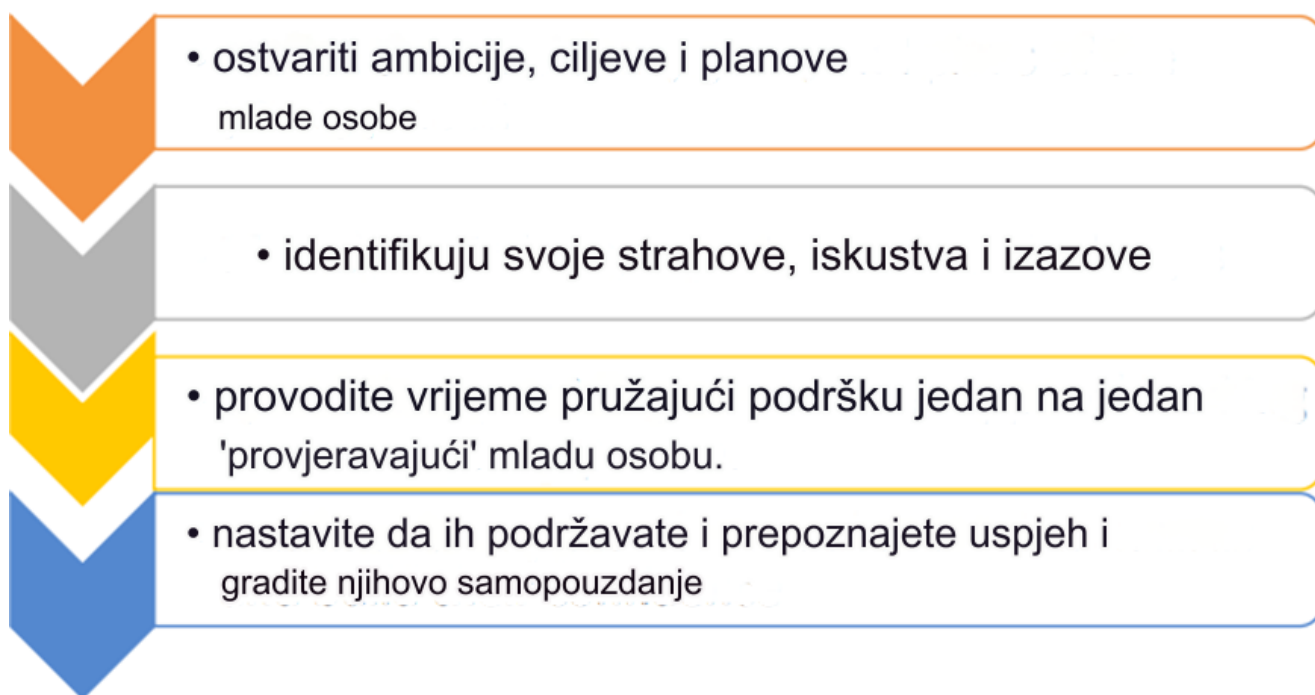
1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_



## 2. Individualni plan učenja

Individualni plan učenja (ILP) je radni dokument koji su osmislili nastavnici u saradnji sa zainteresovanim stranama, a koji daje informacije za planiranje, izvođenje i evaluaciju obrazovnog programa (ACT).

ILP identifikuje učenikove individualne potrebe i prioritete za učenje, ocrta i kratkoročne i/ili dugoročne obrazovne ciljeve za učenika i akcije, strategije, modifikacije i prilagođavanja koje će biti preduzete da bi se oni postigli. To je fleksibilan živi dokument koji se tokom vremena pregleda i modifikuje. On dodeljuje odgovornost i odgovornost za sprovođenje i evaluaciju plana. Obezbeđuje stalnu evidenciju kako bi se obezbedio kontinuitet učenja, omogućava onima koji su uključeni da identifikuju ključne prednosti, veštine i znanje mlade osobe da:



Pre inicijalne konsultacije sa klijentima, savetnik treba da:

- Pročitajte i finalizirajte dokument.
- Razmislite koliko često ćete moći da se povežete da biste razvili i koristili ILP sa mladom osobom.
- Razmislite koliki deo dokumenta planirate da završite u prvoj sesiji.
- ostvariti ambicije, ciljeve i planove mlade osobe
- identifikuju svoje strahove, iskustva i izazove
- provodite vreme pružajući podršku jedan na jedan „prijavljujući” mladu osobu.
- nastavite da ih podržavate i prepoznajete uspeh i gradite njihovo samopouzdanje
- Objasnite mladoj osobi individualni plan učenja. (Kako to funkcioniše. Zašto?)
- Zapamtite da je dokument „radni dokument“ i treba ga zajedno dogovoriti i popuniti! • Odlučite se o količini sadržaja koji ćete danas završiti.
- Odlučite o zadacima koje ste postavili vi i mlada osoba pre sledećeg sastanka.

- Planirajte datum/vreme za sledeći sastanak. To će uspeti samo ako su obe osobe angažovane i veruju u proces.
- Slanje podsetnika bi moglo pomoći mladoj osobi da se organizuje pre sledećeg sastanka.
- Nekih dana neće biti napretka/uspeha i to je OK!
- To je alat za podršku i ne mora se koristiti na svakom sastanku koji imate sa mladom osobom.

**AKTIVNOST:**

- Objasnite ukratko šta je ILP i kako može koristiti klijentima,
- Zamolite klijenta da završi planove za budućnost – dajte savete i povratne informacije,
- Razgovarajte o tome kako bi se ovo moglo koristiti u vašem kontekstu. Koje odeljke možete dodati/promeniti?
- Popunite dalje odeljke kako vaše obrazovno putovanje napreduje.

Prezentacija uspešnih priča lokalnih preduzetnika

**B. Očekivani ciljevi i ishodi sesije**

Učesnik će biti u stanju da razume vrednost poverenja u preduzetništvo i da koristi različite alate i strategije da podrži i poveća svoje samopouzdanje.

**B. Dizajn sesije**

BR.	VREME	KORACI PREMA CILJU UČENJA	SADRŽAJ	NASTAVNI METOD	MATERIJALI
3.1	15	<i>Opis cilja sesije</i>	<i>Pisanje na lepljivim beleškama kako samopouzdanje utiče na posao i pridržavanje flipčarta. Diskusija – specifičnosti rada sa NEET – psihološki aspekti Konačno, raspravljati o tome.</i>	<i>Diskusija</i>	<i>Lepljive beleške i flipčart</i>
3.2	10	<i>Podučavanje i razmena iskustava</i>	<i>Predstavljanje vrednosti samopouzdanja za preduzetništvo i diskusija o alatima i savetima kako da povećate samopouzdanje samopouzdanje +</i>	<i>Prezentacija i diskusija sa učesnikom</i>	<i>Ppt prezentacija</i>

			<i>predstavljanje uspešnih priča o preduzetnici</i>		
3.3	30	<i>Razvoj sebe – poverenje u klijente – primena onoga što je bilo naučio</i>	<i>Studije slučaja – individualni rad Učesnici dobijaju ista uputstva i istu studiju slučaja sa opisom klijenta koji su opisani sa nekim od sledećih osobina: Preterano samouveren; Introvert (ne društveni); Monei oriented; pesimistički; Onaj koji rizikuje; Dreamer. Svaki učesnik će predstaviti svoje potencijalno rešenje i metode podrške, a cela grupa će diskutuju o predstavljenim idejama.</i>	<i>Individualni rad i grupna diskusija</i>	<i>Studije slučaja</i>
3.4.	10	<i>Aktivnost nastave i učenja 1:Prezentacija 1</i>	<i>Deo prezentacije – kontekst neet mladih – ključne karakteristike i izazovi</i>	<i>Predavanje i diskusija sa učesnik</i>	<i>Ppt prezentacije</i>
3.5	10	<i>Aktivnost nastave i učenja 2:Prezentacija 2</i>	<i>Deo prezentacije – savetnik kao podrška; ključne preporuke i alati za v/ neet</i>	<i>Predavanje i diskusija sa učesnikom</i>	<i>Ppt prezentacije</i>
3.6.	10	<i>Aktivnost nastave i učenja 3: Prezentacija alata</i>	<i>- Motivacioni intervju - - Individualni plan učenja/akcionog plana (ILP)</i>	<i>Individualni rad</i>	<i>Uputstva za korišćenje alata, studija slučaja, alata</i>
3.7.	10	<i>Završne misli i evaluacija</i>	<i>Svaki učesnik će napisati na lepljivom listu šta mu je najviše značilo u ovoj sesiji i držeći se flipčarta. Sumiranje utisaka.</i>		<i>Lepljive beleške i flipčart.</i>

<b>Implementacija</b> <i>Sredstva zastupanja</i>
<i>U okviru ove sesije učenja biće korišćene prezentacije i pisani materijali (članci, poglavlja knjiga, drugi materijali dostupni na mreži). Trener može da obezbedi nacrt predavanja na mreži koje učesnik može da komentariše tokom časa. Za digitalni tekst, trener će pokušati da obezbedi da postoje opcije za uvećanje teksta, zajedno sa izborom boje i kontrasta ekrana.</i>
<b>Akcija i izraz</b>
<i>U cilju boljeg razumevanja i ispunjavanja ciljeva sesije, učesnik će raditi zadatke koji se navode kao pojedinačni zadaci. Svaki učesnik će predstaviti svoje ideje i dobiti povratne informacije od grupe. Trener će biti fokusiran na konstruktivne povratne informacije za svakog učesnika (ideje koje bi se mogle primeniti u stvarnom životu + konstruktivni predlozi kako bi se neke ideje mogle poboljšati.)</i>
<b>Angažovanje</b>
<i>Trener će obratiti pažnju na različite sadržaje, nivo izazova i vrstu podrške koja se pruža učesniku. Učesnik može zatražiti dodatno objašnjenje ili materijal (uključujući literaturu) za dalje istraživanje teme sesije.</i>

### C. Uloga trenera

U ovoj sesiji, trener će biti fokusiran na ulogu predavača i fasilitatora. Iako ćemo predstaviti teorijske inpute, tokom prezentacije on će postavljati pitanja, započeti diskusiju i pokušati da podrži učesnike da podele svoja iskustva i svoja gledišta.

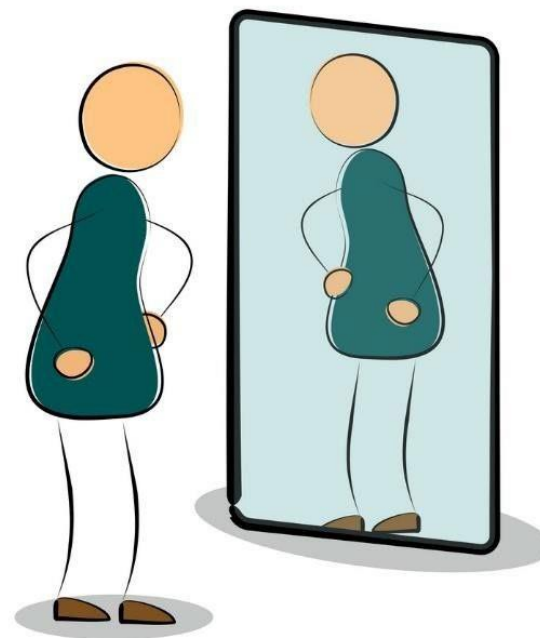
Tokom prezentacije rešenja studija slučaja, trener će nastojati da istakne svaku konstruktivnu ideju i da o njoj razgovara sa ostalim učesnicima. Trener će podržati individualni pristup i tačku gledišta svakog učesnika.

### D. Materijali za implementaciju

- Papirići koji se mogu lepiti
- Flipčart
- PPT prezentacija
- Istraživanje slučaja
- Uputstvo za korišćenje alata
- Alati – Motivacioni intervju i ILP

# Saveti kako da trenirate i kako da motivišete preduzetnika

Nemam posao, i nisam u obrazovanju, što znači da sam...





# Razumevanje konteksta – ko su mladi u NEET situaciji?

- Osoba u NEET situaciji – osoba koja se nije u sistemu obrazovanja, niti su zaposleni ili na obuci
- Fokusiran na mlade
- Više faktora dovodi do NEET situacije
- Razne posledice – materijalne i psihološke

## Razumevanje konteksta – ko su mladi u NEET situaciji?

A study in West Yorkshire in 2014; 315 youth in NEET situation

- 42% je iskusilo stres/anksioznost
- 29% je iskusilo depresiju
- 25% retko je izlazilo iz kuće
- 15% je pilo previše alkohola
  - 8% samopovređenih

## Glavni razlozi zbog kojih im je bio težak pristup obrazovanju ili zaposlenju...

- 58% smatra da nedostatak iskustva utiče na njihove prilike za posao
- 40% mladih smatra da njihove veštine i kvalifikacije „nisu dovoljno dobre“
- 35% nije imalo samopouzdanja
- 12% smatra da su poteškoće u učenju ili fizički invaliditet uticale na njihov pristup mogućnostima
- 9% smatra da su predrasude ili diskriminacija glavni razlog zašto su NEET

Nemam posao, a nisam u obrazovanju, što znači da sam...  
... trebam podršku



## Ključne stvari koje savetnici treba da imaju na umu...

- Da ne osuđujem, ali veoma jasan u pogledu odgovornosti
- Učiniti mladu osobu da razume svoj deo situacije
- Predstavljanje posledica na razumljiv način
- Strpljenje je ključ





### Obratite pažnju govorniku

- Gledajte direktno u zvučnik
- Izbjegavajte ometanja
- Vodite računa o govoru tijela govornika

### Ponašajte se primjereno podstičući poštovanje i razumijevanje

- Budite iskreni u svojim odgovorima.
- Budite s poštovanjem kada iznosite svoje mišljenje.
- Ponašajte se prema drugoj osobi na način za koji mislite da govornik želi da se prema njemu postupa.



Reflect on what has been said by paraphrasing.

- *"Am I correct in saying that you mean..?"*
- *"What I'm hearing is... ,"*
- *"Sounds like you are saying... ,"*

Ask questions to clarify certain points.

- *"What do you mean when you say...?"*
- *"Is this what you mean?"*

Summarize the speaker's comments periodically.

- *"You mentioned that .. and that you found yourself.. then this occurred ... and you decided to..."*

### Closed-Ended Questions

- Are you feeling better today?
- Have you already completed your task?
- Is that your final answer?
- Were you planning on becoming a nurse?
- Do you think it is wrong to want to live on your own at your age?
- Can I help you with that?
- Is math your favorite subject?
- Are you pregnant?
- What is your best quality? *(this could be answered in only one word or whits a short answer)*

### Open-Ended Questions

- What do you think would happen if...?
- What are your plans for the future?
- How exactly did you decide to drop-out of school?
- What do you plan to do?
- What was your school experience like?
- How do you manage to raise those children alone?
- Tell me what is like to live with your family.
- Why do you seem irritated today?
- What do you feel is most beneficial about re-entering education?
- Anything else you would like to share?



### Ponudite česte i iskrene povratne informacije

- Ponudite česte pohvale ako vaša mlada majka naporno radi na projektu tokom relativno dugog perioda (nedjelje/mjeseci).
- Umjesto da kažete: „Ti si najpametnija osoba ikada“ ili „Ti si najbolji pisac u grupi“, ponudite realističnu pohvalu: „Ti si dobar pisac“.

### Neka pohvale budu konkretno

- Umjesto da kažete "Dobar posao", recite: "Odličan posao kada ste položili ispit."
- "Mora da je bio potreban značajan napor da se nosi sa ovim zadatkom dok se nosi sa ovom situacijom"
- Afirmacije – Pohvalite pozitivno ponašanje, koristite pozitivne/komplementarne izjave

### Uokvirite svoju pohvalu pozitivno

- Umjesto da kažete: "Lepo što nisi odustao", recite: "Ponosan sam na tebe zbog..."
- Istaknite ponašanja koja želite da vidite više, a ne ponašanja za koja se nadate da ćete ih umanjiti.
- Nikada nemojte miješati pohvalu sa kritikom, jer će to izgubiti na djelotvornosti.

### Pohvalite trud, a ne rezultat.

- Pohvala može izgraditi zdravo samopoštovanje kada je koristite da ukažete na trud.
- Umjesto da hvalite što ste dobili lijepu ocjenu na testu, pohvalite spremnost za učenje.

## Koje alate bi savetnici mogli da koriste?

### 1. Motivaciono intervjuisanje

psihološka tehnika koju većina psihologa/psihoterapeuta/savetnika koristi na početku procesa savetovanja

### 2. Individualni plan učenja

identifikuje učenikove individualne potrebe i prioritete za učenje, ističe i kratkoročne i/ili dugoročne obrazovne ciljeve za učenika i akcije, strategije, modifikacije i prilagođavanja koje će biti preduzete da bi se oni postigli

## Motivacioni intervju

Omogućava savetniku da dozvoli klijentima da izgovore sopstvene upite. Ovo se može desiti samo kada postoji okruženje poverenja i prihvatanja između savetnika i klijenta.

### Ključne tačke:

- Neka klijenti sami iznesu argumente.
- Izrazite empatiju kroz refleksivno slušanje – slušajte šta klijenti govore, pokažite interesovanje za njih.
- Izbegavajte svađe i direktnu konfrontaciju – nikada ne osuđujte ili dozvolite klijentima da osećaju da im se sudi.
- Prilagodite se otporu klijenata radije nego da mu se direktno suprotstavljate – tako da ako su klijenti otporni, možete se malo više udubiti u problem, navesti ih da vide u čemu bi problem mogao biti postavljanjem ili ispitivanjem pitanja koja mogu izazvati odgovor, ali oni mora biti taj koji će analizirati ovaj odgovor.
- Podržite samoefikasnost i optimizam – vaša uloga kao savetnika je da podržite klijente da izgrade samopouzdanje i neguju pozitivno ponašanje. Podržite klijente da veruju u sebe

## Individualni plan učenja (ILP)

- fleksibilan živi dokument koji se tokom vremena pregleda i modifikuje
- dodeljuje odgovornost i odgovornost za sprovođenje i evaluaciju plana
- pruža stalnu evidenciju kako bi se osigurao kontinuitet učenja, omogućava onima koji su uključeni da identifikuju ključne prednosti za...



## Pre inicijalne konsultacije sa klijentima, savetnik treba da:

- Pročitajte i finalizirajte dokument.
- Razmislite koliko često ćete moći da se povežete da biste razvili i koristili ILP sa mladom osobom.
- Razmislite koliki deo dokumenta planirate da završite u prvoj sesiji.
- Ostvaruju ambicije, ciljeve i planove mlade osobe; identifikuju svoje strahove, iskustva i izazove
- Provedite vreme pružajući podršku jedan na jedan „prijavljujući“ mladu osobu.
- Nastavite da ih podržavate i prepoznajete uspeh i gradite njihovo samopouzdanje
- Objasnite mladoj osobi individualni plan učenja. (Kako to funkcioniše. Zašto?)

- Zapamtite da je dokument „radni dokument“ i treba ga zajedno dogovoriti i popuniti!
- Odlučite se o količini sadržaja koji ćete danas završiti.
- Odlučite se o zadacima koje ste postavili vi i mlada osoba pre sledećeg sastanka.
- Planirajte datum/vreme za sledeći sastanak. To će uspeti samo ako su obe osobe angažovane i veruju u proces.
- Slanje podsetnika bi moglo pomoći mladoj osobi da se organizuje pre sledećeg sastanka.
- Nekih dana neće biti napretka/uspeha i to je OK!
- To je alat za podršku i ne mora se koristiti na svakom sastanku koji imate sa mladom osobom.

## Motivaciono intervjuisanje i ILP kao podrška budućim preduzetnicima?

# *Kako samopouzdanje utiče na preduzetnike?*



**CONFIDENCE**

# Zašto je poverenje važno kada biramo preduzetništvo?

Preduzetnik će donositi snažne odluke

Preduzetnik se oseća uspešnim

Preduzetnik će lakše prihvatiti neuspeh

Drugi će osetiti njihovo samopouzdanje

## Kako prepoznati nedostatak samopouzdanja?

- teško donošenje odluka/izbora
- strah od preuzimanja rizika
- strah od presude/kritike
- teškoće u govoru
- želja da se uvek ugodi ljudima
- negativna slika o sebi
- izbegavanje društvenih okupljanja/prilika
- uvek traženje odobrenje od ljudi
- nesposoban da prihvati iskrene komplimente
- samopoređenje
- samopouzdanje i nesigurnost
- nemogućnost preduzimanja radnji na postavljenim ciljevima
- tendencija preranog odustajanja od postavljenih ciljeva
- izbegavanje kontakta očima posebno tokom razgovora
- uvek se pravda
- lično prihvatanje konstruktivne kritike (između ostalog)



### Razlozi za to mogu biti...

- nesrećna iskustva iz detinjstva sa preterano kritičnim roditeljima, nastavnicima i rođacima porodice
- traume ili zlostavljanja
- fizički nedostaci
- osnovna zdravstvena stanja
- stresni životni događaji
- loši dugovi/finansijski problemi (između ostalog)

### Šta vodi do...

- neefikasnost i neproduktivnost
- mentalni stres i anksioznost
- ne dozvoljava rast i napredak; bilo u poslu, poslu i životu uopšte
- čini jednog manje rizikujućim, što otežava postizanje uspeha

# Savetnik kao podrška ... opet 😊



# Šta bi savetnik mogao da uradi?

- Dajte iskrene komplimente
- Ohrabrite ih da više govore
- Pokažite duboko poštovanje prema njihovim osećanjima
- Ohrabrite ih na F.A.I.L (prvi pokušaj učenja)
- Motivišite ih da postave ciljeve
- Ohrabrite ih da razviju pozitivnu sliku o sebi
- Izbegavajte poređenje
- Ohrabrite / pomozite im da se sami razviju
- Pokažite im (Budite sigurni)



# Šta bismo mogli da predložimo mladim preduzetnicima?

- Iskoristite svoje prednosti i nikada ne prestanite da učite.
- Dajte prioritet svojim strastima u poboljšanju kompetencije.
- Pokažite kako vaša interesovanja vode ka dugoročnom uspehu.
- Pokažite kako vaša interesovanja vode ka dugoročnom uspehu.
- Priznajte da ste naučili iz prošlih grešaka.
- Izbegavajte pravdanje i prebacivanje krivice na druge.
- Razviti način razmišljanja o sopstvenoj vrednosti i sposobnost prilagođavanja.
- Prepoznajte odnose kao pravi ključ uspeha.



## Hajde da ih upoznamo 😊



**Petar Ninovski** je osnivač Brainster.co, prve kompanije koja pruža specijalizovano obrazovanje fokusirano na IT sektor i digitalne medije i tako pruža mogućnosti za promene u karijeri.

Poenta je bila da se nakon završenih kurseva više od 80% studenata zapošljava u kompanijama koje su Brainster partneri. Kursevi su bili veoma popularni pa je posle nekoliko meseci nastala prezasićenost tržišta jer je bilo više od 149 različitih predmeta koji su počeli da nude formalno i neformalno obrazovanje. Kako bi se izborili sa ovim izazovom i ostali inovativni i vodeći na tržištu, ove godine Petar i Brainster su pokrenuli svoj koledž, Brainster Nekt College. Njihov model je sada studiranje, platite nakon što se zaposlite. Na taj način pozitivno utiču na odluku o visokom obrazovanju koja se često donosi na osnovu finansija roditelja/studenta. Ovo je jedinstven model i prvi u zemlji koji ne uključuje prošle ocene i uspeh da ocenjuje iznos koji će biti plaćen za visoko obrazovanje. Pored toga, znajući da je više od 40% mladih nezaposleno i da nemaju finansijska sredstva za studije, Brainster nudi jedinstvenu priliku za obrazovanje za mlade s obzirom na njihovo poreklo.

Appel d'Aire je neprofitna organizacija koja radi kao organizacija za obuku i radni kamp za integraciju. Osnovana je 1997. godine u saradnji sa Ministarstvom pravde (protection judiciaire jeunesse), u potpunosti ga je razvio 2002. godine njegov direktor Julien Ackuaviva.

Udruženje Appel d'Aire sprovodi svoje aktivnosti remobilizacije sa mladima koji su završili školovanje, izbeglicama i/ili su pod sudskim nadzorom. Oni koji imaju između 16 i 25 godina mogu se pridružiti radnom kampu i obučeni su za rad sa drvetom i metalom. Njihove produkcije se zatim prodaju ko želi da ih kupi, uglavnom privatnim kompanijama, neprofitnim organizacijama, ali i pojedincima.

Cilj kampa je podizanje samopouzdanja učenjem mladih kako da rade sa metalom i drvetom, obučavanjem, grupnim radom i obavljanjem naših aktivnosti van radnog vremena. Ovaj radni kamp im omogućava da budu aktivni u poslu koji se nagrađuje, jer ručni rad pokreće ruke, a takođe i mozak. To znači izgradnju projekata nameštaja od metala i drveta, gde polaznici i treneri rade rame uz rame. Svi imaju isti cilj, svaki sa svojim veštinama! Ovaj radni odnos uspostavlja odnos poverenja. Bez ovog poverenja nije moguć nikakav vaspitni rad sa mladim ljudima koji se često nalaze u situacijama koje se u žargonu opisuju kao „relaciona smrt“

<https://appeldaire.net/>



Marijo Tores, dizajnerka Malahierbe, radila je u različitim modnim sektorima u multinacionalnim kompanijama i dizajnerskim brendovima, a zatim je osnovala Malahierbu, kao lični projekat za razvoj njenog ličnog, umetničkog, kreativnog, radnog i ujedinjavanja različitih disciplina.

Prema svom brendu i životnoj filozofiji, dizajni su u potpunosti napravljeni u Barseloni. Pored toga, na istom prodajnom mestu Malahierba je posvećena dobavljačima i lokalnoj proizvodnji.

Marijo Tores je oduvek bila zainteresovana za način na koji se ljudi izražavaju kroz svoju haljinu, šta ljudi projektuju u zavisnosti od toga šta nose i šta njihovo raspoloženje kaže da stavimo na taj dan.

Marijo veruje da svaki komad koji je napravila ima drugačiju dušu koja joj omogućava da se poveže sa pravom ženom i krene sa njom na bilo kom putu za koji odluče.

Jedna od stvari zbog kojih je najviše uzbuđena je da čuje kako njeni klijenti govore o njenim komadima Malahierba, ovde shvata zašto je dizajner i zašto to radi



Merci / Gracias / Blagodaram  
ZA VAŠU PAŽNJU 😊

## E4NEETS

### 4. Korak po korak do osnivanja firme



Co-funded by  
the European Union

## A. Uvod u sesiju

Na kraju radionice, polaznik će moći da:

- Shvatite mogućnosti za profesionalnu integraciju kroz stvaranje biznisa i novu šemu IAE (Entreprise d'Insertion par le Travail Independant)
- Poznavati ključne faze stvaranja biznisa da biste se orijentisali prema zrelosti projekata
- Znaju kako da identifikuju aktere u preduzetničkom ekosistemu
- Imati korisne alate i resurse za pripremu preduzetničkog projekta

## B. Teorijski okvir

Deo 1: Faze stvaranja

- Vremenski okvir kreiranja sa primerom
- U zavisnosti od zrelosti projekta, u kojoj fazi vodim preduzetnika
- Istraživanje tržišta, kreiranje ponude, testiranje proizvoda ili usluge, konsolidacija, lansiranje, registracija
- Vremenski okvir nakon stvaranja: šta se dešava preduzetniku kada se kompanija stvori

Postavljanje scene: uzmite nekoliko primera i zamolite ih da ih pozicioniraju na vremenskoj liniji

Deo 2: akteri ekosistema

- • Akteri nastanka i senzibilizacije
- • Akteri ideje podržavaju
- • Akteri finansiranja
- • Akteri koji prate posle stvaranja
- • Usluge ekonomskog razvoja
- • Fizičke hosting strukture: covorkings
- • Legalne strukture smještaja
- • Akteri tehničke podrške
- • Franšizne mreže
- 
- Postavljanje scene: prema primerima na vremenskoj liniji postavite vrstu pratioca.

Deo 3: resursi za pripremu preduzetničkog plana**C. Opis ciljeva i očekivanih ishoda sesije**

Participant will be able to recognize distinguish between social and impact entrepreneurship. To better understand the different approaches and definition of entrepreneurship.

**D. Scenario sesije**

BR.	VREME	KORACI PREMA CILJU UČENJA	SADRŽAJ	NASTAVNI METOD	MATERIJALI
1.1	15	<i>Opis cilja sesije</i>	<i>Diskusija</i>	<i>Predavanje i diskusija sa učesnik</i>	<i>Ppt prezentacija</i>
1.2	30	<i>Aktivnost nastave i učenja 1: Rad u grupama</i>	<i>Aktivnost nastave i učenja 1: Rad u grupama</i>	<i>Grupni rad: od učesnika se traži da postavi korak i radnje u pravom redu</i>	<i>Papers sa koracima</i>
1.3	30	<i>Aktivnost nastave i učenja 2: Rad u parovim</i>	<i>Učesnici rade u parovima kako bi ponovo kreirali dijagnostički sastanak prema ulozi koja im je data. Jedan igra savetnika, jedan igra omladinu. Cilj je pokušati postaviti prava pitanja kako bi razumeli projekat i gde bi ga postavili vremenske linije</i>	<i>Igra uloga: radite u parovima da ponovo napravite dan da kažete situaciju i identifikujete gde imaju poteškoća</i>	<i>Napisane uloge</i>
1.4	15	<i>Aktivnost nastave i učenja 3: Svi zajedno</i>	<i>Prezentacija različite vrste podrške koju preduzetnik može imati prema vremenskoj liniji</i>	<i>Predavanje i diskusija sa učesnikom</i>	<i>Ppt prezentacija</i>



1.5	30	Aktivnost nastave i učenja 3: Svi zajedno	Presentation of tools to help them support entrepreneurs	Lecture and discussion with participant	Ppt presentation
1.6	10	Završne misli	Sumiranje glavnih tačaka	Vođena diskusija	Flipchart
1.7	15-20	Evaluacija	Savetnik mora da popuni prazninu na šablonu da bi ponovo napravio vremensku liniju i objasnio zašto je redosled važan	Na kraju sesije, savetnici moraju pojedinačno da popune pismeni vežbanje	Kratak upitnik (papirna verzija ili dostavljen onlajn)

### Implementacija

#### Sredstva zastupanja

U okviru ove sesije učenja biće korišćene prezentacije i pisani materijali (članci, poglavlja knjiga, drugi materijali dostupni na mreži). Trener može da obezbedi nacrt predavanja na mreži koje učesnik može da komentariše tokom časa. Za digitalni tekst, trener će pokušati da obezbedi da postoje opcije za uvećanje teksta, zajedno sa izborom boje i kontrasta ekrana.

#### Akcija i izraz

Učesnici mogu da rade zadatke navedene pojedinačno ili u grupama u skladu sa svojim željama. Rezultate rada će dostaviti u pisanoj formi, kroz prezentaciju, flipčart ili drugu formu.

#### Angažovanje

Trener će obratiti pažnju na različite sadržaje, nivo izazova i vrstu podrške koja se pruža učesniku. Učesnik će izabrati temu koju će dalje istraživati kao domaći zadatak u skladu sa svojim interesovanjima

### E. Materijali za realizaciju Sesije

- Prezentacije i pisani materijali (članci, relevantna literatura, drugi materijali dostupni na mreži)
- Uputstvo za grupni rad
- Flipčart za ključne ideje i rezultate grupnog rada
- Radovi sa vremenske linije
- Pisana vežba za igru uloga

# KORAK PO KORAK DO OSNIVANJA FIRME & GDE NAĆI RESURSE I PODRŽATI STRUKTURU

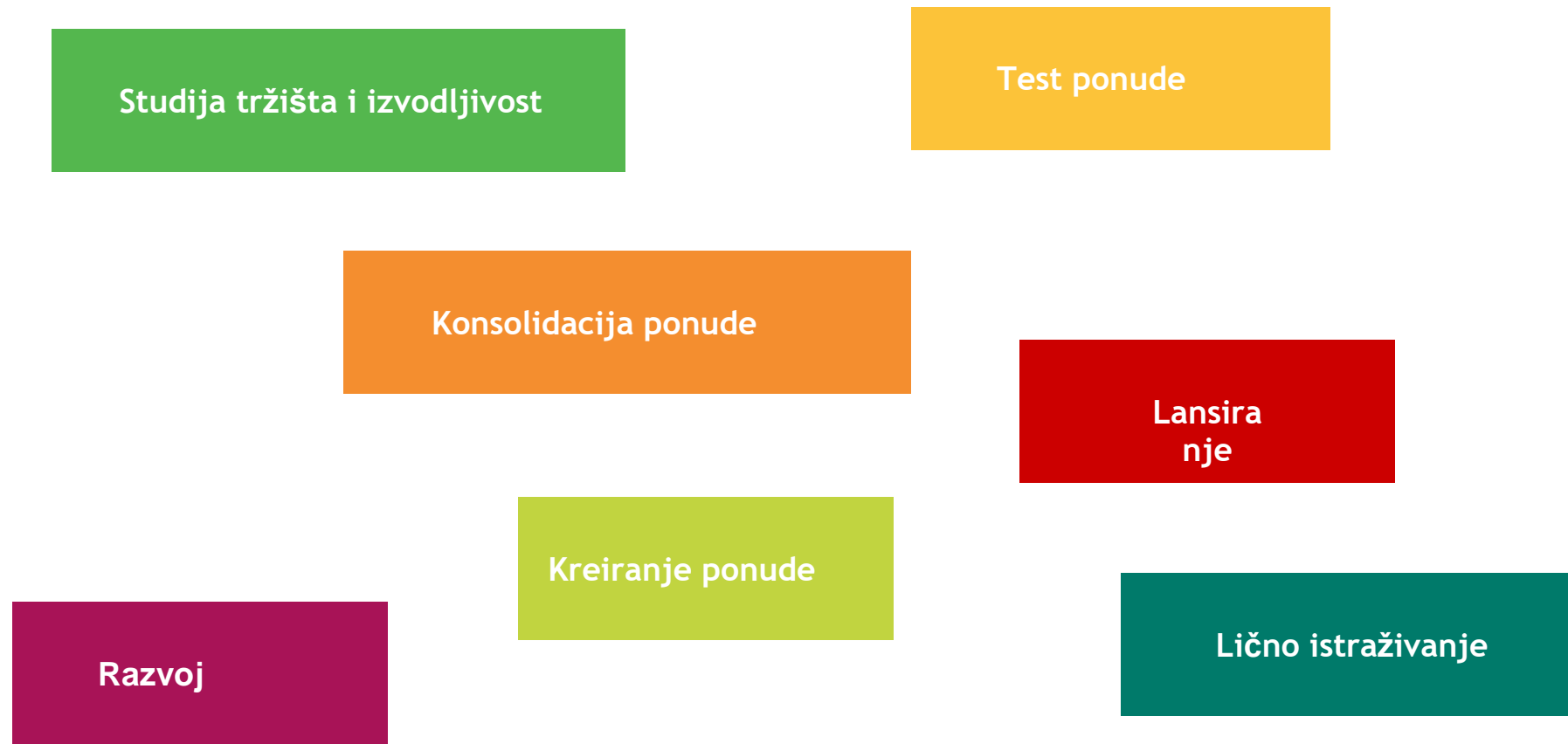
# CILJEVI

- Shvatite mogućnosti za profesionalnu integraciju kroz stvaranje biznisa
- Poznavati ključne faze stvaranja preduzeća da biste se orijentisali prema zrelosti projekata
- Znaju kako da identifikuju aktere u preduzetničkom ekosistemu
- Imati korisne alate i resurse za pripremu preduzetničkog projekta

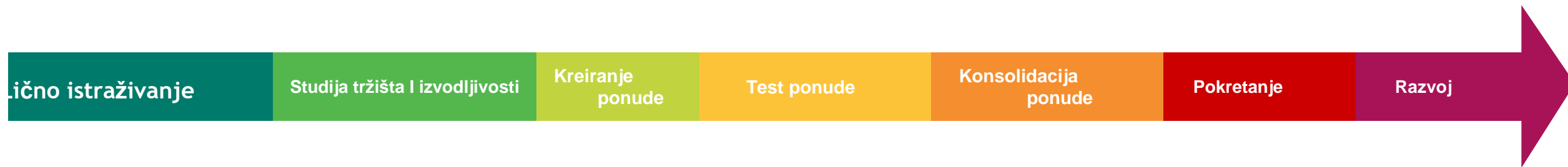
Ovaj referentni okvir će vam omogućiti da razmislite o vašim trenutnim praksama, kao i da pruži alate korisne za bolje orijentaciju NEET.



# PRVI KORACI KA PREDUZETNIŠTVU

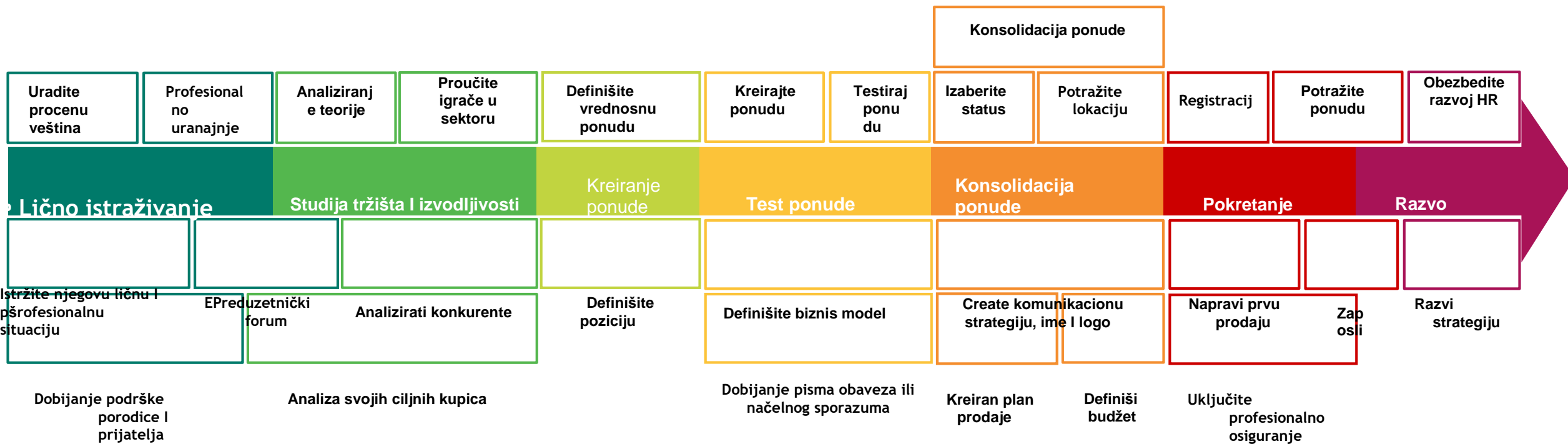


# PREDUZETNIČKO PUTOVANJE DO POKRETNANJA





# PREUZETNIČKO PUTOVANJE DO POKRETANJA



# STUDIJA SLUČAJA



Sarah želi da otvori pekaru u Barseloni

Ona analizira svoj komšiluk. Ima li još pekara? Šta oni prodaju

Ona proučava ponašanje svojih ciljnih kupaca

Ona stvara svoj mikrobiznis status i pokreće štand na lokalnom tržištu kako bi proverila da li njen projekat funkcioniše

Ona traži stan i dobija zajam da potpiše svoj zakup.

Pokreće komunikacijsku kampanju, upošljava šegrta i ostvaruje prvu prodaju

Ona ponovo prilagođava svoju aktivnost i postavlja sistem za klik & prikupljanje i isporuku

# KAKO VODITI MREŽE U PREDUZETNIŠTVU?

1. Prikupite i analizirajte informacije sa osobom
2. Saznajte gde se osoba nalazi u svom projektu (kreiranje kompanije, iskustvo, zašto želi da stvara, obuka, itd.)
3. Identifikujte hitnost projekta (kratkoročni, srednjoročni ili dugoročni rok?)
4. Objasnite korake koji su uključeni u izgradnju njihovog projekta kreiranja poslovanja
5. Suočite ih sa realnošću preduzetništva
6. Napravite hijerarhiju prioriteta



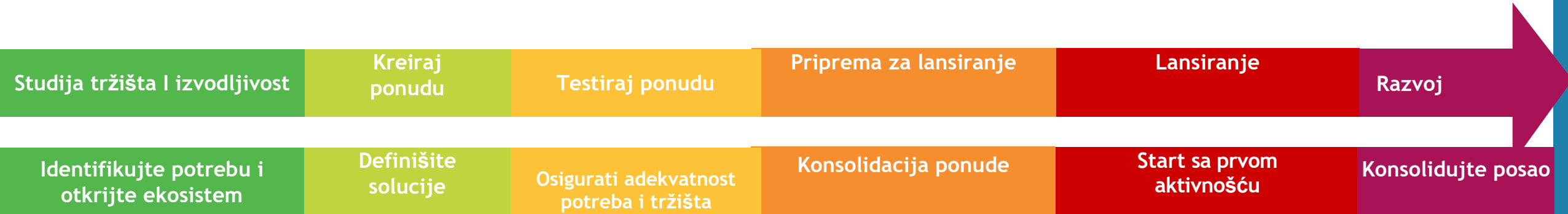
## A TIPOLOGIJA GLUMACA

- Akteri nastanka i senzibilizacije
- Akteri ideje podržavaju
- Akteri finansiranja
- Akteri koji prate posle stvaranja

- Usluge ekonomskog razvoja
- Fizičke hosting strukture:  
zajednički prostori
- Legalne strukture smeštaja
- Akteri tehničke podrške
- Franšizne mreže



# U SVAKOJ FAZI NJENI AKTERI



Akteri nastanka i senzibilizacije

Akteri inkubacije

Fizičke hosting strukture: zajednički prostori

Strukture pravnog smeštaja

Posle stvaranja sledi-up glumci

Akteri finansiranja

Akteri tehničke podrške

Franšizne mreže



# ALATI I RESURSI ZA PRIPREMU PREDUZETNIČKOG PROJEKTA

**Da li imate alate koje koristite za procenu projekta preduzetnika?**





# ALATI I RESURSI ZA PRIPREMU PREDUZETNIČKOG PROJEKTA

1. Utvrdite prednosti, slabosti, mogućnosti i pretnje start-up-a (SWOT analiza)
2. Predstavite platno poslovnog modela (BMC)



# SWOT

## Povoljno

## Nepovoljno

### Unutrašnji

- Snage, znanje, konkurentna prednost
- Kako se kompanija razlikuje od drugih na tržištu
- Transfer iskustva i znanja
- Znanje jezika, diplome, sertifikati, licence
- Relevantan projekat, kapacitet za inovacije, agilnost
- Aspekti kompanije koje klijenti cene
- Komercijalna i tehnološka konkurentnost

- Oblasti za unapređivanje
- Koje inicijativ su bile manje uspešne i zašto
- Mala vidljivost na društvenim mrežama, mali budžet za promociju
- Mobilnost, jezičke barijere, nedostatak veština
- Šta konkurencija radi bolje?

## SNAGE

## SLABOSTI

## PRIILIKE

## PRETNJE

## SWOT

### Spoljašnji

- Aspekti tržišta koji nisu obuhvaćeni uslugama ili proizvodima
- Saradnja sa drugim preduzetnicima, koji nude slične proizvode ili usluge
- Razvijanje prometa i stvaranje "prave" kompanije
- Novi podsticaji i pomoć u sektoru delatnosti, povoljno zakonodavstvo
- Tržište sa visokim potencijalom i rastom
- Promena ponašanja potrošača

- Razvoj sektora
- Tržišni trendovi koji će se javiti u budućnosti
- Dolazak novih igrača na tržište može dovesti do gubitka udela na tržištu
- Velika konkurencija na tržištu
- Ekonomska nestabilnost
- Nepovoljno zakonodavstvo



# BUSINESS MODEL CANVAS

## The Business Model Canvas

Designed for: \_\_\_\_\_
Designed by: \_\_\_\_\_

On: \_\_\_\_\_
Executive: \_\_\_\_\_

<p><b>Key Partners</b> </p> <p>Who are our Key Partners?          Who are our key suppliers?          Which Key Resources are we acquiring from partners?          Which Key Activities do partners perform?</p> <p><small>Key Partnerships can be categorized into:          1. Supplier Partnerships          2. Distribution Partnerships          3. Complementary Partnerships          4. Co-opetition Partnerships</small></p>	<p><b>Key Activities</b> </p> <p>What Key Activities do our Value Propositions require?          Our Distribution Channels?          Customer Relationships?          Revenue Streams?</p> <p><small>Key Activities can be categorized into:          1. Production          2. Problem Solving          3. Platform/Network Building          4. Service Provision</small></p>	<p><b>Value Propositions</b> </p> <p>What value do we deliver to the customer?          Which one of our customer's problems are we helping to solve?          What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment?          Which customer needs are we satisfying?</p> <p><small>Value Propositions can be categorized into:          1. New Products          2. New Services          3. New Channels          4. New Relationships          5. New Revenue Streams          6. New Cost Structures          7. New Key Partnerships</small></p>	<p><b>Customer Relationships</b> </p> <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them?          Which ones have we established?          How are they integrated with the rest of our business model?          How costly are they?</p> <p><small>Customer Relationships can be categorized into:          1. Personal Assistance          2. Self-Service          3. Automated Services          4. Communities          5. Co-creation          6. Personalized          7. Public Spaces          8. Status</small></p>	<p><b>Customer Segments</b> </p> <p>For whom are we creating value?          Who are our most important customers?</p> <p><small>Customer Segments can be categorized into:          1. Mass          2. Niche          3. Multi-Sided          4. Community          5. Ecosystem</small></p>	
<p><b>Key Resources</b> </p> <p>What Key Resources do our Value Propositions require?          Our Distribution Channels?          Customer Relationships?          Revenue Streams?</p> <p><small>Key Resources can be categorized into:          1. Physical          2. Intellectual          3. Human          4. Financial          5. Channels          6. Partnerships</small></p>		<p>Collaborate in real time</p>		<p><b>Channels</b> </p> <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached?          How are we reaching them now?          How are our Channels integrated?          Which ones will be best?          Which ones are most cost-efficient?          How are we integrating them with customer routines?</p> <p><small>Channels can be categorized into:          1. Direct          2. Indirect          3. Personal          4. Self-Service          5. Automated          6. Public Spaces          7. Status</small></p>	
<p><b>Cost Structure</b> </p> <p>What are the most important costs inherent in our business model?          Which Key Resources are most expensive?          Which Key Activities are most expensive?</p> <p><small>Cost Structures can be categorized into:          1. Fixed Costs          2. Variable Costs          3. Semi-Variable Costs          4. Overhead Costs          5. Direct Costs          6. Indirect Costs</small></p>			<p><b>Revenue Streams</b> </p> <p>For what value are our customers really willing to pay?          How do they currently pay?          How are they currently pricing?          How would they prefer to pay?          How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p> <p><small>Revenue Streams can be categorized into:          1. Transactional          2. Subscription          3. Lending          4. Advertising          5. Commission          6. Brokerage          7. Rental          8. Royalty          9. License          10. Franchise          11. Investment          12. Other</small></p>		

[www.businessmodelgeneration.com](http://www.businessmodelgeneration.com)

The work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>





# Pitanja & Komentari

 pulse  
GroupesOS

## E4NEET- Jačanje struktura podrške mladima u NEET situaciji u oblasti preduzetništva

*Priručnik za trenere – smernice za podršku u  
procesima donošenja odluka za potencijalne  
preduzetnike <sup>1</sup>*

PULS & Beogradska Otvorena Škola

<sup>1</sup> Ovaj alat je kreiran u okviru treninga *Socijalno preduzetništvo kao mehanizam za podršku mladima u NEET situaciji*



## Table of Content

## Table of Sadržaj

Uvod .....	27
Okvir .....	28
<b>KORAK 1: SAMOPROCENA</b> .....	28
<b>KORAK 2: EKSTERNA PROCENA</b> .....	31
<b>EVALUACIJA PROCENE KOMPETENCIJA</b> .....	34
Upitnik .....	35
Aneksi .....	50
Bibliografija .....	56

## Uvod

Dragi polaznici,

U ovom dokumentu ćete pronaći alat za pružanje podrške i smjernica za buduće preduzetnike ili za one koji razmatraju preduzetništvo kao karijernu opciju.

Osnova ovog priručnika i alata koje ćete pronaći u njemu je evropski okvir preduzetničkih kompetencija– EntreComp, koji nudi sveobuhvatan opis znanja, veština i stavova koje osobe treba da razviju za preduzetnički način razmišljanja.

Dodatno pitanja uključeno u ovaj dokument su prilagođene za potrebe sprovođenja aktivnosti u okviru projekta *E4NEET- Jačanje strukture podrške mladima u NEET situaciji u oblasti preduzetništva*<sup>2</sup>.

Napomena: Molimo vas da imate na umu da ovaj alat ne predstavlja validirani psihološki test za procenu nečijih karakteristika i treba ga koristiti kao pomoćno sredstvo primite kako biste dobili širu sliku i smjernice za savjetovanje pojedinaca koji razmatraju preduzetništvo.

Ovaj alat uključuje i skup pitanja koja ciljaju na specifične kompetencije uz instrukcije za ocenjivanje.

***Kao treneri, imate pravo da prilagodite pitanja određenoj osobi karakteristike osobe s kojom radite ili specifične okolnosti u kojima se nalazite rad.***

---

<sup>2</sup> Projekat E4NEETS – „Jačanje struktura podrške za NEET u poduzetničkom polju“ ima za cilj povećati pristup poduzetništvu za mlade u NEET grupi (Mladi koji nisu zaposleni, obrazovanje ili obuku). Projekat će dodatno ponuditi mogućnosti profesionalcima koji rade sa NEET mladima bez specifično društveni preduzetništvo stručnost. The osnovni i planirano aktivnosti of the projekat će graditi the neophodno uslovi za jačanje vještina profesionalaca koji rade sa NEET kroz informisanje mladih o preduzetništva i socijalnog poduzetništva i osposobljavanje za bolje usmjeravanje i podršku mladima prema preduzetništvo.

Projekat je podržan od strane E+ programa, a koordinira ga Groupe SOS Pulse (Francuska). Partneri na ovome projekat su Beograd Otvori Škola (Srbija), National Mladost Vijeće (Sjever Makedonija), AVITEM (Francuska), Misija Locale Marseille (Francuska) i Chamber of Commerce Terrassa (Španija).

## Okvir

### KORAK 1: SAMOPROCENA

#### UPITNIK <sup>3</sup>

Upitnik je podeljen na šest odeljaka i sadži ukupno 37 pitanja.

Delovi 3, 4 i 5 su zasnovani na evropskom okviru preduzetničkih kompetencija (ENTRECOMP <sup>2</sup>):

Odeljak 1– Lične informacije, 8 pitanja	Neocenjen
Odeljak 2– Profesionalno iskustvo, 5 pitanja	0–132
Odeljak 3– Ideje i mogućnosti, 7 pitanja	0– 84
Odeljak 4– Resursi, 10 pitanja	0–120
Odeljak 5 –Akcija, 6 pitanja	0–144
Odeljak 6–Zatvaranje, 1 pitanje	Neocenjen
<b>Ukupan rezultat, 37 pitanja</b>	<b>0-480</b>

Objavljeno 4. marta 2018., dostupno na <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-naučni-i-tehnički-istraživački-izveštaji/entrecomp-action-get-inspired-make-it-desi-user-guide-european-entrepreneurship-competence>

<sup>3</sup> <https://ka4hr.eu/wp-content/uploads/Assessment-of-entrepreneurial-potential.pdf>

Kako se tumače rezultati:

### Ukupni Rezultat

<b>0–100</b>	Bez preduzetničkih karakteristika; Ne preporučuje se preduzetništvo kao opcija (samo)zapošljavanja
<b>100–200</b>	Neke preduzetničke karakteristike; mogući preduzetnik, ali potrebni dodatni treninzi
<b>200-300</b>	Dobre preduzetničke karakteristike: spreman da postane preduzetnik, možda će biti potreba neki dodatni trening
<b>300+</b>	Odlično razumevanje preduzetničkih zahteva i iskazuje solidne karakteristike preduzetnika; Preporučuje se da se otpočne preduzetništvo

---

## BODOVNI SISTEMI

Dodeljivanje bodovnih vrednosti za svaki dati odgovor, koje uglavnom nisu vidljive ispitanicima (ispitanicima), vrši se prema sledećoj diferencijaciji u njihovom značaju i koristi za preduzetničke aktivnosti:

- (veoma) nizak stepen delimičnog aspekta (suštinski preduzetnički relevantne) kompetencije generalno odgovara vrednostima poena 0 i 3
- prosečan stepen delimičnog aspekta (suštinski preduzetnički relevantne) kompetencije generalno odgovara vrednosti poena 6
- (veoma visok) stepen delimičnog aspekta (osnovno preduzetnički relevantne) kompetencije generalno odgovara vrednostima bodova 9 i 12.

Ovaj opšti sistem bodovanja je izmenjen u delu/oblasti „U akciju“, kojoj se pridaje posebna pažnja. Stavke uključene u ovaj odeljak dvostruko su odmerene da bi se naglasila posebna važnost delovanja (na sopstvenu inicijativu) i (sopstvenog) ponašanja za (buduće) preduzetnike.

## KORAK 2: EKSTERNA PROCENA

Od najveće je važnosti evaluirati upitnik za samoocenjivanje pre sprovođenja intervjua u drugoj fazi procesa ocenjivanja. Rezultati testa samoocenjivanja su osnova za naredni intervju.

U slučaju da je procena savetnika da ne postoje dovoljni kapaciteti korisnika za efektivno ili dovoljno realistično samoocenjivanje, pitanja iz upitnika za samoocenjivanje savetnik može postaviti i razgovarati sa učesnikom kako bi se dobila što preciznija i bolja slika korisnika o ličnim potencijalima, jačim strana i elementima za unapređenje.

## INTERVJU

Intervju treba da traje otprilike 30-60 minuta. Nakon razgovora sa korisnikom, savetnici odvajaju neko vreme da razgovaraju o intervjuu nasamo kako bi dali zajedničku povratnu informaciju i dogovorili se o daljim merama podrške. Nakon kratke pauze, korisnik biva pozvan nazad u prostoriju i lično se konsultuju o ishodu procene, kao i o daljim koracima. Rezultate takođe treba poslati korisniku u pisanoj formi.

## IMPLEMENTACIJA

Postoje dve verzije kako postaviti procenu kompetencija.

- 1) Korisnici sprovode samoocenjivanje uz pomoć elektronskog alata. Za ovo nisu obavezni da budu na određenoj lokaciji. Savetnici mogu slobodno da odluče da li će pozvati sve korisnike da zajedno popune testove na određenoj lokaciji (onlajn ili oflajn) ili će ih popuniti onlajn na lokaciji po svom izboru. Nakon toga će svaki korisnik pojedinačno biti pozvan na intervju za procenu na datum koji obema stranama odgovara.
- 2) Alternativno, procena kompetencija se može sprovesti u blok sistemu. Dan bi bio podeljen na dve polovine. Ujutru 4 do 6 učesnika popunjavaju elektronsku verziju alata za samoocenjivanje. Kada prvi učesnik završi sa testom, intervjui mogu da počnu. Nakon što su svi učesnici intervjuisani, anketari prave pauzu. Isti postupak se ponavlja popodne. Ovo podešavanje se takođe može prilagoditi za više uzastopnih dana procene kompetencija.
- 3) Pitanja su već u procesu analizir savetnika i savetnik se oseća opušteno da popuni upitnik za mladu osobu u NEET statusu i proceni njegove/njene sposobnosti da započne posao.



## REZULTATI

Rezultati intervjuja i preporuke se beleže u pisanoj formi. Korisnici se dodatno obaveštavaju i savetuju usmeno. Štaviše, treba napraviti kratak, pisani protokol svakog intervjuja.

## EVALUACIJA PROCENE KOMPETENCIJA

Procena kompetencije se ocenjuje na dva načina: (1) samoprocena, (2) ocena savetnika.

Ankete treba da sadrže pitanja za oba dela postupka ocenjivanja.

Savetnici za implementaciju (partneri u procesu) osiguravaju da svi korisnici i savetnici koji su direktno radili sa NEET mladima popune anketu. Obe strane saraduju u pripremi sledećih koraka učenja/planiranja.

<b>Odeljak 1</b> <b>Lične informacije</b>	Neocenjen
--	-----------

1. Unesite svoje godine.

\_\_\_\_\_

2. Pol

žensko

muško

drugo

3. Kakva je trenutna situacija po pitanju vaše karijere? Koju opciju razmatrate i zašto?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Da li imate stabilnu finansijsku situaciju? Molimo obrazložite.

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Da li ste u podsticajnom okruženju - porodica/prijatelji? Da li imate bilo kakvu moralnu podršku?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

6. Šta je najviše uticalo na vaš život i zašto tako mislite?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

7. Da li biste opisali svoje lično okruženje (vaši prijatelji, porodica, rođaci, drugi ljudski resursi, itd.) kao podržavajuće? Molim vas, objasnite zašto.

---

---

---

8. Molimo opišite svoju stambenu situaciju? Živate li sami, sa roditeljima/članom porodice, emotivnim partnerom/prijateljem, cimerom... Imate li svoj stan? Da li je vaša stambena situacija stabilna?

---

---

---

<b>Odeljak 2</b> <b>Profesionalno iskustvo</b>	0- 132
---	--------

### 1. Koji je vaš najviši nivo obrazovanja?

Opcije		Rezultat
Nezavršena osnovna škola, osnovno znanje		0
Osnovna škola, nema diplomu, ima neko znanje		3
Nezavršena srednja škola, dobro praktično znanje		6
Srednja školska sprema, solidno znanje		9
Diploma o visokom obrazovanju ili stručnoj diplomi, napredno znanje ili nivo osnovnih, master ili doktorskih studija		12

### 2. Koliko godina radnog iskustva u kompaniji imate?

Opcije		Rezultat
Bez radnog iskustva		0
Između nekoliko meseci i manje od godinu dana.		6
Između 1-3 godine		12
Između 3-5 godina		18
Više od 5 godina		24

### 3. Dobro poznajem industriju u kojoj bih želeo da pokrenem kompaniju.

Opcije		Rezultat
Ne, to je potpuno nov sektor za mene.		0
Da, radim u sektoru nekoliko meseci, ali manje od godinu dana.		6
Da, radim u sektoru između 1 – 3 godine.		12
Da, radim u sektoru između 3-5 godina.		18
Da, radim u sektoru više od 5 godina.		24

**11. Jeste li već bili nekad preduzetnik?**

Opcije		Rezultat
Ne		0
da, ja sam bio/la samozaposlen/a		24
da, I imao/la sam sopstvenu kompaniju i svoje zaposlene		48


**12. Jeste li već radli na liderskim/rukovodećim pozicijama?**

Opcije		Rezultat
Ne		0
Da		24

**Ukupno rezultat odeljak 2**

	Maksimalan rezultat: 132
--	--------------------------



<b>Odeljak 3– Ideje i Mogućnosti</b>  	0- 84
---	-------

(Kompetencija: Uočavanje prilike)

Molimo vas ocenite na skali od 1-5.

**12a. Generalno, mogu pronaći načine i mogućnosti da pomognem drugima.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**12b. Mogu da pronađem ekonomski interesantne mogućnosti da zadovoljim ekonomski relevantne potrebe.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: kreativnost)

**13. Generalno, radoznala sam osoba za nove stvari.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		

(Kompetencija: vizija)

**13. Mogu da izgradim inspirativnu viziju budućnosti ne samo za sebe, već i posebno za druge.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Vrednovanje ideje)

**15a. Volim da čujem tuđe mišljenje i delim ideje.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**15b. Znam da se poslovne ideje drugih ljudi mogu iskoristiti i po njima delovati, dok se poštuju njihova prava (na primer, autorska prava i patenti).**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0


(Kompetencija: Etično i održivo razmišljanje)

**16. Razumem da moje ideje i ponašanje imaju posledice i utiču na moje okruženje i zajednicu.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**Ukupno rezultat odeljak 3**

	Maksimalan rezultat: 84
--	-------------------------

<b>Odeljak 4 – Resursi</b>  	0-120
---	-------

(Kompetencija: liderstvo)

**17a. U grupi uglavnom preuzimam ulogu vođe.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**17b. Ugodno mi je da vodim zaposlene, preuzimam odgovornost i ne bežim od donošenja teških odluka.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Samosvest i samoefikasnost)

**18. Ja sam svjesni of moj bitno potrebe, želje, interese i ciljevi, ali takođe of moj slabosti kao osoba.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Motivacija i upornost)

**19. Ne plašim se napornog rada da bih postigao svoje ciljeve i pratio svoju strast, čak i ako imam poteškoća.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Mobilizacija resursa)

**20a. Znam gde mogu da dobijem pomoć kada se suočim sa izazovima.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**20b. Znam gde mogu da dobijem podršku ili savet u vezi sa svojim preduzetničkim aktivnostima kada imam poteškoća da ostvarim svoje planove.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Finansijska i ekonomska pismenost)

**21a. Mogu da sastavljam kućni budžet na odgovoran način.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**21b. Razumem finansijske i ekonomske osnove vođenja preduzeća i postupam u skladu sa njima.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Mobilizacija drugih)

**22a. Mogu kod drugih izazvati entuzijazam za svoje ideje.**


Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**22b. Mogu motivisati i pobuditi entuzijazam kod drugih za svoje preduzetničke ideje.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		12
2. Da, uglavnom		9
3. Ponekad		6
4. Vrlo retko		3
5. Ne, uopšte		0

**Total score section 4**

	Maximum score: 120
--	--------------------

<b>Odeljak 5– U Akciji</b>  	0-144
---	-------

(Kompetencija: Preuzimanje inicijative)

**23a. Pokazujem inicijativu u rešavanju problema koji utiču na mene ili moju zajednicu.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0

**23b. Radim na poslovnim idejama i mogućnostima.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: Planiranje i menadžment)

**24. Mogu da napravim akcioni plan koji identifikuje neophodne korake za postizanje mojih ciljeva.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0



(Kompetencija: suočavanje sa neizvesnošću, dvosmislenošću i rizikom)

**25. Mogu da donosim lične odluke, čak i kada su dostupne informacije nedovoljne, a ishod neizvestan.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: raditi sa drugima)

**26. Mogu dobro da radim sa veoma različitim ljudima i grupama (razlike u pogledu pola, nacionalnosti, rodne zemlje, porekla, verskog pravca, političkog pogleda itd.).**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0

(Kompetencija: učenje kroz iskustvo)

**27. Mogu da razmišljam i procenim svoja dostignuća i neuspehe i da učim od njih.**

Opcije		Rezultat
1. Da, istina – to sam potpuno ja		24
2. Da, uglavnom		18
3. Ponekad		9
4. Vrlo retko		6
5. Ne, uopšte		0

**Ukupno rezultat odeljak 5**

	Maksimalan rezultat: 144
--	--------------------------

e4neets



Co-funded by  
the European Union

## Sumiranje rezultata za sve odjeljke

Odeljak 2 (maks.: 132)	
Odeljak 3 (maks.: 84)	
Odeeljak 4 (maks.: 120)	
Odeeljak 5 (maks.: 144)	
<b>Ukupno (maks.: 480)</b>	

Za analizu rezultata pogledajte tabelu evaluacije rezultata.

<b>Odeljak 6– Zatvaranje</b>	Neocenjen
------------------------------	-----------

**24.** Postoji li još nešto što biste želeli da podelite/istaknete u vezi s tim da budete/postanete preduzetnik?

---

---

---

---

Odeljak 7 – Pratiti gore	Samo za savetnike /voditelje intervjuja
--------------------------	---

**Molimo, imajte na umu da je ovaj test samo prateći dokument i da se **NE MOŽE** koristiti kao konačna procena nečijih karakteristika. Rad na ovom alatu treba da bude zajednički. Kada se procena završi, razgovarajte sa učesnikom o rezultatima. Tačka gledišta učesnika je važna u kreiranju narednih koraka.**

Kada je rezulta jako nizak, tj veoma nizak preduzetnički potencijal:

- Razgovarajte sa učesnikom o potencijalnim opcijama (dodatni kursevi (uključujući meke veštine) ili različite opcije za karijeru. Ključno je da ne demotivirate učesnika da izabere preduzetništvo u bilo kom trenutku profesionalnog života, ali da razmotri različite opcije pre preduzetništva.
- Ako se neko obeshrabri nakon procene, fokus treba da se pomeri na prednosti učesnika i kako se one mogu iskoristiti.

Kada rezultat predstavlja jaku ili neku potrebu za dodatnom obukom:

- Razgovarajte sa učesnikom o potencijalnim resursima dostupnim unutar vaše organizacije/institucije ili slične organizacije/institucije
- Razgovarajte sa učesnikom o resursima koje on/ona već ima ili želi da koristi.
- Posebnu pažnju treba posvetiti vašoj proceni koliko je neko voljan/motivisati da bude uključen u dodatnu obuku. Pored toga, imajte na umu njegove/njene lične resurse (novac, vreme, energija).
- Razgovarajte o potencijalnoj opciji za obuku ili iskustvo na terenu sa učesnikom koji ima u fokusu sledeće elemente – šta je potrebno (rezultati zasnovani na proceni testa ili vaše lične procene nečijih kompetencija), šta su lične želje, šta su lični resursi i šta je dostupno u nečijem okruženju

Kada rezultat predstavlja snažan potencijal da postanete preduzetnik:

- Kada rezultat predstavlja snažan potencijal da postanete preduzetnik:
- Razgovarajte o mogućim narednim koracima
- Predložite kreiranje individualnog plana učenja (ako je potrebno)
- Ponudite podršku za dalji razvoj ideje projekta (ako je moguće).
- Ponudite dodatnu podršku u narednom periodu (ako postoji potreba učesnika i mogućnost vaše organizacije/institucije)
- Razgovarajte sa učesnikom o potencijalnim resursima dostupnim unutar vaše organizacije/institucije ili slične organizacije/institucije. Savetnik će možda morati da preusmeri preduzetnika na kolegu ili organizaciju koja može pomoći mladima da izgrade projekat

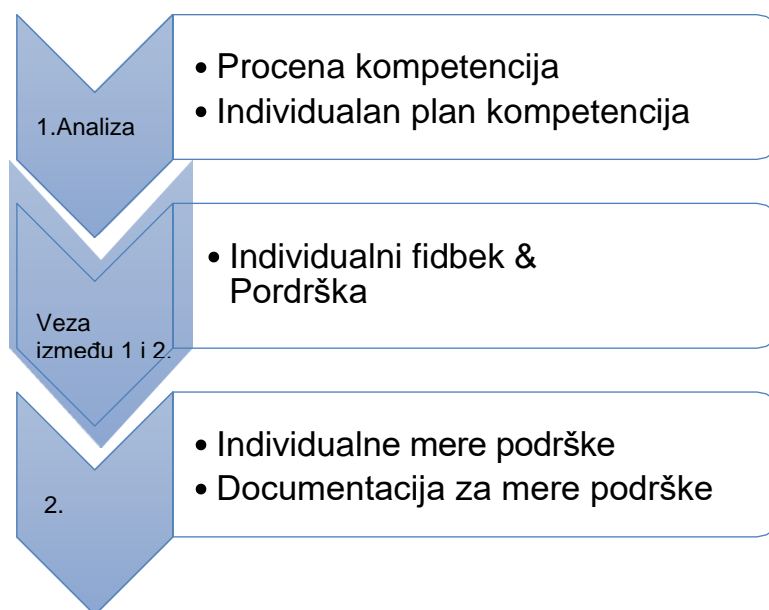
## Aneksi

### ANEKS 1: ALAT ZA PROCENU ANALIZE KOMPETENCIJA

Alat služi za utvrđivanje preduzetničkih kompetencija i sklonosti učesnika da se fokusiraju i prate naknadne konsultacije. Preporučljivo je to nazvati "provera profila" ili "analiza potencijala", ili slično, umesto "test". Time se naglašava da ovo nije ocenjen ispit, već samoocenjivanje koje služi kao refleksija i osnova za naknadne konsultacije.

4Nakon pregleda postojećih alata, doneta je odluka da se razvije poseban test zasnovan na EntreComp okviru EU kako bi se imala puna kontrola nad postavljanjem i evaluacijom rezultata. Analiza koja sledi pokazuje koliko je pojam „preduzetnik“ dvosmislen.

Uopšteno govoreći, analiza potencijala je strukturisana u dva dela: dijagnoza i mere podrške. Oba dela su povezana kroz individualni povratni intervju između učesnika i trenera.



Postoje tri različita dijagnostička pristupa, koji se takođe mogu povezati jedni sa drugima ako je potrebno. Pristupi su (a) orijentisani na ličnost, (b) orijentisani na simulaciju ili (c) orijentisani na biografiju.

Bez obzira koji od ovih pristupa se koristi, važno je napomenuti da je svaka dijagnoza samo snimak skup kompetencija osobe i stoga može proizvesti različite rezultate u bilo koje vreme. Prema Retzmannu i dr. (2017), tri dijagnostička pristupa treba shvatiti na sledeći način:

---

<sup>4</sup> Izvor: Thomas Retzmann et al. (2017) Losleger – Analiza potencijala zum unternehmerischen Denken und Handeln. Berufliche Orientierung von Jugendlichen und jungen Erwachsenen 2. voll ständig überarbeitete Auflage, S.24.

Da bi se garantovala visokokvalitetna procena i obuka učesnika, profili zahteva moraju biti kreirani i operacionalizovani. Pre svega, potrebno je definisati pojam „preduzetnik“ i pripadajuće kompetencije. Pretraga literature brzo otkriva koliko je termin „preduzetnik“ rasprostranjen i da ne postoji uobičajena definicija. Retzmann et al (2017): „Termini biznismen i preduzetnik se često koriste kao sinonimi u naučnim diskusijama. Pošto ne postoji odgovarajući prevod reči preduzetništvo, autori nemačkog govornog područja opisuju pojam preduzetništva uz pomoć nekoliko radnji. Preduzetništvo ili preduzetnički duh se takođe često koriste. Međutim, za razliku od nemačkog izraza Unternehmer, engleski izraz Entrepreneur naglašava mogućnost osnivanja novih jedinica, tako da se preduzetnik uglavnom može posmatrati kao osnivač preduzeća, a ne kao koji preuzima i nastavlja postojeće preduzeće. U ekonomiji se termin preduzetnik uglavnom koristi kao zbirni termin za obavljanje određenih upravljačkih zadataka u preduzećima. Ipak, pojam preduzetništva nije ujednačeno definisan u literaturi i često ostaje difuzan. Pogledi i perspektive su često udaljeni“ (str.13f.).<sup>5</sup>

Ovo dovodi do određenih poteškoća u razvoju profila zahteva. Stoga je ključno da se ne napravi iscrpna lista kriterijuma koji predviđaju uspeh preduzetnika i koji se mogu pripisati samo preduzetništvu, već da se sagledaju karakteristike koje sami preduzetnici smatraju važnim i koje ih posebne karakteristike razlikuju od drugih profesionalnih grupa. U tom cilju, Evropska komisija je razvila Okvir preduzetničkih kompetencija – EntreComp kako bi obezbedila zajednički referentni okvir za preduzetništvo kao kompetenciju za sve građane EU. Ovaj okvir se može koristiti kao osnova za nastavne planove i programe i aktivnosti učenja, kao i za identifikaciju preduzetničkih veština.

---

<sup>5</sup>Original in German; Translated by the author



## EntreComp Framework

EntreComp EntreComp okvir je podeljen u tri oblasti kompetencija (1) ideje i mogućnosti, (2) resursi i (3) delo. One pak sadrže po pet kompetencija, koje su operacionalizovane sa oko 30 ishoda učenja po kompetenciji, tako da na kraju postoje 442 ishoda učenja (pogledajte grafiku ispod).



Izvor: McCallumetal.,2018, str.14

Razvijeni alat za procenu kompetencija u „Novim preduzetnicima“ strukturiran je u skladu sa EntreComp-om. Međutim, pošto je spisak veoma sveobuhvatan, profil zahteva je takođe veoma snažno zasnovan na radovima dr Salli Caird (2013) i Thomas Retzmann et al. (2017). Potonji se, zauzvrat, mnogo odnosi na „Veliku petorku“ Luisa Goldberga (1992) ili Pola T. Koste mlađeg i Roberta Mek Kreja (1995) i F-DUP test prof. dr. Ginter F. Miler (2010).

Dr Salli Caird je razvila sledeće glavne i pod-kvalitete profila zahteva za preduzetnike kroz mešavinu analiza psiholoških testova, opisa preduzetnika i pilot testova sa preduzetnicima i drugim profesionalnim grupama.

Potreba za Postignućem	Potreba za Autonomijom/ Nezavisnošću	Kreativna Tendencija	Izračunati preuzimanje rizika	Locus Kontrole
Orijentacija prema budućnosti	Nezavisnost, radije rad sam posebno ako onine može biti "top pas"	Radoznali i zainteresovani za nove ideje	Analitički, biće dobar u evaluaciju vjerovatne koristi protiv vjerovatnog troškovi of akcije	Oportunistički, traženje i uzimanje prednosti of mogućnosti
Orijentacija prema izazovno ali realnih ciljeva	Samoizražavajući, osjećaj a snažno treba da urade svoje stvar na njihov način, radije nego raditi na drugim ljudima projekti	maštovit, inventivni ili inovativan sklonost ka doći gore sa novo ideje	Ciljano, sami postavljaju izazovno ali na održivo ciljevi	Samopouzdanje sa uvjerenjem da oni imaju kontrolu nad svojom sudbinom i prave svoju sreću, radije negobiće kontrolisan by sudbina
Odbrana mišljenja of tvoj ideje i pregledi	Mišljenja, moram reći šta misle i izmišljaju njihov vlastiti um o problemi	Promjena-orientacija, preferirajući novosti, promijeniti i izazovi sa a nesklonost biti zaključan u rutine	odlučujući, biće u stanju da deluje na nepotpuna informacije i dobar u prosuđivanju kada je kompletan informacije nedovoljno za akcija	Proaktivan, lični odgovornost za navigaciju probleme to nastati to postići uspjeh pod njihovim uslovima
Spremnost za rad dugo i teško kada neophodno da se završi zadatak	Vođstvo, više voli da bude zadužen i ne voli uzimanje naređenja	Svestran i sposoban crtati na lične resurse za projekti ili Problem rješavanje	Samosvijest sa sposobnošću da tačno procjenjujući njihove vlastiti sposobnost	Odlučnost i izražavanje snažnog-voljnu kontrolu nad životom
Odlučnost to osigurajte svoj ciljevima su metčak i kada postoje poteškoće nastati	odlučnost, jaka voljaj tvrdoglav o njihov interese	Intuicija, biće sposoban za sintezu ideje i znanje, i učiniti dobro nagađanja kada neophodno	Efektivno informacije menadžment, koristeći informacije za izračunavanje vjerovatnoća of uspjeh	Samopouzdanje, izjednačavanje rezultata postignuto sa the napori napravljeno

Optimističan izgledi	Individualistički i nereaguje na Grupa pritisak			
Efektivno vremenski menadžment	Nekonvencionalno, i pripremljeno to stand van as biće drugačije To drugi			
Jaka orijentacija na zadatak				
Oslanjanje on vlastitu sposobnost				
Odgovoran i uporan u ostvarivanje ciljeva				
nemiran, driven i energičan				
Rezultati -orijentisan sa sebei drugi				



## Bibliografija

### SPISAK ONLINE TESTOVA KOJI SU KORIŠĆENI KAO PODRŠKA ZA RAZVOJ TESTOVA OCENJIVANJA

- Banka za poslovni razvoj Kanade. *Samoprocjena preduzetničkog potencijala* : <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-procjene/stranice/testiranje-samoprocjene-vaš-poduzetnički-potencijal.aspx?page=Početna>
- Caird, Sally (2013). *Opća mjera testa preduzetničke tendencije, GET* : <http://www.get2test.net/get2test.html>
- Preduzetnik. *Šta je tvoj entrepreneuriall.Q.* <https://www.entrepreneur.com/article/246454>
- Poduzetnički Vještine propusnica: <https://self.entrepreneurialskillspass.eu/>
- OctoSkillsApp: <http://www.octoskills.com/>
- Psychtests. *Profil preduzetničke ličnosti* : <https://testyourself.psychtests.com/testid/3011>
- Technische Universität Dortmund. *Preduzetništvo Škola. Test zur Unternehmerpersönlichkeit* : [http://www.wiwi.tu-dortmund.de/wiwi/leo/Medienpool/Entrepreneurship/ENTREPRENEURSH\\_IP\\_SCHOOL\\_-\\_Fragebogen1.pdf](http://www.wiwi.tu-dortmund.de/wiwi/leo/Medienpool/Entrepreneurship/ENTREPRENEURSH_IP_SCHOOL_-_Fragebogen1.pdf)

---

### IZVORI ZA THE INTERNAL POREĐENJE OF PREDUZETNIČKI KOMPETENCIJE

- Agencija za Centralizovano Final Ispiti in Indija(nd). *Poduzetnički kompetencije*: <https://eshipnotes.wordpress.com/topics/class-xi/entrepreneurial-competencies/>
- Bacigalupo, Margherita et al. (2016). *EntreComp: The Preduzetništvo Kompetencija Framework*. Luksemburg: Ured za izdavanje Evropske unije; EUR27939 EN.
- Czobor, Zsuzsanna (2013). *Personal Entrepreneurial kompetencije*: [http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop412A/0007\\_b\\_team\\_academy\\_scorn/personal\\_entrepreneurial\\_competencies\\_pecs91LvBivZxujCgZnY.html](http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop412A/0007_b_team_academy_scorn/personal_entrepreneurial_competencies_pecs91LvBivZxujCgZnY.html)
- Poduzetnički Vještine propusnica: <https://self.entrepreneurialskillspass.eu/>
- Grzeskowitz, Ilja (2017). *Das sind die 7 Eigenschaften von Top-Unternehmern*: <https://www.unternehmer.de/management-people-skills/148527-erfolgreiche-unternehmer-denken-anders-7-eigenschaften-von-spitzenunternehmern>
- Man, Thomas W.Y., Theresa Lau & K.F. Chan (2002). *Konkurentnost malih i srednjih preduzeća: Konceptualizacija s fokusom na poduzetničke kompetencije*. *Journal of Business Venturing*, 17, 123-142.
- Merath, Stefan (2015). *Umri 3 wichtigsten Kompetenzen als Unternehmer* : <http://www.managementportal.de/inhalte/artikel/fachbeitraege/21-management-und-strategie/535-die-3-wichtigsten-kompetenzen-als-unternehmer.html>
- Michalke, prof. dr Armin (2008). *Herausforderung Selbstständigkeit – persönliche Anforderungen* : [https://www2.ostfalia.de/export/sites/default/de/pws/michalke/unternehmensfuehrung/herausforderung\\_selbststaendigkeit.pdf](https://www2.ostfalia.de/export/sites/default/de/pws/michalke/unternehmensfuehrung/herausforderung_selbststaendigkeit.pdf)
- Centar za poduzetničko učenje jugoistočne Evrope (2016). *Entrepreneurial Learning. KljučKompetencija Pristup*. Zagreb, Hrvatska.



## E4NEETS

| E4NEETS: Project result 2

**Stvarni život preduzetnika: mit i činjenice o  
preduzetništvu / Rizici i mogućnosti  
/ prednosti i mane – studije slučaja**



### Studija slučaja br.1

Mina ima 24 godine, a pre nekoliko nedelja odlučila je da želi da bude preduzetnica.

Motivacija za to je što ne želi da radi sa drugim ljudima i želi da joj bude šef. Takođe, ona smatra da je to jedini način da se "obogati" i priušti luksuzne stvari i putovanja.

Njena želja je da otvori kozmetički salon.

Njeni roditelji su bogati i žele da je finansijski izdržavaju (jedino je dete), ali smatraju da nije dovoljno zrela za takvo iskustvo.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Minom? Koje biste pitanje otvorili sa njom i koje biste informacije podelili sa njom?

Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

### Studijski slučaj br.2

Olivette ima 57 godina, živi u Francuskoj.

Radi kao bankarski službenik, a u slobodno vreme volontira u narodnoj kuhinji. Ima muža i dve odrasle ćerke. Iako ima dobru platu, oseća da je posao ne ispunjava, i želi da uradi nešto dobro i nešto „što će joj pomoći da ovaj svet učini boljim“. Razmišlja o otvaranju poslastičarnice u kojoj bi zaposlila žene žrtve porodičnog nasilja i želi da im pomogne da stanu na noge.

Razmišljala je o mnogim preduzetničkim programima, ali njen najveći strah je da je prestara i da neće imati dovoljno energije da pokrene preduzetništvo i učini ga održivim.

Ima punu podršku porodice i prijatelja, ali još uvek nije sigurna u tu odluku.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Olivet? Koje biste pitanje otvorili sa njom i koje biste informacije podelili sa njom?

Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

### Studijski slučaj br.3

Barak je 32-godišnja izbeglica iz Afrike, koja živi u Španiji.

Nedavno je dobio azil u Španiji, a sada ne želi da nađe „redovan“ posao, već da radi nešto što bi pomoglo drugim izbeglicama iz Afrike.

Želi da otvori restoran u kome bi zaposleni bili druge izbeglice. U svojoj zemlji porekla, radio je kao majstor, a nema znanja o tome kako da pokrene preduzeće, niti znanja o ugostiteljstvu ili kuvanju.

On zaista veruje da je njegovo izbegličko iskustvo u Španiji jedino relevantno i to je ključna stvar koju ističe

Kako bi izgledala tvoja sesija sa Barakom? Koje biste pitanje otvorili sa njim i koje biste informacije podelili sa njim?

Koje elemente u njegovom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

#### Studijski slučaj br.4

Ana je 27 godina stara učiteljica, živi u Srbiji. Zainteresovana je za pokretanje sopstvenog posla, ali smatra da njene ideje nisu baš kreativne, a svaka ideja joj se čini da je već viđena.

Iako je upućena u proces pokretanja biznisa, brine da nema dovoljno znanja o tome i da ništa od toga nije naučila na fakultetu.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Anom? Koje biste pitanje otvorili sa njom i koje biste informacije podelili sa njom?

Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

#### Studijski slučaj br.5

Filip ima 29 godina i živi u Makedoniji. Posle fakulteta zaposlio se u privatnoj transportnoj firmi, ali je sada odlučio da pokrene sopstvenu firmu jer misli da će na taj način moći više da zaradi.

Pohađa program mentorske podrške budućim preduzetnicima i želi da stekne dodatna znanja i veštine. Međutim, kroz razgovor sa drugim ljudima, često čuje da posedovanje posla zahteva punu posvećenost i da preduzetnici nemaju mnogo vremena za sebe i svoju porodicu.

Njegovi planovi za budućnost uključuju sopstvenu porodicu, a porodica mu je na prvom mestu.

Neodlučan je da li da nastavi sa programom ili da razmotri neku drugu opciju karijere osim preduzetništva. Na kraju je odlučio da zakaže sesiju jedan na jedan sa savetnikom.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Filipom? Koje biste pitanje otvorili sa njim i koje biste informacije podelili sa njim?

Koje elemente u njegovom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?



**Studijski slučaj br.6**

Sofija ima 42 godine i samohrana je majka dvoje dece.

Pre deset godina imala je svoj salon lepote, koji je u međuvremenu morala da zatvori da bi se brinula o deci. Od tada je radila na raznim poslovima i imala finansijsku podršku porodice. U nedavnom razgovoru prijateljica ju je pitala zašto ponovo ne pokrene sopstveni posao, kada sada ima više znanja i iskustva i dobra je u svom poslu.

Sofija smatra da je to preveliki rizik, kao i da je prestara da bi mu se u potpunosti posvetila, kao i da ne može da kombinuje porodične i radne obaveze.

Ipak, razmišlja o tome koliko je uživala kao preduzetnica i odlučuje da poseti savetnika.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Sofijom? Koje biste pitanje otvorili sa njom i koje biste informacije podelili sa njom?

Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

## E4NEETS

### 03. Saveti kako da podučavate preduzetnika: povećajte njegovo samopouzdanje – poteškoće i rešenja



**Instructions - Odaberite jedan studijski slučaj vašeg potencijalnog klijenta**

- Definišite ključne izazove i potencijalna rešenja
- Objasnite kako bi izgledalo vaše savetovanje sa mladom osobom

**Vremenski okvir**

- 10 minuta za svakog učesnika za pripremu
- 5 minuta za prezentaciju ostalim učesnicima obuke

## E4NEETS

# 04. Saveti kako da podučavate preduzetnika: povećajte njegovo samopouzdanje – poteškoće i rešenja



## Individualni rad – studijski slučajevi

### Studijski slučaj br.1

Marko ima 23 godine. Završio je srednju školu i radio različite poslove. Želi da bude sam sebi gazda i da otvori svoju kompaniju. Iako ne zna ništa o preduzetništvu, misli da su kursevi gubljenje vremena, a dovoljno je pametan da sve to uradi sam.

Dolazi kod savetnika na ubeđenje roditelja, ali čvrsto veruje da mu pomoć nije potrebna.

Na sednici se ponaša veoma bahato, prevrće očima, prekida savetnika i ističe da nije glup i da zna da otvori firmu.

Kako se vi kao savetnik ponašate tokom sesije i kako kontrolišete situaciju?

### Studijski slučaj br.2

Irma ima 28 godina i završila je poslovnu školu. Njena želja je da otvori kompaniju za digitalni marketing. U planiranju svog razvojnog puta često savetniku naglašava da joj je novac veoma važan. Kada joj savetnik skrene pažnju da vođenje preduzeća podrazumeva plaćanje raznih honorara, ona uvek pokušava da izračuna koliko će novca posle toga imati i pita da li su ti troškovi neophodni. Kao svoju glavnu želju navodi da želi da živi opušteno i da priušti sve što poželi.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Irmom? Koje bi pitanje otvorio sa njom? Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

### Studija slučaja broj 3

Julien pohađa kurs o preduzetništvu. Ima 29 godina i želi da otvori svoj restoran. Tokom kursa često postavlja pitanja i aktivno traži podršku mentora i savetnika. Međutim, u planiranju razvoja svoje kompanije fokusira se na ograničavajuće delove, a svaki izazov vidi kao potencijalni razlog za odustajanje. Iako ima dovoljno znanja i resursa da uspešno pokrene posao, unapred razmišlja o svim stvarnim i manje realnim problemima koji bi mogli da se dese.

Mentor mu skreće pažnju da je veoma pesimista, ali Žilijen tvrdi da je samo stvaran i ne želi da se previše nada.

Kako se vi kao savetnik ponašate tokom sesije i kako podržavate Žilijena?

### Studijski slučaj br.4

Kamila ima 30 godina i pre dva meseca dala je otkaz i odlučila da bude preduzetnica. U vreme kada je dala otkaz, nije imala svoj stan, a njeni roditelji su bili razočarani njenom odlukom da napusti dobro plaćen posao. Smatraju da ne treba da se vraća u njihov mali grad, već da nađe drugi posao i da bude finansijski nezavisna.

Kamila odlučuje da svu svoju ušteđevinu uloži u svoju buduću kompaniju koja će praviti torte i kolače sa egzotičnim voćem. Porodica i prijatelji joj kažu da je luda i da će sve propasti i pre nego što počne, a ona im kaže da bez velikog rizika nema dobiti.

Ona ide kod savetnika da traži dodatnu podršku za svoj projekat.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Kamilom? Koje bi pitanje otvorio sa njom? Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

### Studijski slučaj br.5

Dario ima 29 godina i trenutno pohađa kurs za mlade preduzetnike. Pažljivo ide na predavanja, ali mu je veoma neprijatno u svim aktivnostima koje podrazumevaju grupni rad. Tokom predavanja o umrežavanju ističe da bi, kada bi želeo da radi sa drugim ljudima, dobio posao u kompaniji, a ne bi želeo da ima svoju. Tokom razgovora sa savetnikom, savetnik primećuje da Dario ima poteškoća u ostvarivanju društvenih kontakata, da se oslanja na sebe i da mu je teško da traži pomoć.

Kako bi izgledala vaša sesija sa Darijem? Koje pitanje biste otvorili sa njim? Koje elemente u njegovom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

### Studijski slučaj br.6

Sara ima 29 godina i uskoro će otvoriti sopstveni biznis. Njena ideja je da proizvodi odeću koju dizajniraju žene migrantice. Pohađala je sedam 150 ralnih kurseva o preduzetništvu i veoma je informisana o procedurama za otvaranje biznisa. Ona je posvećena tome i veoma optimistična.

Kada to priča prijateljima, kaže da će jednog dana njena garderoba biti predstavljena zajedno sa Šanel na nedeljama mode, da će žene koje rade u njenoj kompaniji zarađivati milione i biti primer svim ostalim migrantkinjama širom sveta. Sarini prijatelji i porodica je u potpunosti podržavaju, ali napominju da je često nerealna u svojim ambicijama.

Roditelji joj predlažu dodatni sastanak sa savetnikom i ona ide na razgovor. Kako bi izgledala tvoja sesija sa Sarom? Koje bi pitanje otvorio sa njom? Koje elemente u njenom slučaju smatrate izazovnim, a koje rešenje biste ponudili?

## E4NEETS

**Stvarni život preduzetnika: mit i činjenice o  
preduzetništvu / Rizici i mogućnosti/  
prednosti i mane**





- **Uputstvo za grupni rad**
- - Nasumično podelite u male grupe (do 3)
- - Razgovarajte o svom studijskom slučaju
- - Objasnite kako bi izgledalo vaše savetovanje sa mladom osobom – koju vrstu informacija i podrške biste pružili?
- - Predstavite ključne nalaze svoje grupe – možete koristiti flipčart, usmenu prezentaciju ili možete igrati ulogu.