



Verzlumo ugdymo programa

Lektoriaus knyga

12-15

Projekto duomenys

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289

Projekto pavadinimas

„Verslo tiltai – išdrįsk žengti pirmą žingsnį“

Projekto įgyvendintojai

Varėnos savivaldybė (Lietuva) ir Elko gmina (Lenkija)

Programos rengėjas

VšĮ „Lietuvos Junior Achievement“

Verslumas suvokiamas kaip gebėjimas aktyviai ir drąsiai veikiant sukurti ekonominę arba socialinę naujovę ir kūrybiškai ją realizuoti rinkoje pasitelkiant savitą asmens mąstyseną. Verslumo ugdymo(-si) programa parengta taip, kad projekte dalyvaujantys asmenys mokytųsi spręsti socialines, kultūrinės ir ekonomines problemas, būtų skatinami kurti ir įgyvendinti novatoriškas verslo ir/ar socialines idėjas. Programoje realizuojamas integruotas teorinis ir praktinės veiklos studijų turinys, vyrauja projektinis ir patirtinis mokymas(sis). Programa yra daugiasluoksnė- veiklos suplanuotos taip, kad projekto dalyviai įgytų ne tik teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, tačiau būtų ugdomos ir jų kompetencijos naudojant įtraukiojo ugdymo metodus per praktines veiklas. Dalyvavimas projekte bei mokymuose pagal parengtą programą ugdytų verslumo, iniciatyvumo, kūrybiškumo, lyderystės, komunikavimo ir kitas kompetencijas. Projekto dalyviai ugdytų bendrusius gebėjimus bei vertybines nuostatas. Įgytos žinios ir gebėjimai, padedantys suprasti socialinę aplinką, sėkmingai joje veikti bei orientuotis rinkoje leis ateityje drąsiai žengti į verslo pasaulį, tuo pačiu mažinti regionų atskirtį- didinti užimtumą bei mažinti nedarbą.

Verslumo ugdymo programą parengė VšĮ Lietuvos Junior Achievement komanda- verslumo ugdymo lyderiai Lietuvoje.

Įvadas

Įgyvendinant projektą „Verslo tiltai- išdrįsk žengti pirmą žingsnį“ numatoma padaryti esminį proveržį abipus sienos esančių kaimiškųjų savivaldybių teritorijose, išskirtinai Varėnos r. savivaldybėje ir Elko gminėje, sudarant prielaidas tvariam ir kokybiškam užimtumui padidinti, nedarbui sumažinti, įtraukiant vietos bendruomenes į bendrą veiklą, stiprinančias bendruomenės narių verslumo gebėjimus.

Šios verslumo programos tikslas- ugdyti versliai mėstančią asmenybę, gebančią novatoriškai ir savarankiškai veikti, kurti verslo idėjas ir pasiūlyti jų įgyvendinimo sprendimus. Verslumo ugdymo programos turėtų tapti „tiltais“ į jau veikiančias Lietuvoje ir Lenkijoje verslumo ugdymo programas, suteikti pirminių žinių apie verslo pradžią vietos bendruomenėms, paskatinti išdrįsti žengti pirmą žingsnį savo verslo link, sudaryti prielaidas naudotis jau egzistuojančiais verslo instrumentais.

Ši programa yra sukurta 12-15 metų paaugliams, siekiant ne tik ugdyti jų verslumo įgūdžius, tačiau ir stiprinti socialinius ryšius bei padidinti jų motyvaciją mokytis. Šis amžiaus tarpsnis paaugliams dažnai yra pats sunkiausias: jie praranda motyvaciją mokytis, užsidaro savyje. Ši programa orientuota į galimybių paiešką- suteiks mokiniams geresnį supratimą apie asmeninio verslumo svarbą mokymosi procese ir jų būsimoje karjeroje, suteiks mokymosi džiaugsmą atrandant- iš asmeninės patirties, diskusijų, komandinio darbo, didins mokymosi motyvaciją. Mokymasis bendradarbiaujant ir mokymasis vieniems iš kitų, sprendžiant problemas komandoje- stiprins socialinius ryšius.

Ši verslumo ugdymo programa sudarys galimybes gauti pakankamai teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, kurti mokomąsias bendroves mokykloje ir motyvuos įgyti dar daugiau žinių, ugdytis

verslumo kompetencijas bei tobulinti bendravimo ir bendradarbiavimo įgūdžius.

Siekama projekto tikslinėms grupėms, o ateityje ir visiems vietos gyventojams, sudaryti sąlygas verslo bendruomenių kūrimui, bendradarbiavimui, bendravimui, patirčių pasidalinimui bei verslumo ugdymui vietiniu ir tarptautiniu lygmeniu.

Verslumo ugdymo programa įgyvendinama atliekant užduotis grupėje bei individualiai. Programoje taikomos simuliacijos (realaus verslo imitavimas), improvizacijų elementai, analizių ir tyrimų atlikimas, dalijimasis patirtimi, žaidimai, konkursai. Ypatingas dėmesys skiriamas grįžtamajam ryšiui, kuris suteiks galimybę tobulinti programą.

Veiklose naudojamos informacinės komunikacinės technologijos: virtualios aplinkos, viešieji skaitmeniniai išteklių, socialiniai tinklai, ir kt.

Turinys

Programos anotacija	1
Įvadas	2
Kas yra vertybės ir kodėl jos svarbios versle?	4
Tvarus verslas – ateities verslas?	9
Kam reikalinga verslumo kompetencija?	11
Ar aš esu verslus (-i)?	15
Būti motyvuotam – lengva?	17
Ar kūrybiškumas yra kelias į inovacijas?	21
Komandinis darbas = svajonės išsipildymas?	27
Kas yra tikroji lyderystė?	31
Ar laiko planavimas – būtinybė?	35
Kaip sugeneruoti gerą verslo idėją?	40
Verslo planas – lengvai ir paprastai!	42
Ko iš tikrųjų nori klientai?	48
Finansų valdymas – misija įmanoma!	52
Kaip bendrauti, kad tave girdėtų?	57
Pabaigos žodis	59

Kas yra vertybės ir kodėl jos svarbios versle?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Susipažinimas. Projekto bei veiklų pristatymas	Pristatymas		15 min.
2. Vertybės visa ko pamatas.	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
3. Vertybės	Aktyvi patyriminė užduotis	Lapeliai, rašikliai	10 min.
4. Aptarimas ir refleksija	Diskusija		10 min.
5. Vertybės versle	Kūrybinė užduotis		25 min.
6. Pristatymai ir refleksija	Diskusija		20 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su vertybės sąvoka bei priminti vertybių svarbą šiuolaikiniame pasaulyje.
2. Padėti suvokti vertybių pažinimo svarbą priimant sprendimus.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, aktyvios patyriminės veiklos, grįžtamasis ryšys, diskusija.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), dalijami lapeliai.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Susipažinimas ir projekto bei veiklų pristatymas

Dalyviai kviečiami prisistatyti, pasakant:

- Savo vardą ir ko tikisi dalyvaudami šiame projekte (lektoriui dalyvių lūkesčius rekomenduojama užsirašyti).

Kai visi prisistato ir išsako savo lūkesčius, lektorius pristato koks tai projektas yra, ko juo siekiama, kokių rezultatų tikimasi. (galima naudoti informaciją, kuri pateikta įžangoje). Taip pat lektorius trumpai pristato visą programos planą-kokios temos bus, kiek laiko kiekvienai iš jų skirta bei kokios užduotys laukia dalyvių.

Jei dalyviams kyla klausimų – į juos atsakoma.

II. Kas yra vertybės ir kodėl jos yra visa ko pamatas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

III. Užduotis „Vertybės“

- Dalyviams išdalinama po 10 lipnių lapelių ir vienas didelis A4 formato lapas (paruoštas šablonas). Ant lipnių lapelių jie surašo jiems pačias svarbiausias vertybes. Tuomet nuo pačios svarbiausios iki mažiausiai svarbios jas surašo ant balto lapo I stulpelyje (1 – pati svarbiausia; 10 – mažiausiai svarbi).
- Lektorius pradeda pasakojimą: „Įsivaizduokite, kad Jūs esate mažos karalystės karalius. Labai branginate savo karalystę ir jos žmones. Vieną kartą pas jus į karalystę atskrido didžiulis devynagalvis slibinas, kuris jums pasakė, kad suės visus karalystės žmones ir viską sunaikins aplink, jei jūs jam neatiduosite vienos iš savo vertybių. Pagalvokite, kurią vertybę jūs paaukosite?“
- Dalyviai turi nuspręsti kurią vertybę jie paaukos, užrašyti ją II lape stulpelyje prie skaičiaus 10 ir suglamžyti lapelį ant kurio ta vertybė užrašyta.
- Lektorius tęsia pasakojimą: „Karalystėje visi toliau gyveno gražiai ir taikiai, kol po keleto mėnesių slibinas vėl sugrįžo. Situacija pasikartojė – slibinas vėl jums grasina sunaikinti karalystę bei jos žmones, jei jūs jam neatiduosite dar vienos iš savo vertybių. Kurią vertybę paaukosite dabar?“
- Dalyviai turi nuspręsti kurią vertybę jie paaukos, užrašyti ją II lape stulpelyje prie skaičiaus 9 ir suglamžyti lapelį ant kurio ta vertybė užrašyta.
- Istorija kartojama tol, kol dalyviams lieka vienintelis lapelis su ant jo užrašyta vertybe.

IV. Po užduoties atlikimo, projekto dalyvių prašoma pasidalinti grįžtamuju ryšiu, užduodant klausimus

1. Kaip jautėtės aukodami savo vertybes slibinui?
2. Kaip pasikeitė Jūsų vertybių sąrašas po pasakojimo?
3. Kaip galvojate, kodėl vertybių sąrašas pasikeitė? Kas tai įtakojo? Ką supratote?
4. Kokius žinote vertybėmis grįsto verslo ar asmeninio gyvenimo pavyzdžius savo aplinkoje arba pasaulyje? Kaip vertybės pasireiškia versle ar kasdieninėje veikloje?

V. Užduotis „Vertybės versle“

- Projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 4-5. Kiekviena grupė turi pagalvoti ir išsirinkti 5 aplink veikiančius verslus (tai gali būti kaimo parduotuvėlė, furgonas ant ratų, močiutė prekiaujanti daržovėmis, grožio salonas ir pan.). Svarbiausia sąlyga, kad verslas būtų žinomas dalyviams. Tuomet dalyvių prašoma užpildyti lentelę, pateiktą prieduose.

- Lentelė yra pakankamai maža, todėl dalyviams gali būti išdalinami konferencinės lentos lapai ir pagal pateiktą pavyzdį, jie lentelę gali nusibraižyti ir pildyti ant jo.

- Dalyviams gali būti pateikiama pavyzdys:

Grožio salonas – suteikia klientams grožio paslaugas (apkerpa, rūpinasi veido oda ir pan.) – sąžiningumas, pagarba, paslaugų kokybė – jiems svarbu suteikti kokybiškas paslaugas nebrangiai, maloniai bendrauti su klientais.

- Jei dalyviams užduotį atlikti sudėtinga – ją galima atlikti bendrai visiems kartu, diskutuojant. Tuomet galima išanalizuoti daugiau nei 5 verslo pavyzdžius esančius dalyvių aplinkoje.
- Svarbu atkreipti dėmesį į: pagarbą klientui, sąžiningumą, aplinkosaugą, kainas, kokybę, taikomas nuolaidas, požiūrį į darbuotojus ir pan. Šią užduotį galima susieti su socialinės atsakomybės poteme.

VI. Refleksija

Atlikus užduotį, kiekviena grupė pristato savo darbą.

Visi bendrai kviečiami į diskusiją, kurioje aptariamai klausimai:

- *Kodėl vertybės svarbios versle?*
- *Kuo skiriasi verslas, kuris vadovaujasi vertybėmis nuo to, kuris veikia be vertybinio pagrindo?*

Klausimas kiekvienam dalyviui:

- *Jei kurtumėte savo verslą – koks tai būtų verslas ir kokios 3 vertybės Jūsų versle būtų pačios svarbiausios ir kodėl?*

Priedas 1**Vertybės**

Prieš pasakojimą	Po pasakojimo
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	
8.	
9.	
10.	

1 – Pati svarbiausia; 10 – mažiausiai svarbi.

Priedas 2

Komandos pavadinimas:

Pasirinkti verslai	Kokius klientų poreikius šie verslai tenkina?	Kaip galvojate, kokiomis vertybėmis jie vadovaujasi?	Kaip tos vertybės atsispindi veikloje (iš kokių jų veiksmų tai atpažįstate?)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Vertybių sąrašas

Lektorius prieš atspausdindamas, gali papildyti.

Darna	Gėris	Narsa	Patarimas	Tėvynės meilė
Didvyriškumas	Išmintis	Nuosaikumas	Reputacija	Šlovė
Dorybė	Ištikimybė	Orumas	Saikas	Šventumas
Drąsa	Kantrybė	Padorumas	Santravė	Žinios
Gailestis	Kuklumas	Pagarba	Sąžiningumas	Sąmoningumas
Garbingumas	Laisvė	Paprastumas	Teisingumas	
Grožis	Mandagumas	Pasiaukojimas	Tvarka	
Garbė	Meilė	Pasididžiavimas	Tyrumas	

Tvarus verslas – ateities verslas?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle.	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Produkto tobulinimo dirbtuvės.	Praktinė kūrybinė užduotis porose	Konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai.	20 min.
3. Apibendrinimas	Pristatymai		15 min.

Uždaviniai

1. Aptarti tvarumo sąvoką ir jo svarbą kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Išanalizuoti pasirinktą produkto ar prekę ir pateikti pasiūlymus, kaip ją gaminant galima būtų dar labiau tausoti gamtą, žmogiškuosius išteklius, pritaikyti inovacijas ir panašiai.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas porose, diskusijos, informacijos paieška, pristatymas.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), kompiuteriai ar telefonai.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

I. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle

Lektoriaus pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Užduotis „Produkto tobulinimo dirbtuvės“

- Dalyvių paprašoma susiskirstyti poromis.
- Dalyvių porų paprašoma išsirinkti 5 daiktus, kurie yra patalpoje (tai gali būti bet kas – pradedant rūbais, batais, baigiant – kompiuteriais, telefonais, kuprinėmis ir pan.). Dalyvių poroms išdalinama po konferencinės lentos lapą bei rašikliai.
- Dalyviams skelbiama užduotis: naudojantis kompiuteriais ar telefonais surasti kuo daugiau informacijos apie tai, iš ko šie daiktai pagaminti ir pateikti savo pasiūlymus, kaip laikantis tvarumo versle būtų galima šiuos daiktus patobulinti. Rezultatų pristatymą dalyviai gali vizualizuoti lape. Pvz.: plastmasinis rašiklis galėtų būti patobulintas vietoj plastmasės naudojant popierių, kuris gali būti perdirbamas ir pan.

III. Dalyviai pristato savo atliktos užduoties rezultatus

Po pristatymų galima papildomi klausimai ar klausimai bendrai diskusijai, po visų pristatymų:

1. Kokiems daiktams ir kokius pokyčius sugalvojote įgyvendinti?
2. Kaip tai prisidėtų prie tvarumo?
3. Kas buvo sunkiausia atliekant užduotį?
4. Kokių patarimų turėtumėte verslo atstovams apie tvarumo idėjų įgyvendinimą?

Kam reikalinga verslumo kompetencija?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Tema „Verslumas = verslas?“	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Užduotis „Verslumas – verslininkas – verslas“	Individualus darbas	Popieriaus lapai su užduoties šablonu, rašikliai, telefonai (kompiuteriai)	20 min.
3. Aptarimas ir refleksija	Pristatymai		15 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo ir verslumo sąvokomis.
2. Ugdyti suvokimą apie verslumą ir verslą.
3. Identifikuoti aplinkybes, savybes bei požymius, kurie lemia verslo ar verslininko sėkmę.

Metodai

Temos pristatymas, individualus darbas, informacijos paieška, pristatymai.

Reikalingos priemonės

Telefonai, kompiuteriai, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), paruošti ir atspausdinti šablonai projekto dalyviams.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

I. „Verslumas = verslas?“

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Užduotis „Verslumas – verslininkas – verslas“

- Projekto dalyviams išdalinami A4 formato lapai, kuriuose yra paruoštas, atspausdintas užduoties šablonas.
- Dalyviai gali naudotis internetu ir susirasti reikalingos papildomos informacijos.
- Dalyviai ieškodami informacijos internete, Google paieškos sistemoje turėtų susivesti: verslininko savybės; sėkmingo verslo istorija; kada galima sukurti sėkmingą verslą ir pan.
- Atlikus užduotį, dalyviai **žaliu** flomasteriu pažymi verslininko savybes, kurias jie turi ir **mėlynu** pažymi tas, kurias reikėtų įgyti arba tobulinti.
- Užduoties tikslas – identifikuoti verslo sėkmės kriterijus, išskirti asmenines verslininko savybes, kurios yra įvardijamos kaip žmogaus verslumas, bei išskirti kriterijus, kurie lemia verslo sėkmę. Ši užduotis padės projekto dalyviams atskirti verslo bei verslumo sąvokas bei suprasti, kad verslumas yra ugdomas ir visko galima išmokti.

III. Aptarimas ir refleksija

Atlikus užduotį kiekvienas dalyvis pristato savo darbo rezultatus. Lektorius jau turi pasiruošęs šabloną ant konferencinės lentos, kuriame sužymi tik dalyvių identifikuotas aplinkybes, savybes ir požymius. Dalyviams vardinant, jis juos užrašo atitinkame stulpelyje. Besikartojantys variantai nerašomi.

Visiems pristatus savo darbus, vyksta trumpas aptarimas: atsakoma į klausimus: kokios aplinkybės yra palankios verslo kūrimui, kokiomis savybėmis turi pasižymėti žmogus, kuris nori tapti verslininku (kas lemia verslumą) ir kokie požymiai rodo, kad vystomas verslas yra sėkmingas.

Lentelės pildymo pavyzdys

Verslas (kompanija):

Įkūrėjas (verslininkas):

Aplinkybės, kurios padėjo susikurti verslui	Verslininko asmeninės savybės, kurios lemia sėkmę	Požymiai, rodantys, kad verslas yra sėkmingas (kas tai lemia)
<i>Atidėliojimas</i>	<i>Sąžiningumas</i>	<i>Pelningas</i>
<i>Geniali idėja</i>	<i>Verslus</i>	<i>Daug klientų</i>
<i>Problemos sprendimas</i>	<i>Komunikabilus</i>	<i>Padeda aplinkiniams</i>
<i>Svajonės pildymas</i>	<i>Ryžtingas</i>	<i>Darbuotojai džiaugiasi</i>
<i>Bedarbystė</i>	<i>Drąsus</i>	<i>Žinomas</i>

Jei projekto dalyviams sekasi sunkiai pildyti lentelę, galima pateikti verslininko savybių sąrašą:

- kūrybingumas
- nepriklausomybė
- nusistatymas
- ryžtingumas
- pasitikėjimas savimi
- tikėjimas savo galimybėmis
- novatoriškumas
- noras rizikuoti
- tikslo siekimas
- iniciatyvumas
- atkaklumas
- noras pasiekti teigiamus rezultatus
- sugebėjimas motyvuoti
- gebėjimas nukreipti ir vesti kitus
- noras padėti
- atviro bendravimo įgūdžiai
- gebėjimas daryti įtaką kitiems
- vizija
- gebėjimas mokytis iš patyrimų ir nesėkmių
- pasiruošimas nuožmiai konkurencijai
- noras būti geresniu ir efektyvesniu nei konkurentas
- noras ir sugebėjimas nuolatos mokytis
- gebėjimas pritaikyti kitų patirtį
- organizaciniai gebėjimai
- gebėjimas dirbti kartu
- suvokimas, kad kitų sėkmė atneša sėkmę ir tau

Ar aš esu verslus(-i)?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Testas „Verslo ryklis“. Rezultatų aptarimas.	Atliekamas individualus testas	Kompiuteriai, telefonai, lipnūs lapeliai, rašymo priemonės	20 min.
2. Verslininko savybių identifikavimas	Grupinis darbas	Lipnūs lapeliai, didelis konferencinės lentos lapas su paruoštu trafaretu	15 min.
3. Idealaus verslininko portretas	Grupinio darbo pristatymas ir aptarimas		10 min.

Uždaviniai

1. Skatinti jaunuolius labiau pažinti save.
2. Padėti identifikuoti savo savybes, kurios yra svarbios versle.
3. Skatinti diskutuoti apie savybes, kurias turėtų turėti sėkmingas verslininkas.

Metodai

Savianalizės testas, grupinis darbas, diskusijos, pristatymas.

Reikalingos priemonės

Testui atlikti reikalingi kompiuteriai arba telefonai, kompiuteris lektoriui, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), lipnūs lapeliai, rašikliai.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

I. Testas „Verslo ryklis“

<http://www.euroguidance.lt/karjeros-planavimas/renguosi-karjeros-keliai/testai/testas-verslo-ryklis>

<http://www.euroguidance.lt/en/career-guidance/career-management-tools/tests>

II. Testo rezultatų aptarimas

- Dalyviai atlikę testą susipažįsta su jo rezultatais.
- Ant lipnių lapelių surašo, kokių savybių jie turi, kurios yra būtinos verslininkui.
- Kiekvienas be papildomo komentavimo perskaito garsiai savo lapelius.

III. Idealaus verslininko savybių rinkinys

- Projekto dalyviai suskirstomi 4-5 grupėmis (traukia 4-5 rūšių spalvotus lapelius).
- Į grupinį darbą pasiima savo testo lapelius, ant kurių surašė visas savo, kaip verslininko savybes.

- Kiekvienas grupės narys savo lapelius suklijuoja ant didelio grupei skirto konferencinės lentos lapo, grupuodami jas į kategorijas: asmeninės savybės, vertybės, darbui komandoje reikalingos savybės, lyderio savybės. Konferencinės lentos lapą galima paruošti pagal pateiktą pavyzdį.
- Grupės nariai tarpusavyje diskutuodami nusprendžia ir kiekvienos kategorijos srityje palieka tik po 3 pačias svarbiausias savybes.

IV. Grupinio darbo pristatymas

Grupinio darbo pristatymo metu, projekto dalyvių prašoma pakomentuoti, kokias pačias svarbiausias savybes jie paliko ir kodėl.

Aš esu verslus!

Asmeninės savybės



Lyderio savybės



Darbui komandoje reikalingos savybės



Vertybės



Būti motyvuotam – lengva?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Motyvacija. Savimotyvacija.	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Kas motyvuoja ir demotyvuoja žmones?	Filmukų peržiūra grupėse Diskusija, pristatymas	Paruoštas lentelės šablonas	35 min.
3. „Tikslų žemėlapis“	Individuali kūrybinė analitinė užduotis	Flomasteriai, pieštukai, A3 formato popierius.	30 min.
4. Atliktų užduočių aptarimas	Refleksija, pristatymai		15 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su motyvacijos ir savimotyvacijos sąvokomis.
2. Ugdyti motyvaciją ir savimotyvaciją.
3. Diskutuoti, kaip žmogus motyvuoti save ir kitą.
4. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Metodai

Individualus darbas, dėstymas, refleksija, analitinės užduotys.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Lektoriaus paskaita

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Filmukų peržiūra

- Dalyviai susiskirsto komandomis po 3–4.
- Kiekvienai komandai yra paskiriama po 2 filmukus. Dalinama taip, kad tą patį filmuką peržiūrėtų bent 2 komandos.

https://www.youtube.com/watch?v=_HEnohs6yYw

<https://www.youtube.com/watch?v=GghmPtItGA4>

<https://www.youtube.com/watch?v=jfqj7Qs-9ls>

<https://www.youtube.com/watch?v=A6PWu3EH7Xw>

- Peržiūrėję filmukus, dalyviai diskutuoja ir užpildo lentelę:

Kas motyvuoja žmones?	Kas mažina žmonių motyvaciją?

- Kiekviena komanda pristato savo atliktą užduotį.

III. Kūrybinė analitinė užduotis „Tikslų žemėlapis“

- Kiekvienam dalyviui išdalinama paruošti konferencinės lentos lapai (vienas lapas turėtų būti perkirptas pusiau – 2 dalyviams).
- Kiekvienas dalyvis nupiešia save lapo centre.
- Iš lapo centro dalyviai paprašomi nupiešti „spindulius“, kurių gale dalyviai surašo savo tikslus, svajones – ką jie norėtų gyvenime pasiekti (tai gali būti susiję su visomis sritimis). Kiekvienas gali piešti kiek nori spindulių.
- Kai visi tikslai surašyti, prie kiekvieno tikslo dalyviai parašo, kas jiems gali trukdyti siekti tikslų ir šalia – kas juos labiausiai motyvuotų tą tikslą pasiekti. Motyvuojantys veiksniai sunumeruojami nuo svarbiausio ir mažiausiai svarbaus (1 – pats svarbiausias, 5 – mažiausiai svarbus).

IV. Atliktų užduočių aptarimas

1. Tie dalyviai kurie nori, kviečiami pristatyti savo tikslų– svajonių žemėlapius.
2. Kas atliekant šiandienos užduotis buvo lengva, o kas sunku?
3. Kaip galvojate, kas žmonėms dažniausiai trukdo siekti savo tikslų ir svajonių, o kas padeda?
4. Vienu sakiniu pasakykite, ką išsinešate iš šiandien dienos užsiėmimo?

Ar kūrybiškumas yra kelias į inovacijas?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Kas yra kūrybiškumas?	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Kūrybiškumo testas	Improvizacija	Atspausdinti užduoties šablonai	20 min.
3. Individualių darbų pristatymas	Individualus darbas		15 min.
4. Kūrybingo žmogaus portretas	Individualus ir grupinis darbas	Paruoštas šablonas	15 min.
5. Kūrybinė užduotis	Darbas grupėse Pristatymai Konkursas Aptarimas	Telefonai – Caricature programėlė iš Google Apps, kompiuteriai (kiekvienai komandai po 1).	30 min. 35 min.
6. Aptarimas ir refleksija	„Tyliųjų grindų“ metodas	4 konferencinės lentos lapai, rašymo priemonės	10 min.

Uždaviniai

- Supažindinti su kūrybiškumo sąvoka.
- Ugdyti kūrybiškumą, skatinant užduotis atlikti kūrybiškai.
- Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas komandomis, pristatymai, improvizacijos, kūrybinis darbas, individualus darbas.

Reikalingos priemonės

Telefonai, kompiuteriai, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), lipnūs spalvoti lapeliai, talpa lapeliams (indas/ maišelis /kepurė).

Skirstymo į grupes būdai

Traukiami spalvoti lapeliai iš paruoštos talpos. Vienoda spalva – ta pati komanda.

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

I. Kas yra kūrybiškumas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Kūrybiškumo testas

- Kiekvienam dalyviui išdalinamas atspausdintas priedas su Ellis Paul Torrance kūrybiškumo testo kortelėmis.
- Dalyviams skiriama užduotis: naudojantis įvairiomis piešimo priemonėmis, pabaikite piešti kiekvieną figūrą.

III. Individualių darbų pristatymas

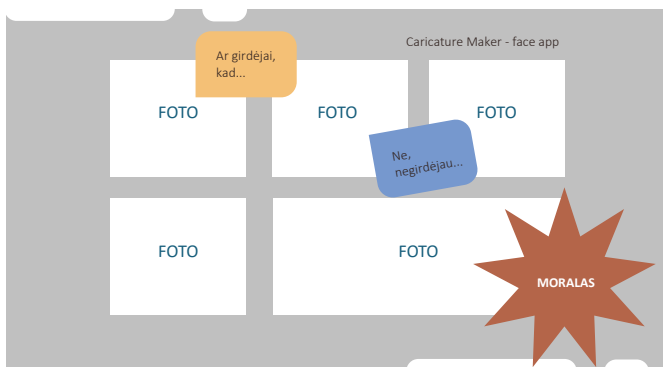
Dalyviai kviečiami pristatyti savo darbus, skatinant papasakoti su kuo kiekviena figūra dalyviams asocijavosi ir ką pavyko nupiešti. (stebintieji darbų nekomentuoja).

IV. Kūrybingas žmogus

- Pirmajame etape užduotis atliekama individualiai.
- Ją atlikus projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 3–4.
- Kiekviena grupė diskutuoja ir „nupiešia“ savo kūrybingo žmogaus paveikslą: iš kiekvienos kategorijos išsirenka po vieną lapelį ir pristatydami argumentuoja kodėl taip nusprendė.
- Aptarimo metu, lektorius apibendrina rezultatus ir padaro išvadą, kad tik nuo mūsų asmeninių savybių priklauso kūrybiško žmogaus „portretas“. Dažniausiai mes tam tikras savybes, išorę siejame su mums pažįstamu žmogumi arba svajonių kūrybiškumo herojumi, kuris galbūt ir esame mes patys.

V. Kūrybinė užduotis „Reklamos gamyba“

- Dalyviai suskirstomi grupelėmis po 4-5.
- Paskelbiama užduotis: jūs esate verslininkai, prekiaujate rašikliais. Paruoškite reklaminį plakatą, komikso stiliumi, kuriuo reklamuosite savo rašiklius.
- Komandos nariai į savo mobiliuosius telefonus parsisiunčia CARICATURE programėlę iš Google Apps, kuria gali daryti įvairias linksmas savo nuotraukas komikso stiliumi.
- Komandos sugalvoja komikso istoriją: veikėjus (max. 3); istoriją kuri nutiko, kaip jų prekė „suvaidino“ esminį vaidmenį šioje istorijoje, bei koks yra istorijos moralas.
- Visą šią istoriją sudeda į vieną skaidrę:



- Sukurta istorija pristatoma auditorijai.
- Galima padaryti konkursą. Kiekvienas atiduoda vieną balsą už jam labiausiai patikusią reklamą.
- Galima aptarti, padiskutuoti, kas lėmė šio komikso sėkmę, kokie yra sėkmės kriterijai (komandinis darbas, netikėtumo faktorius, geras humoro jausmas ir pan.).

Gali būti parodomas pavyzdys:



V. Tyliųjų grindų metodas

- Ant grindų išdėliojami 4 dideli konferenciniai lapai.
- Visa grupė besimokančiųjų suskirstomi į 4 grupes.
- Kiekvienas turi rašiklį (geriausia markeris).
- Prie kiekvieno lapo sutupia po vieną skirtingą grupę (po 4-5 vaikus).
- Svarbiausia taisyklė - atliekant užduotį negalima išleisti jokio garso.
- Grupės keičiasi vietomis (pasislenka pagal laikrodžio rodyklę prie kito lapo) lektoriui suplojus rankomis (kas 2 min).
- Dalyviai turi parašyti savo atsakymus ant kiekvieno iš lapų.
- Pirmasis lapas: „KOKIA TAVO IDĖJA BUVO PATI GERIAUSIA PER VISĄ TAVO GYVENIMĄ?“
- Antrasis lapas: „KOKIOS TAVO SAVYBĖS ĮRODO, JOG TU ESI KŪRYBINGAS ŽMOGUS?“
- Trečiasis lapas: „KŪRYBIŠKUMAS DAŽNIAUSIAI MANE APLANKO, KAI...“
- Ketvirtasis lapas: „MOKSLAS. SŪRIS. JUOKAS. – APIE KĄ ČIA?“

Tyloje atlikus užduotį, lapai kabinami ant lentos ir garsiai perskaitomi atsakymai. Pateikiamos apibendrintos išvados, kad kiekvieną iš mūsų aplanko geros idėjos, kad kiekvienas turime savybių, kurios priklauso kūrybingiems žmonėms, kad kiekvienas galime rasti vietą, kur kūrybiškumas mus „ištinka“....

Paskutinė užduotis skirta parodyti kaip skirtingai visi suprantame tą pačią trijų žodžių kombinaciją, bei kiek daug potencialo kiekviename iš mūsų yra. Akcentuojame, kokių gražių idėjų kiltų, toliau vystant ir gilinantis į paskutinės užduoties atsakymą, jei paklaustumėte: kodėl taip manai?

Galima prašyti projekto dalyvių pereflektuoti, pasidalinti įspūdžiais apie šios temos aktualumą, naudingumą, ką jie išmoko, kuri užduotis labiausiai patiko, ką reikėtų patobulinti.

Priedas 5

Kūrybingas žmogus

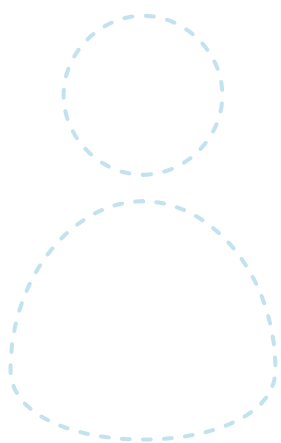
Įsivaizduokite kūrybingą žmogų.

Atlikdami užduotį visuomet galvokite tik apie TĄ žmogų.

Koks galėtų būti jo/jos vardas?

Kokia mėgstamiausia šio žmogaus frazė? 

Kuo išore išsiskiria šis kūrybingas žmogus?



Koks yra šio žmogaus požiūris į jį supantį pasaulį?

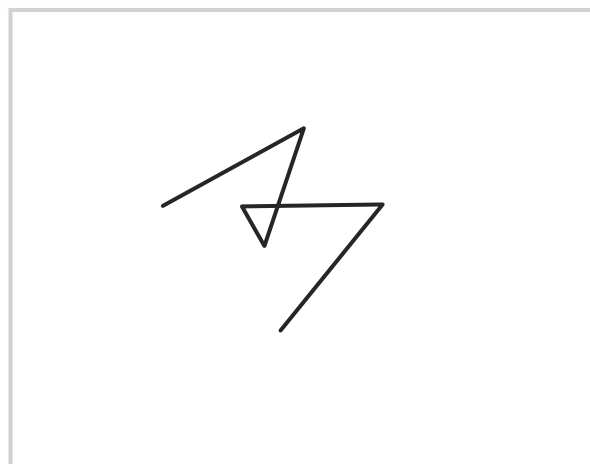
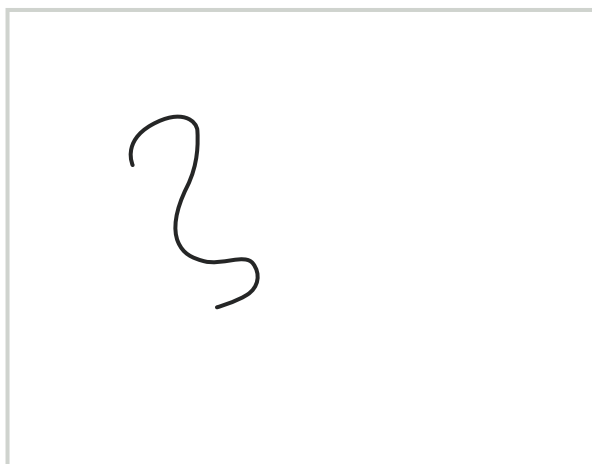
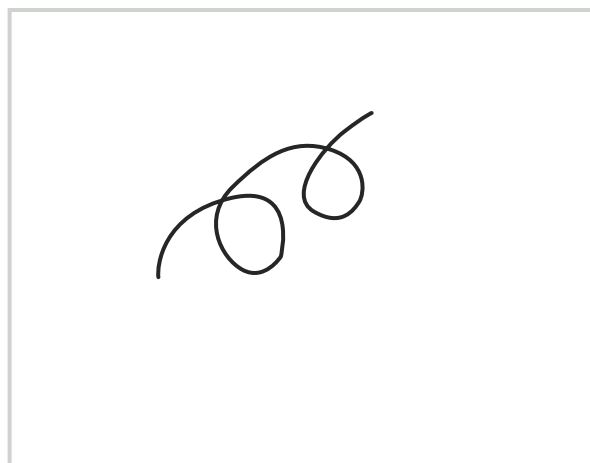
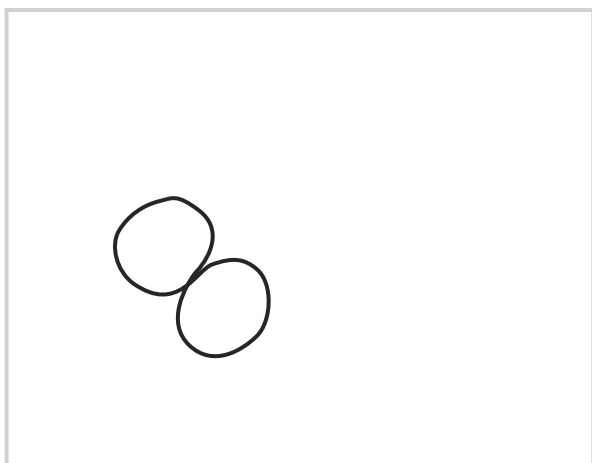
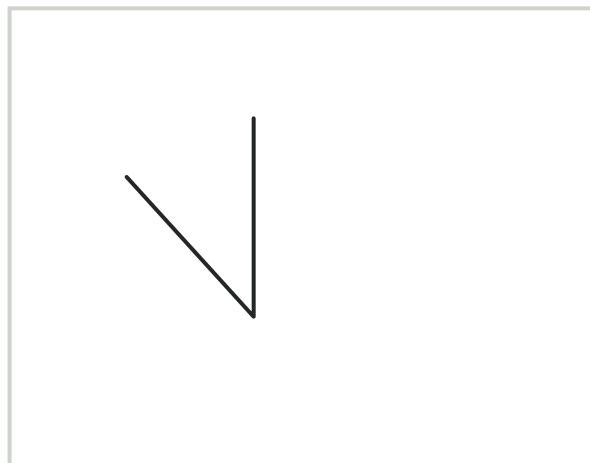
Kokias savybes turi šis kūrybingas žmogus?

Koks yra šio žmogaus pagrindinis gyvenimo tikslas?

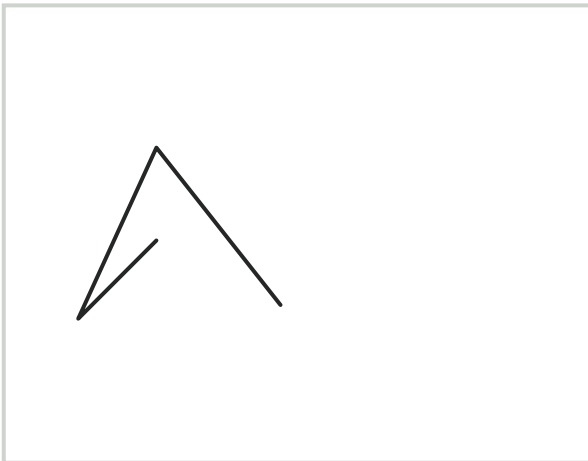
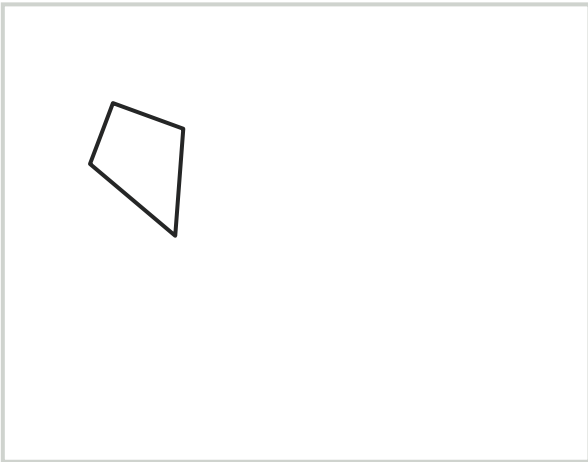
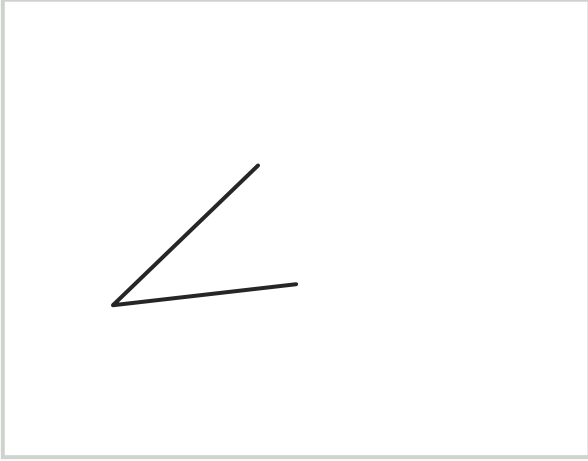
Priedas 6



Ellis Paul Torrance kūrybiškumo testo kortelės



Ellis Paul Torrance kūrybiškumo testo kortelės



Komandinis darbas = svajonės išsipildymas?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Temos pristatymas	Dėstymas	Skaidrės	10 min.
2. Komandinio darbo požymių identifikavimas	Vaizdo įrašo peržiūra Diskusija grupėse Pristatymas	Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai.	35 min.
3. Drakonas	Kūrybinė užduotis komandoje Grupinių darbų pristatymas		15 min.
4. Bulvių laukas	Strateginė užduotis komandose	10 bulvių, 30 gėrimui naudojamų šiaudelių	25 min.
4. Refleksija	Grįžtamojo ryšio suteikimas	Projektorius, lipnūs lapeliai, konferencinė lenta, markeriai, rašymo priemonės.	5 min.

Uždaviniai

1. Pristatyti komandinio darbo sampratą bei esmines charakteristikas.
2. Išskirti efektyvus ir neefektyvus komandinio darbo veiksnius.
3. Įvertinti komandinio darbo svarbą atliekant kūrybinę užduotį, identifikuoti stipriąsias bei tobulintinas puses.

Metodai

Temos pristatymas, video peržiūra bei analizė, diskusijos, kūrybinis darbas komandomis, darbų vertinimas, refleksija.

Reikalingos priemonės

Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai, šiaudeliai gėrimams, bulvės.

Skirstymo į grupes būdai

Komandiniam darbui gali patys pasirinkti su kuo labiausiai norėtų dirbti (lektorius turi stebėti, kad neliktų atstumtų, be komandos likusių dalyvių).

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Komandinis darbas

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Komandinio darbo požymių identifikavimas

- Projekto dalyviams bendrai kartu demonstruojami Youtube platformoje esantys video tema „Good Teamwork and Bad Teamwork“:

https://www.youtube.com/watch?v=fUXdrI9ch_Q

https://www.youtube.com/watch?v=hf3C5rci_z4

<https://www.youtube.com/watch?v=RuQjYzP9PMo>

<https://www.youtube.com/watch?v=WqMI3m6Q5PY>

<https://www.youtube.com/watch?v=WHw31LE8NZU>

- Projekto dalyviai suskirstomi grupėmis po 4–5 (priklausomai nuo grupės dydžio).
- Kiekvienai grupei lektorius savo nuožiūra paskiria peržiūrėti 2 filmukus.

- Komandos, peržiūrėjusios filmukus, diskutuoja bei užpildo lentelę.
- Komandos užpildytas lenteles pristato kitoms komandoms.
- Lektorius apibendrina ko reikėtų vengti komandoje, norint joje dirbti efektyviai, naudodamasis projekto dalyvių įžvalgomis, bei apačioje pateikta lentele.

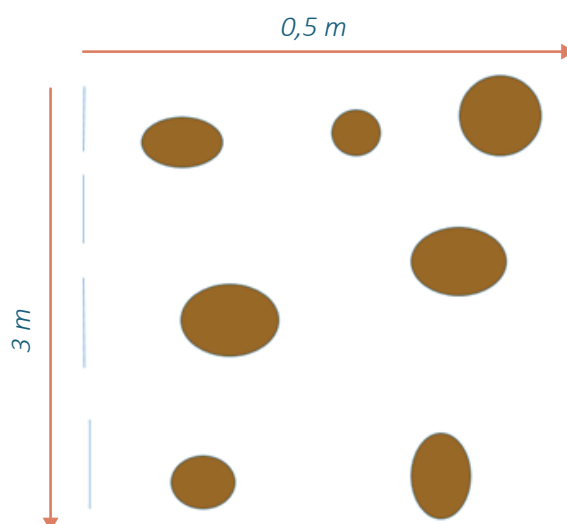
Neefektyvus komandos darbas	Efektyvus komandos darbas
<i>Yra vienas aiškus lyderis, kuris atsako už visos grupės darbo rezultatus.</i>	<i>Lyderio funkcijas ir atsakomybę už rezultatus pasiskirsto visi komandos nariai.</i>
<i>Tikslai atitinka bendrus organizacijos tikslus, jie nėra išskirtiniai.</i>	<i>Turi išskirtinius, komandą vienijančius tikslus.</i>
<i>Laimėjimai – individualaus darbo rezultatas.</i>	<i>Laimėjimai = individualaus darbo rezultatas + visos komandos darbo rezultatas.</i>
<i>Svarbiausia – individuali atsakomybė.</i>	<i>Svarbiausia – individuali ir visos komandos atsakomybė.</i>
<i>Vertinamas ir atlyginamas individualus darbas.</i>	<i>Vertinamas ir atlyginamas komandos darbas ir individualios pastangos atliekant komandinę užduotį.</i>
<i>Grupės susitikimai ilgi ir dažniausiai neproduktyvūs.</i>	<i>Komandos susitikimuose iš karto pereinama prie esmės, sprendžiamos problemos.</i>
<i>Po susitikimų nusprendžiama, kas atliks darbus.</i>	<i>Komandoje kiekvienas prisiima tam tikrą vaidmenį ir užduotį atlieka pagal pomėgius ir sugebėjimus.</i>
<i>Grupė laikosi visuomeninių normų, įstatymų, kurių laikosi ne todėl, kad nori, o todėl, kad reikia.</i>	<i>Komanda turi savo vidinį kodeksą (nerašytas elgesio taisykles).</i>

III. Drakonas

- Dalyviai suskirstomi po 5 komandoje. Svarbu, kad kiekvienoje komandoje būtų vienodas narių skaičius.
- Užduotis: iš komandos narių reikia suformuoti drakoną, kuris 30 s. išstovėtų kaip vienas gyvūnas. Formuojant drakoną svarbu, kad kiekvienas komandos narys gali žemę liesti tik 1 koja arba 1 ranka.
- Komandoms skiriama laiko pasiruošti. Kai komandos yra pasiruošę, suformuoja drakoną, kuris turi išsilaikyti 30 sek.

IV. Konkurentų laukas

Lektorius paruošia bulvių lauką. Šonuose išdėliojami šiaudeliai – padaromas 0,5 m pločio ir 3 m ilgio takelis. Viduje takelio išdėliojamos bulvės.



Dalyviai suskirstomi komandomis po 3.

Pirmoji užduotis

Vienam dalyviui iš komandos yra užrašomas akys ir jis turi nematydamas praeiti bulvių lauką, neužkliudęs nei vienos bulvės. Kiti komandos nariai jam padėti negali. Užduotį turi atlikti po vieną dalyvį iš kiekvienos komandos.

Antroji užduotis

Akys užrašomas kitam komandos dalyviui. Jis taip pat turi praeiti bulvių lauką. Komandos nariai jam gali padėti tik kalbėdami – t.y. sakydami kokius veiksmus ji turi atlikti (stok, eik dešinėn, kairėn ir pan.). Užduotį atlieka visos komandos.

Trečioji užduotis

Akis užsiriša trečiasis komandos dalyvis. Abu komandos nariai gali padėti dalyviui kaip tik sugalvoja, tačiau negali liesti nei šiaudelių, nei bulvių. (komanda prieš atlikdama užduotį turi apgalvoti strategiją).

Atliekant trečiąją užduotį– skaičiuojamas laikas. Laimi mažiausiai laiko kliūčių ruože praleidusi komanda.

Po veiklos aptariamas užduočių atlikimas– kam reikalinga komanda? Kada ji labiausiai padėjo? Kaip jaučiausia atlikdamas užduotį? Ko labiausiai trūko?

V. Refleksija

Dalyviai kviečiami ant lipnių lapelių surašyti ką išsineša iš šiandienos užsiėmimo ir perskaityti. Vėliau lapeliai suklijuojami ant bendro konferencinės lentos lapo. Galima diskusija (jei lieka papildomo laiko).

Kas yra tikroji lyderystė?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Lyderystė	Paskaita	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	10 min.
2. Lyderio savybės ir elgesys	Vaizdo medžiagos analizė ir pristatymas	Kompiuteris, projektorius, telefonai, rašikliai	25 min.
3. Refleksija	Aptarimas	Lipnūs lapeliai, konferencinė lenta, rašikliai	10 min.
4. Lyderystė komandoje	Vaidmenų žaidimas	Kibirėlis, teniso kamuoliukai, skarelės akims užrišti	30 min.
5. Refleksija	Analizė ir aptarimas		15 min.

Uždaviniai

1. Padėti dalyviams suprasti, kas yra lyderystė jiems asmeniškai.
2. Įsivardinti svarbiausiais lyderio savybes.
3. Išgryninti, pastiprinti asmenines savybes ir gebėti tikslingiau panaudoti tai komunikacijoje su skirtingomis asmenybėmis.

Metodai

Temos pristatymas, vaizdo įrašų peržiūra bei analizė, diskusijos, kūrybinė užduotis vaidmenimis, refleksija.

Reikalingos priemonės

Konferencinės lentos lapai, rašikliai, projektorius, garso kolonėlės, kompiuteris, telefonai.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Lyderystė

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Lyderystės apraiškos

- Visi dalyviai peržiūri filmukus:

<https://www.youtube.com/watch?v=T5PmwcBnXJo>

Šiame filmuke išskiriamos lyderio savybės kurias privalo turėti žmogus, norintis juo būti: gebėjimas deleguoti užduotis; geras humoro jausmas, gebėjimas įkvėpti kitus; gerus ir konstruktyvius bendravimo įgūdžius; palaikyti savo komandos narius; kūrybinį mąstymas, kuris neapsiriboja jokiais rėmais; gebėjimą viziją, svajonę paversti realybe (numatyti konkrečius žingsnius); parodyti savo užsidegimą bei būti pavyzdžiu kitiems; tikėti tikslais, misija ir siekti juos įgyvendinti realiais veiksmais; gebantis būti lanksčiu įvairiose aplinkybėse. Tobulumo kaina yra disciplina, vidutinybės kaina – nusivylimas (rankų nuleidimas).

<https://youtu.be/07d2dXHYb94>

Šiame filmuke svarbiausia akcentuoti norą, svajonės turėjimą, gebėjimą savo žinias pritaikyti kritiniuose momentuose. Akcentuoti koks svarbus yra palaikymas. Ir kad jei tavęs nepripažįsta ir neįvertina ten kur tau norisi, kad įvertintų, dar nereiškia, kad tu esi nieko vertas. Svarbiausia ir kasdienybėje būti lyderiu – padedančiu, užjaučiančiu ir pan.

- Po peržiūros projekto dalyviai suskirstom i grupėmis po 3–4 (priklausomai nuo grupės dydžio).
- Pateikiama užduotis: dar kartą peržiūrėti filmukus (komandos tai gali daryti per savo asmeninius telefonus visi kartu (reikalui esant sustabdyti video, padiskutuoti ir žiūrėti toliau) ir užpildyti lentelę:

Kokių savybių turi turėti lyderis?	Koks elgesys rodo, kad asmuo yra lyderis?

- Kiekviena komanda garsiai įvardina kokias savybes turi turėti lyderis ir koks elgesys rodo, kad asmuo yra lyderis?
- Lektorius konferencinėje lontoje, nusibraižęs tokią pat lentelę ją užpildo komandų atsakymais (pasikartojančių atsakymų neberašo).

III. Refleksija

Dalyviams užduodamas klausimas: ką naujo apie lyderystę šiandien sužinojote? Dalyviai savo atsakymą gali užrašyti ant lipnių lapelių, garsiai perskaityti be jokių papildomų komentarų ir užklijuoti ant bendro didelio konferencinės lentos lapo.

IV. Vaidmenų žaidimas

- Dalyviams užduodamas klausimas: ką naujo apie lyderystę šiandien sužinojote? Dalyviai savo atsakymą gali užrašyti ant lipnių lapelių, garsiai perskaityti be jokių papildomų komentarų ir užklijuoti ant bendro didelio konferencinės lentos lapo.

- Pirmiausiai dalyviai išmoksta reaguoti į lyderio komandas ir pasitreniruoja. Komanda sustoja vienas paskui kitą vorele. Uždeda rankas vienas kitam ant pečių. Komanda užduotį privalės atlikti tyloje. Lyderis judesiais gali reguliuoti komandos judėjimo kryptį:

- *Tapšnojimas per dešinę petį – sukame į dešinę;*
- *Tapšnojimas per kairį petį judame į kairę.*
- *Dešine koja paliečia kito koją ties blauzda – stop;*
- *Kaire koja paliečia kito koją – ieškok kibirėlio.*

- Užduotis: komandos užrištomis akimis, vadovaujamos lyderio (jam akys neužrišamos), turi kuo greičiau nunešti daiktą (gali būti pvz. teniso kamuoliukas) ir įmesti jį į tam skirta talpą (geriausiai būtų kibirėlis).

- Komandos nariai sustoja vienas paskui kitą vorele. Visų komandos narių akys yra užrištos išskyrus lyderio. Lyderis stoja pats paskutinis. Komandos nariai vienas kitam ant pečių uždeda rankas. Kalbėtis negalima, lyderis matydamas tikslą, gali tik perduoti komandos nariui signalą koją veiksmą atlikti, komandos narys perduoda kitam ir taip, kol signalas pasiekia pirmąjį voroje stovintį narį, kuris atlieka veiksmą. Judesiai turi būti perduodami kuo greičiau, kad vedantysis komandą laiku sureaguotų.

- Žaidimas kartojamas tol, kol visi komandos nariai turi galimybę pabūti lyderiais, vedančiais komandas į tikslą.

- Kaskart laimi komanda, kuri pirmoji įmeta kamuoliuką į kibirėlį.

- Pačioje pabaigoje galima visus dalyvius sustatyti į vieną komandą ir atlikti užduotį.

- Kaip žaisti žaidimą, galima peržiūrėti čia:

<https://youtu.be/93yqu-1Zb10>

V. Refleksija

Refleksijos metu dalyviai pasidalina kas buvo lengva, kas sunku.

Dalyviams užduodamas klausimai: kaip jautėtės būdami lyderio vietoje? Kaip jautėtės būdami tais, kurie veda komandą? Kokias užduotis turėjo kiekvienas iš komandos narių? Kuriai pozicijai tenka didžiausia atsakomybė?

Aptarimas vyksta tol, kol pasisako visi dalyviai.

Ar laiko planavimas – būtinybė?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Filmuko peržiūra bei aptarimas	Savianalizė Diskusija	Projektorius, kompiuteris, dalomoji medžiaga dalyviams, rašikliai	20 min.
2. Laiko planavimo aspektai	Dėstymas	Skaidrės, kompiuteris, projektorius	10 min.
3. Aptarimas ir refleksija	Diskusija		15 min.
4. Individuali užduotis „Laiko planavimas“	Individuali laiko planavimo užduotis	Dalomoji medžiaga kiekvienam dalyviui, rašikliai	20 min.
5. Komandinė laiko planavimo užduotis	Darbas grupėje	Šablonas su užduotimis	15 min.
6. Refleksija	Apibendrinimas		10 min.

Uždaviniai

1. Savianalizės pagalba padėti suprasti laiko planavimo ir valdymo reikšmę savo tikslų siekimiui.
2. Gebėti prioretizuoti užduotis bei veiklas pagal Eizenhauerio metodą.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, individualus darbas, derybos, grįžtamasis ryšys.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai), dalijami lapeliai.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Filmuko peržiūra ir aptarimas

Prieš filmuko peržiūrą dalyviams išdalinamas lapas su atspausdinta lentele. Projekto dalyvių paprašoma užpildyti pirmąją lentelės dalį „Kaip elgiuosi įprastai“. Įvardinti sau pačias svarbiausias veiklas ir surašyti kam skiriame daugiausiai, o kam mažiausiai laiko, mažėjimo tvarka.

Dalyviams paleidžiamas filmukas:

https://www.youtube.com/watch?v=F5JI_6nsgaM

Po peržiūros kiekvieno dalyvio paprašoma užpildyti antrąją lentelės dalį „Kaip norėčiau paskirstyt savo laiką“ vadovaujantis ta pačia logika – nuo didžiausių laiko sąnaudų iki mažiausių.

Lektoriui

Youtube filmuko pagrindinė mintis yra – mes turėtume savo laiką pradėti planuoti nuo pačių svarbiausių mums dalykų, o mažiausiai svarbius palikti pabaigai. Tik tuomet, kai atlikti patys svarbiausi darbai, galima daryti tuos, kurie yra mažiausiai svarbūs. Planuojant laiką ir dienotvarkę, svarbiausia visas veiklas susirašyti prioritetų tvarka – nuo svarbiausio.

Dideli akmenys – patys svarbiausi dalykai, kurie jums leidžia siekti jūsų užsibrėžtų tikslų;

Akmenukai – mažiau svarbūs;

Smėlis – dar mažiau svarbūs;

Vanduo – mažiausiai svarbūs dalykai, kuriuos darydamas jauti malonumą, tačiau jie nepadedą siekti užsibrėžtų tikslų.

II. Svarbiausi laiko planavimo aspektai

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

III. Aptarimas ir refleksija

Visų dalyvių prašoma pasiimti užpildytą lentelę, peržvelgti ją, o lektorius užduoda klausimus:

1. Kam skiriate daugiausiai laiko, o kam mažiau?
2. Kas pasikeitė Jūsų lentelėje, peržiūrėjus filmuką?
3. Kaip galvojate, ką turite padaryti, kad permainos kurių norite taptų realybe?

IV. Individuali užduotis „Laiko planavimas“

- Dalyviams pateikiamos atspausdintos 4 aprašytos situacijos (prieduose), kuriose yra akivaizdi laiko planavimo kompetencijos stoka.
- Dalyviams išdalinama po 1 lapą su atspausdinta laiko planavimo lentele pagal Eizenhauerio metodą.
- Dalyvių prašoma padėti situacijose aprašytiems žmonės suplanuoti laiką naudojant Eizenhauerio metodologiją.

Po užduoties atlikimo, dalyvių prašoma pasidalinti grįžtamuoju ryšiu, užduodant klausimus:

- *Kokie darbai turi būti atlikti pirmiausiai ir kodėl?*
- *Kodėl kartais mūsų darbai neatliekami laiku? Kokios priežastys tai lemia?*
- *Kas nutinka, kai žmogus nesilaiko sau ar kitiems duotų pažadų?*

V. Komandinė laiko planavimo užduotis

- Dalyviai suskirstomi į komandas po 3–4 (svarbu, kad komandose būtų vienodas skaičius dalyvių).
- Užduotis: per 10 minučių komandos turi atlikti užduotis pagal pateiktą sąrašą (žr. prieduose). Laimės komanda, surinkusi daugiausiai taškų. Komandoms skiriamos 5 min. susipažinti su užduotimis, kurias reikės atlikti. (Kadangi per 10 minučių visas užduotis atlikti neįmanoma, komandos turi mąstyti strategiškai, pasiskirstyti darbais ir pan. Tačiau lektorius komandoms to nesako.)
- Skelbiamas pradžios laikas. Po lygiai 10 min. komandos sustabdomos.
- Peržiūrimos atliktos užduotys, suskaičiuojami taškai. Skelbiama nugalėjusi komanda.

VI. Refleksija

Laimėjusios komandos prašoma pasidalinti – kas lėmė jos sėkmę šioje užduotyje? Kokia buvo sugalvota strategija? Kitos komandos prašomos pasidalinti – ką kitą kartą darytų kitaip ir kas sutrukdė pirmiems atlikti užduotį.

Refleksijos pabaigoje dalyviai vienu sakiniu įvardina ką „išsineša“ iš šios paskaitos.

Priedas 9

Prioritetų lentelė

	Prieš filmuko peržiūrą Kaip elgiusi įprastai	Po filmuko peržiūros Kaip norėčiau paskirstyti savo laiką
Daugiausia laiko skiriu:		Akmens:
Mažiau laiko skiriu:		Maži akmenukai:
Mažai savo laiko skiriu:		Smėlis:
Mažiausiai laiko skiriu:		Vanduo:

Priedas 10

Laiko planavimo lentelė pagal Eizenhauerį.

	SKUBU	NESKUBU
SVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
NESVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

Priedas II

Komandinio darbo užduotis

Jūsų komandai reikia atlikti

1. Nupiešti ir nuspelvinti šuniuką (20 tšk.);
2. Apskaičiuoti uždavinius (10 tšk);
 $759 + 4 * 17 - 49 / 7 =$
 $56 * 4 - 12 * 2 / 3 =$
 $67 * 56 - 17 * 17 + 43 * 16 =$
3. Atnešti ir ant stalo pasidėti 5 akmenukus (20 tšk.);
4. Paprašyti, kad ant balto lapo savo vardą ir pavardę užrašytų 5 asmenys (15 tšk.);
5. Sugalvoti savo komandos šūkį (5 tšk.);
6. Pasidaryti 5 komandos selfie nuotraukas (10 tšk.);
7. Komandai kartu padaryti 10 pritūpimų (10 tšk.);
8. Ant lapo surašyti esančių patalpoje vardus (už kiekvieną vardą po 1 tšk.);
9. Ant 10 lipnių lapelių užrašyti garsių žmonių pavardes (20 tšk.);
10. Ant skirtingų lipnių lapelių nupiešti 10 emoji veidukų (15 tšk.).

Situacijos, kurias reikia padėti išspręsti

1. Jonas prieš 2 savaites prisižadėjo močiutei padėti susikurti elektroninį paštą, tačiau to nepadarė. Šiandien jis irgi niekaip negali nueiti, nes mama jo paprašė susitvarkyti savo kambarį. Be to užduota labai daug namų darbų - matematiką reikia atlikti rytojui, anglų - porytojui, o chemijos užduotis kitai savaitei. Kitą savaitę nusimato fizikos kontrolinis darbas - reikia pasiruošti ir jam. Vakar skambino pusbrolis ir kvietė šiandien po pietų važiuoti pažvejoti. Jonas prieš 3 dienas pažadėjo tėčiui sutvarkyti jo garažą. Šeštadienį visa šeima planuoja važiuoti į vandens parką. Jonas grįžęs namo po pamokų nebežino ko griebtis.

2. Magda šiandien turi nuvalyti dulkes, bet labai tingi - pagalvojo, kad tai gali padaryti ir rytoj. Po pamokų ji turi pasiimti brolių iš darželio ir jam paskaityti knygutę. Ji žada tai padaryti jau 3 dienos iš eilės. Mama paprašė jos nueiti į parduotuvę nupirkti pieno vakarienei- nes vakar pamiršo. Magda labai norėtų susitikti su savo drauge Lina, bet dar nežino ar suspės. Poryt mokykloje bus matematikos kontrolinis darbas- reikia jam pasiruošti. Skambino močiutė- kvietė atvažiuoti į svečius. Magda jau savaitę vėluoja nunešti knygas į biblioteką.

3. Edita nieko nespėja: namuose krūva nesuplautų indų. Reikia susitvarkyti spintas, nes nebeįmanoma rasti drabužių. Universitete rytoj atsiskaitymas - ji dar nieko neskaitė. Po savaitės suplanuota kelionė į Paryžių, darbo reikalais. Edita dar nesutarė su aukle ar ji galės pažiūrėti jos vaikus, nes vyras irgi turi eiti į darbą. Vyriausias Editos sūnus išvažiuoja į ekskursiją su klase - reikia suruošti maisto dėžutę kelionei. Jauniausiai dukrai pažadėjo, kad šiandien išeis su ja pasivaikščioti, o vyresnėlei reikia pagalbos ruošiant namų darbus.

4. Rokui labai skauda dantį, bet jis neprisiruošia paskambinti odontologui, nes darbų kalnas. Į darbą jis važiuoja mašina ir kasdien transporto kamščiuose praleidžia daugiau nei valandą, nors iki darbo 20 minučių pėsčiomis. Rokas visuomet keliasi 7:30 ryte ir dėl to pavėluoja, be to niekada nespėja pavalgyti pusryčių. Šiandien jam susitikimas 8:15 su klientais, o 9:00 val. su kolege susitarė išgerti kavos kavinukėje. Susitikimui paskirta 1 valanda ir Rokas žino, kad nespės. 15:00 valandą jis susitarė su automobilių servisu, kad pataisys jo mašiną, tačiau 15:20 valandą jam sporto varžybos. Prieš savaitę jis jau turėjo išsiųsti pagamintas prekes klientui, tačiau neturi laiko to padaryti, klientai pyksta. Rokas labai norėtų sportuoti- tačiau laiko kaip nėra, taip nėra.

Kaip sugeneruoti gerą verslo idėją?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Dizaino mąstymo metodika	Paskaita ir filmuko peržiūra	Skaidrės, kompiuteris, projektorius	15 min.
2. Problemos identifikavimas, taikant dizaino modelį	Grupinis darbas Analizė De Bono kepurėlių metodas	Konferencinės lentos lapai, markeriai	25 min.
3. Refleksija	Diskusija		5 min.
4. Dizaino mąstysenos modelio taikymas, tobulinant verslo idėją	Grupinis darbas	Konferencinės lentos lapai, markeriai	30 min.
5. Verslo idėjos pristatymas	Pristatymai		15 min.

Uždaviniai

1. Susipažinti su dizaino mąstymo metodika.
2. Išmokti praktiškai taikyti dizaino mąstymo metodiką generuojant verslo idėją.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, mokslinės literatūros analizė, vaidmenų žaidimas, atlikto darbo pristatymas.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Dizaino mąstymo metodika

Lektoriaus paskaita su skaidrėmis.

Filmuko peržiūra:

<https://www.youtube.com/watch?v=a7sEoEvT8l8>

Filmuke yra pristatoma kas tai yra dizaino mąstysena. Dizaino mąstysena susideda iš esminių dalykų, tokių kaip:

- *Problemos identifikavimas (problema, kuri yra aktuali bendruomenei);*
- *Problemos sprendimo būdų paieškos. Sprendimo būdas gali būti pasirinktas toks, kurio dar niekada niekas netaikė arba tobulinamas jau egzistuojantis.*

Dizaino mąstysenos metodika yra orientuota į kliento poreikius, atsižvelgiant į problemos kontekstą, klientą supančią kultūrą – matoma visuma.

Dizaino mąstysenos modelis paremtas tiesioginiu stebėjimu ir kokybiniais duomenimis, kurie sukuria empatišką požiūrį į klientą, turintį problemą, kurią mes stengiamės išspręsti.

Ieškant sprendimo kuriami prototipai, kurie eigoje gali būti tobulinami, kol tenkina klientą ir jis yra pasiruošęs už prekę ar paslaugą sumokėti pinigus.

Esminiai trys žingsniai, taikant dizaino mąstymo metodiką yra: idėja – prototipavimas – bandymas. Šis ciklas yra uždaras ir nuolat kartojamas, kol sukuriamas klientui tinkamas produktas.

Naudojant šią metodiką yra išlaisvinamas kūrybiškumas ir surandami geresni, inovatyvūs sprendimai. Dirbant pagal šią metodiką, ypatinai skatinamas bendradarbiavimas.

II. Problemos sprendimo būdų paieška taikant dizaino mąstymo metodiką

Pirmiausiai dalyviai kviečiami pažiūrėti filmuką apie verslo idėjos generavimą:

<https://www.youtube.com/watch?v=6i5LvywRp4E>

- Dalyviai suskirstomi grupėmis po 3–4.
- Dalyviams skiriame užduotis: sugalvoti verslo idėją, atsakant į klausimus:
 - *Kuo mūsų idėja išskirtinė?*
 - *Kokią problemą mūsų verslas padės išspręst klientui?*
 - *Ką gaminsime?*
 - *Kam gaminsime?*
 - *Kiek mūsų produktas ar paslauga kainuos?*
 - *Kokio rezultato siekiame?*

- Visos komandos išsirenka po vieną narį, kuris pristatys idėją kitiems.

- Visos patalpoje esančios komandos susėda ratu skirtingose vietose.

- Lektoriumi davus ženklą, komandos narys, kuris išrinktas pristatyti komandos idėją eina pas kitą komandą (pagal laikrodžio rodyklę) ir per 3 minutes pristato viską, ką apsitare su su savo komandos nariais.

Po 3 minučių, komanda į kurią jis atėjo suteikia grįžtamąjį ryšį: kokių klausimų jiems kilo, kaip būtų galima patobulinti produktą, ką jie galvoja apie kainą ir pan. Tam skiriamos 5 minutės.

SVARBU: kai lyderis pristatinėja kitai komandai idėją– jo niekas nepertraukinėja; kai komanda suteikia grįžtamąjį ryšį– lyderis viską pasižymi lape (grįžęs į savo komandą turės papasakoti).

Užduotis vykdoma tol kol lyderiai grįžta į savo komandas.

- Lyderiai apėję ratu visas komandas ir grįžę į savąją, komandai perduoda visą surinktą informaciją. Lyderio užrašai su kitų komandų pastebėjimais išsaugojami kitai užduočiai.

III. Refleksija

Projekto dalyviai kviečiami pasidalinti, kaip sekėsi kitoms komandoms pristatinėti savo idėją. Kokių naudingų įžvalgų komandos pateikė.

IV. Verslo idėjos tobulinimas ir pristatymas

- Komandos, atsižvelgdamos į kitų komandų komentarus tobulina savo verslo idėją.
- Paruošia pristatymą (gali būti daroma prezentacija, gali būti naudojamas konferencinės lentos lapas ir pan. Komandos gali pačios pasirinkti būdą).
- Kiekvienos komandos pristatymui skiriama po 3 minutes.
- Po pristatymo komandos balsuoja už jų nuomone geriausią verslo idėją bei pristatymą. Už savo komandą balsuoti negalima.

Verslo planavimas – lengvai ir paprastai!

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Kas yra verslo planas?	Dėstymas	Kompiuteris, projektorius, skaidrės.	25 min.
2. Verslo planas – ką jau turime?	Kūrybinis darbas grupėse	Dideli konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai.	20 min.
3. Verslo plano rašymas	Darbas grupėse	Kompiuteriai	45+45 min.
4. Verslo plano pristatymai	Pristatymai		45 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo plano rašymo pagrindinėmis dalimis.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Pristatyti sukurtą verslo planą.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, pristatymai.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

Trukmė

4 akademinės valandos (180 min.)

I. Kas yra verslo planas?

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

Pristatant teorinę medžiagą, turėtų būti atskleidžiami pagrindiniai verslo plano rašymo aspektai:

Verslo planą galima pradėti rašyti tuomet, kai turite tik idėją– tam nebūtinai pinigai, nebūtina turėti specialių įgūdžių ir gebėjimų– viso to galima išmokti eigoje;

Verslo planas suteikia aiškumo– sudėlioja viską į lentynėles, todėl pasidaro daug aiškiau, kas yra svarbu– ką po ko daryti ir pan. Verslo plane atsiranda tikslai, į kuriuos žiūrint dėliojamas visas planas, padedantis numatyti kaip to galima pasiekti.

Rašant verslo planą svarbiausi yra ne plano sudėtingumas ar paprastumas, tačiau aiškumas ir praktiškai įgyvendinami veiksmai. Nereikia išsigąsti, kad rašant verslo planą ne į visus pateiktus klausimus galite iškart atsakyti– tai yra normalu. Verslo plano rašymas tam ir skirtas, kad pagalvotumėte apie visus dalykus prieš atidarydami verslą. Taip pat rašant verslo planą gali kilti daugiau papildomų klausimų į kuriuos rekomenduojama atsakyti. Verslo plano rašymas tam ir skirtas– pasižiūrėti į klausimus ir atsakymus „iš viršaus“ bei ieškoti atsakymų ten, kur kol kas jų neturite.

Verslo plano rašymas turi 6 pagrindines dalis, kurias rekomenduojama rašyti ant atskirų lapų, o tik tuomet sujungti į vieną bendrą dokumentą. Skirtingiems lapams galite sukurti pavadinimus: apžvalga, žinutė, rinkodara, produktas, gamyba ir pristatymas, tikslai.

Lentelės pildymo instrukcija

Apžvalga

Šioje dalyje turėtumėte aprašyti ką jūsų verslas darys, koks bus verslo modelis. Čia taip pat rašomas įmonės pavadinimas, aprašoma verslo struktūra bei vieta, kurioje vystysite savo verslą. Taip pat šioje dalyje svarbu įrašyti įmonės misiją ir viziją. Taip pat svarbu numatyti, kas ką darys ir už ką bus atsakingas vystant verslą. Pagrindinės sritys, kurias būtina paliesti yra marketingas ir pardavimai, procesai ir finansai.

Žinutė

Šioje dalyje labai svarbu išsiginčinti žinutę, kurią jūs norite perduoti savo pirkėjams. Taip pat šioje dalyje reikia išsiginčinti: kas yra jūsų potencialūs klientai, kaip jūs pateksite į jų gyvenimus ir kaip jūs padėsite jiems išspręsti problemą bei pasiekti rezultatą, kurio jie tikisi. Turėtumėte apmąstyti, kodėl pirkėjai pasirinks būtent jus, o ne konkurentus. Šioje dalyje galima sudėlioti prioritetizuotus žingsnius (nuo svarbiausio iki mažiausiai svarbaus), kaip žingsnis po žingsnio vis tai ką užsirašėte bus realiai įgyvendinta.

Rinkodara ir pardavimai

Pirmiausiai turėtumėte identifikuoti tikslią pirkėjų grupę – demografinius (pirkėjo pajamos, gyvenamoji teritorija, amžius) rodiklius ir psichografinį (interesai, norai, baimės) pirkėjo portretą. Taip pat svarbu numatyti tikslinės klientų grupės dydį ir kaip jis bus pasiektas (kur tie klientai yra). Jei sunkiai sekasi atsakyti į klausimus apie potencialų klientą, šioje stadijoje tikslinga atlikti klientų poreikio tyrimą ir išsiaiškinti, kokiam klientui vis tik aktualus jūsų kuriamas produktas, kur jis jį pirkty ir pan. Šioje dalyje reikia numatyti kaip klientai sužinos apie jūsų prekės ženklą, kaip ir kur jie jį matys, koku būdu bus užmezgamas kontaktas bei kaip savo idėją parduosite.

Produktas/paslauga

Šioje dalyje rekomenduojama imti tik vieną produktą, kuris yra pagrindinis. Galite gaminti ir parduoti įvairiausių produktų, tačiau turite identifikuoti patį pagrindinį, kuriuo remiantis bus kuriama žinutė vartotojui. Sukūrus gerą vieno produkto aprašymą aplink kurį, kaip apie pagrindinį suksis visa įmonės komunikacija, bus lengviau į rinką įvesti kitus produktus. Reikėtų apsirašyti kas tai per produktas bei kokio rezultato jį pardavus mes tikimės. Reikėtų atkreipti dėmesį, kad pats produktas nesukuria rezultato – jį sukuria tai, kad jūs įmonė jį parduoda. Svarbu identifikuoti, kaip pasikeičia produktą nusipirkusio kliento gyvenimas, kokį pokytį produktas sukuria. Tokiu pačiu principu galima aprašyti ir kitus produktus, kuriuos jūsų įmonė ruošiasi parduoti.

Gamyba ir pristatymas

Apie šią dalį vaizdo medžiagoje nekalbama – ji praleista, tačiau šioje dalyje labai svarbu identifikuoti kaip pristatysite klientui prekę: ar kursite e–parduotuvę ar klientas galės produktą ar paslaugą nusipirkti tik lokaliaje vietoje. Gamybos dalyje svarbu atsakyti į klausimus: kur gaminsite, kiek kainuos vieno produkto pagaminimas, iš ko gaminsite, kur gausite gamybai reikalingų medžiagų.

Tikslai, kurių siekiate

Tikslai turėtų būti numatyti į ateitį, t.y. jūs juos turite projektuoti tam tikram ateinančiam laikotarpiui, kuris gali būti nuo metų iki kelerių. Šioje dalyje rekomenduojama nusimatyti kokius pardavimus planuojate, kokios bus jūsų bendrosios pajamos, pelnas, skaičius klientų, kuriems jūs padėsite ir skaičius tų, kuriuos jūsų žinutė pasieks. Taip pat svarbu numatyti verslo vystymosi perspektyvą. Tikslai turėtų būti pamatuojami, aiškūs ir su laiko terminais iki kada tai turėtų būti pasiekta.

II. Verslo planas – ką jau turime?

Dalyviai dirba tose pačiose grupėse, kuriose dirbo prie verslo idėjos generavimo.

Peržiūrėję verslo idėjos generavimo mokymų praktinę medžiagą, kurią jau turi, užpildo verslo plano lentelę tose vietose, kurios aiškios iš praeitų mokymų.

III. Verslo plano rašymas (2 paskaitos)

Dalyviai dirbdami komandose, pirmiausiai užpildo supaprastintą verslo plano lentelę.

Kai ši lentelė yra užpildyta, tuomet pildoma antra verslo plano lentelė, kuri pateikta prieduose, bandydami pagrįsti išsigrynintos verslo idėjos pelningumą.

Lektorius, esant poreikiui, konsultuoja dalyvius.

IV. Verslo plano pristatymai

Komandos, remdamosi parašytu verslo planu, paruošia pristatymą. Pristatymas gali būti paruoštas komandos pasirinktu formatu.

Visos komandos pristato savo verslo planus. Kitos komandos stebėdamos pristatymus – gali užduoti klausimus.

Priedas 12

Apžvalga

Žinutė

Rinkodara ir pardavimai

Produktas/paslauga

Gamyba ir pristatymas

Tikslai, kurių siekiate

Priedas 13



Verslo planas

Komandos nariai:

Įmonės pavadinimas:

Misija:

Vizija:

Vertybės:

Jūsų įmonės istorija:

Kokią problemą sprendžiate? Kokią žinutę norite perduoti savo klientams?

Aprašykite Jūsų kuriamą produktą ar paslaugą.

Kas yra Jūsų konkurentai? Kiek jų yra rinkoje, į kurią taikotės? Kodėl klientas rinksis Jus?

Kas yra Jūsų klientai? Aprašykite potencialaus kliento paveikslą.

Su kokiomis kliūtimis galite susidurti žengdami į rinką? Kaip tai spręsite?

Problema	Sprendimo būdai

Produkto/ paslaugos savikaina. Suskaičiuokite, kas sudarys Jūsų kuriamo produkto/paslaugos savikainą.

Dedamosios dalys	Suma
Viso (1 vieneto savikaina):	

Kokia bus produkto kaina pirkėjui? Pagrįskite skaičiavimais. Kiek procentų galutinės kainos sudaro antkainis?

Kiek lėšų reikės verslo pradžiai. Pagrįskite skaičiavimais. Iš kur planuojate gauti investicijas? Kaip ir per kokį laikotarpį jas grąžinsite?

Kaip pasieksite savo klientą? Kaip jis apie Jus sužinos?

Kokios pardavimų apimtys sieksite? Kiek turite parduoti, kad verslas būtų pelningas? Paskaičiuokite.

Kaip bus valdoma Jūsų įmonė? Kiek žmonių planuojate įdarbinti ir kokiose pareigybėse?

Kita, investuotojams svarbi informacija

Ko iš tikrųjų nori klientai?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Canvas verslo modelio pristatymas.	Dėstymas, video medžiagos peržiūra, pavyzdžių demonstravimas	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	15 min.
2. Canvas empatijos drobės pildymas	Kūrybinis darbas grupėse	Konferencinės lentos lapai, markeriai, kompiuteriai	30 min.
3. Canvas empatijos drobės pristatymai	Pristatymai		35 min.
4. Refleksija	Darbas grupėse		10 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su Canvas empatijos drobe.
2. Ugdyti analitinį mąstymą.
3. Skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, darbas grupėse, konsultavimas

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

I. Canvas modelio pristatymas

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Canvas empatijos drobės pildymas

Projekto dalyviai dirba tose pačiose grupėse, kuriose dirbo prie verslo idėjos generavimo.

Lektorius pademonstruoja verslo drobių pavyzdžius. Akcentuojama, kad drobę reikėtų pildyti kuo išsamiau. Canvas empatijos drobė pildoma atsakant į papildomus klausimus, kurie yra pateikiami kartu su verslo drobe.

III. Empatijos drobių pristatymai

Komandos paruošia paruoštų kliento poreikių (empatijos žemėlapių) pristatymus. Pristatymus gali ruošti įvairiais formatais– apribojimų nėra. Pristatymo metu komandos pristato verslo idėją, kokią problemą idėja padės išspręsti, kas yra klientų tikslinė grupė, kokią informaciją pavyko išsiaiškinti pildant kliento poreikių žemėlapių.

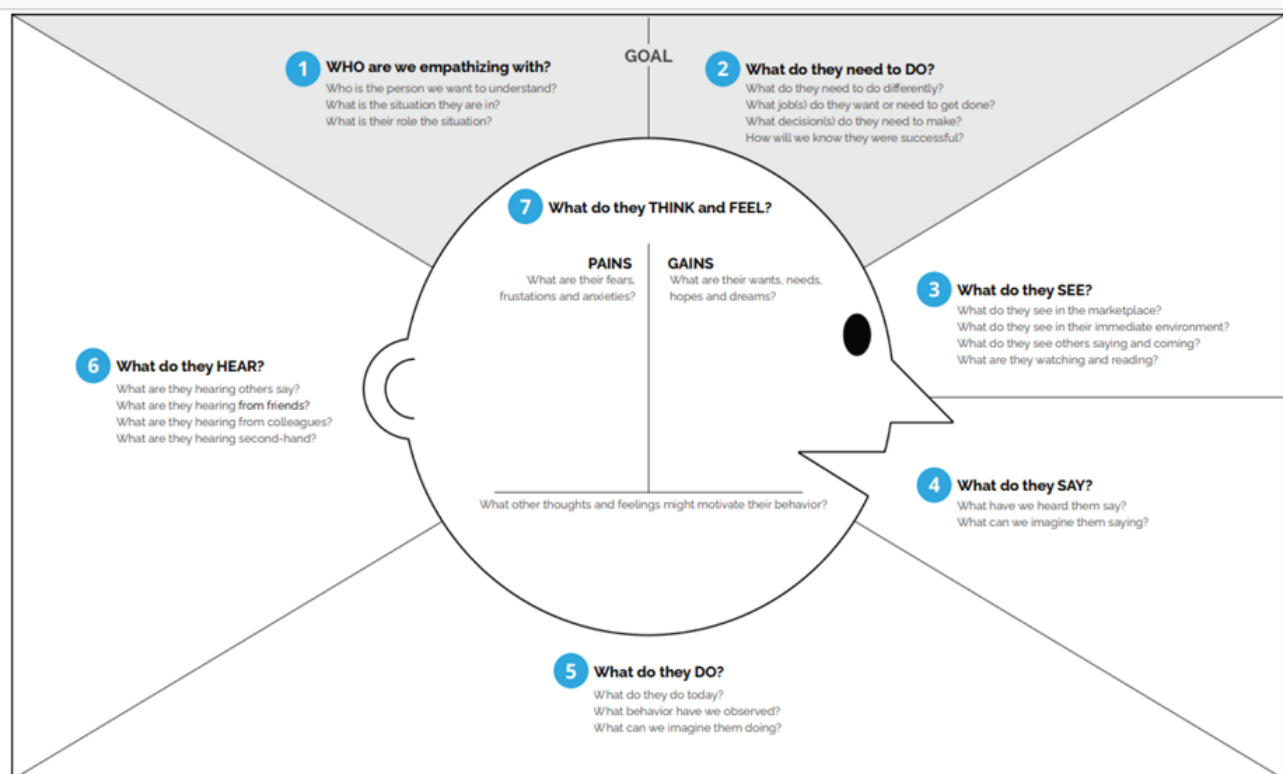
Kitos komandos po pristatymo, turi teisę užduoti klausimus.

IV. Refleksija

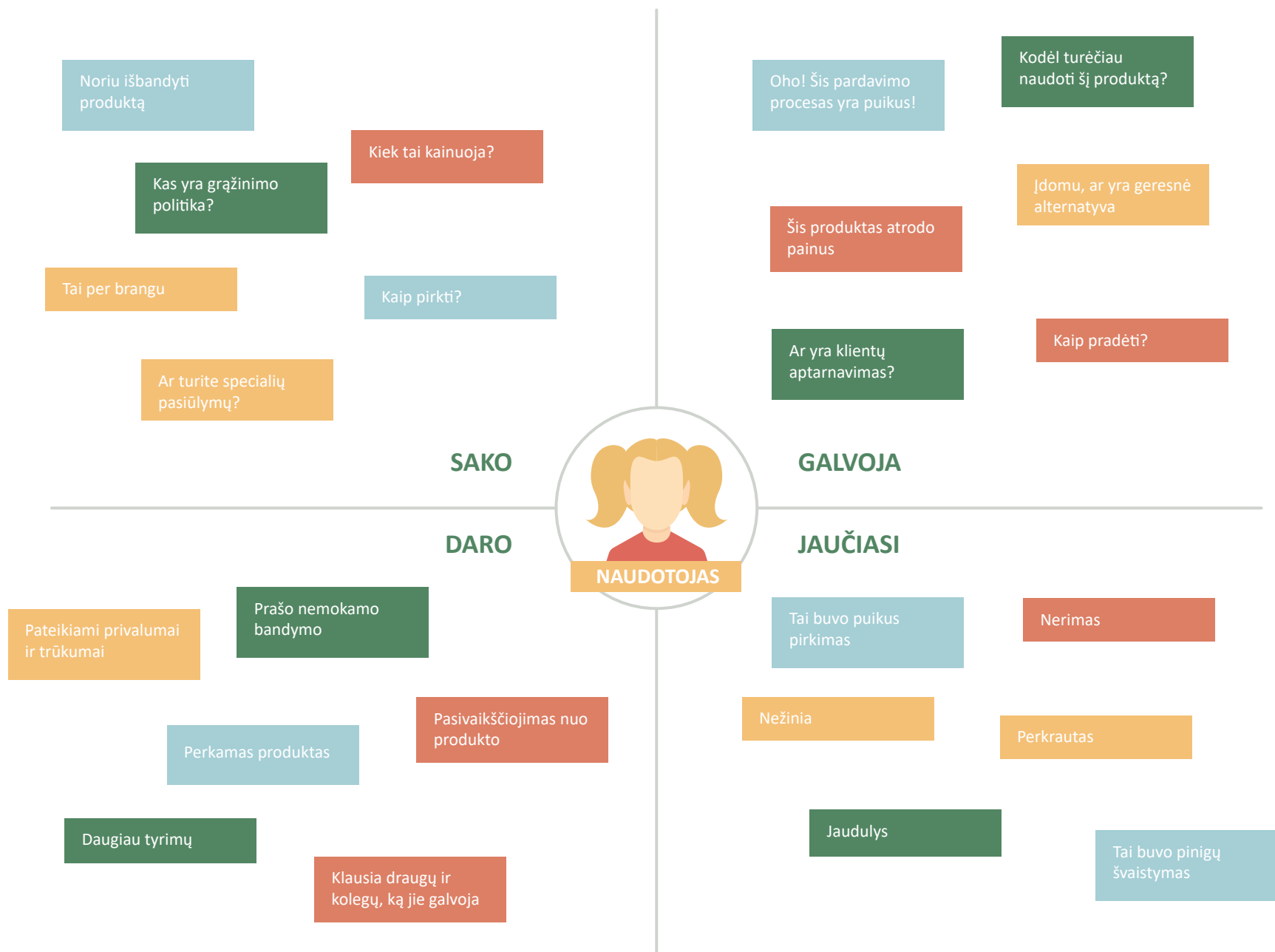
Refleksija dalinama į dvi dalis. Pirmiausiai projekto dalyviai savo darbo grupėse atsako į tris klausimus:

1. Ką naujo išmokau?
2. Kokius įgūdžius ir kompetencijas patobulinau?
3. Kokiu žodžiu komanda apibūdintų savo patirtį, dalyvaudami šituose mokymuose?

Vienas iš komandos narių reflektuoja.



Priedas 14



Kliento poreikių (empatijos) žemėlapis

- 1. Su kuo** mes bandome susitapatinti? Kas yra tas žmogus, su kuriuo mes bandome susitapatinti? Kokioje situacijoje jis gyvena? Koks jo vaidmuo toje situacijoje?
- 2. Ko** jis norėtų, kad mes padarytume? Ką jis nori padaryti kitaip? Kokias problemas jis norėtų išspręsti? Kokius sprendimus jis turi priimti? Kaip mes žinome, kad jis yra sėkmingas?
- 3. Ką** jis mato? Ką jis mato rinkoje? Ką jis mato savo artimoje aplinkoje? Kaip jam atrodo ką kiti kalba ir daro? Ką jis skaito ir ką jis stebi per medią?
- 4. Ką** jis kalba? Kaip mums atrodo, ką jis galėtų kalbėti? Ką jis iš tiesų kalba?
- 5. Ką** jis veikia? Ką jis šiandien galėtų veikti? Kokį jo elgesį mes matome dažniausiai? Jei įsivaizduotume- ką jis galėtų veikti?
- 6. Ką** jis girdi? Ką jis girdi iš kitų? Ką jis girdi iš draugų? Ką jis girdi iš kolegų? Ką jis girdi iš nepažįstamų?
- 7. Ką** jis galvoja ir ką jaučia? Kokie yra jo „skauduliai“ – ko jis bijo, dėl ko jis nervinasi, kas jam gyvenime trukdo? Kokie jo poreikiai- apie ką jis svajoja, ko tikisi, ko jam reikėtų?
- 8. Kokios** kitos mintys bei jausmai galėtų jį gyvenime motyvuoti?

Pagalbiniai klausimai, skirti Canvas klientų empatijos drobei pildyti

- 1.** Vartotojai – kokiems vartotojams jūs norite išspręsti problemą? Gali būti keli vartotojų segmentai. Trumpai juos apibūdinkite.
- 2.** Problema – Jūsų pagrindinė sprendžiama problema (turėtų būti pagrįsta įrodymais (angl. evidence-based) – FAKTAIS, RINKOS TYRIMAIS, ATLIKTAIS KLIKTASKELIŲ VARTOTOJŲ INTERVIU). Parašykite, kaip dabar tą problemą sprendžia vartotojai?
- 3.** Sprendimas – ką siūlote –1-2 sakiniai, kaip jūs spręsite vartotojų problemą.
- 4.** Pajamų šaltiniai – iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?
- 5.** Kanalai – kaip vartotojai sužinos apie Jūsų genialų sprendimą?
- 6.** Išteklių ir partneriai – kokius išteklius jau turite idėjos realizavimui? Kokius išteklių dar trūksta idėjos realizavimui? Kokius partnerius reikėtų pritraukti?
- 7.** Išskirtinis pranašumas – kuo Jūs kitokie nei rinkos alternatyvos / konkurentai? Kodėl tai bus sunkiai nukopijuojama?
- 8.** Kaštų struktūra – iš ko susidės Jūsų išlaidos? Kiek preliminariai kainuos įgyvendinti idėją? Iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?
- 9.** Unikalus vertės pasiūlymas – vienas sakinyš trumpai apibūdinantis jūsų kuriamą vertę vartotojams (turi būti įsimenama ir aišku).

Finansų valdymas – misija įmanoma!

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Pagrindiniai finansų valdymo aspektai	Dėstymas	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	15 min.
2. Biudžeto sudarymas.	Individualus darbas	Paruoštas šablonas	20 min.
3. Biudžetų aptarimas	Diskusija		10 min
4. Prekės savikaina, antkainis ir kaina	Darbas grupėse		30 min.
5. Darbų pristatymas	Diskusijos		15 min.
6. Kuriamos įmonės biudžeto sudarymas	Darbas grupėse	Kompiuteriai	30 min.
7. Biudžetų pristatymas	Pristatymai		15 min.

Uždaviniai

1. Supažinti su pagrindiniais finansų valdymo pagrindais.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Išmokyti apskaičiuoti pagrindinius finansinius rodiklius.

Metodai

Temos pristatymas demonstruojant, individualus darbas, darbas grupėse, konsultavimas.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, konferencinė lenta su popieriumi, rašymo priemonės (markeriai, flomasteriai).

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

I. Pagrindiniai finansų valdymo aspektai.

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Biudžeto sudarymas

Projekto dalyviams skiriama užduotis sudaryti savo asmeninį mėnesio biudžetą pagal pateiktą šabloną.

III. Biudžetų aptarimas

Aptarimo metu, projekto dalyviai pakomentuoja savo mėnesio biudžetą – ar jis perteklinis ar deficitinis. Jei perteklinis – ką daro su likusia suma? Kodėl svarbus taupymas? Jei deficitinis – kur gauna trūkstamą sumą pinigų? Kodėl svarbu skolintis atsakingai?

IV. Prekės savikaina, antkainis ir kaina

- Dalyviai užduotį atlieka komandose, kuriose generavo verslo idėją. Komandoms pateikiama užduotis, apskaičiuoti savo gaminamos prekės ar paslaugos savikainą ir kainą. Pradžiai, kad būtų paprasčiau dalyviai pagalvoja kiek prekių ar paslaugų galėtų pagaminti/suteikti per mėnesį,

taip bus lengviau paskaičiuoti reikalingas sąnaudas 1 vnt.

- Dalyviai naudojami prieduose esančia lentele.
- Užpildę lentelę, dalyviai ieško panašių prekių ar paslaugų kainų internete ir diskutuoja, už kokią kainą jie paruos savo produkciją bei nusprendžia kiek procentų antkainis sudarys jų galutinės produkto kainos.

V. Pristatymai

- Atlikę skaičiavimus komandos pristato kolegoms savo prekę ar paslaugą, įvardija kainą. Pagrindžia kokiais skaičiavimais rėmėsi ją nustatydami.
- Stebintys kolegos po pristatymo atsako į klausimą ar pirktų tokią prekę bei pagrindžia kodėl taip nusprendė (per brangu, gera kaina, puiki kokybė ir pan.).
- Pristatančios komandos pasižymi kolegų pastebėjimus.

VI. Įmonės biudžeto sudarymas

- Įsivaizduokite, kad Jūs jau beveik įgyvendinote savo sugalvotą verslo idėją ir beliko tik pradėti veikti. Sudarykite pirmų 3 mėnesių biudžetą. Apgalvokite kokias pajamas gausite ir kokias išlaidas patirsite.
- Sudarę biudžetą, pateikite savo išvadas: ar pakankamos pajamos, ką darysite jei pirmus mėnesius išlaidos viršija pajamas, o gal kaip tik gaunate labai daug pajamų – kur dėsime atliekamus pinigus. Paruoškite pristatymą kitoms komandoms.
- Komandos naudojami prieduose pateikta lentelė.

VII. Įmonių biudžetų pristatymas

Komandos savo įmonių biudžetus pristato savo pasirinktu būdu (skaidrėmis, piešiniais, diagramomis ir pan.) Aptariami biudžetai (pertekliniai, deficitiniai, ką būtų galima koreguoti ir pan.).

Kaip bendrauti, kad tave girdėtų?

Turinys	Metodas	Priemonės	Laikas
1. Komunikacija ir rinkodara	Paskaita	Kompiuteris, projektorius, skaidrės	15 min.
2. Komunikacijos svarba bendravime	Kūrybinės užduotys	Telefonas, asmenukų lazda	25 min.
3. Refleksija	Aptarimas		5 min.
4. Reklamos kūrimas bei peržiūra	Kūrybinis darbas grupėje	Telefonai, kompiuteriai	45 min.
5. Pitch'ai (konkursas)	Pristatymai	Reikalingi komisijos nariai (bent 5 žmonės)	30 min.
6. Aptarimas			15 min.

Uždaviniai

1. Supažindinti su komunikacijos ir rinkodaros svarba kuriant verslą.
2. Atliekant kūrybines užduotis, identifikuoti didžiausias komunikacijos klaidas.
3. Sukurti reklamą savo produktui.

Metodai

Kūrybinės užduotys, rezultatų analizė, dėstymas, pristatymai, refleksija.

Reikalingos priemonės

Kompiuteris, projektorius, telefonas, asmenukų lazda, konferencinės lentos lapai, markeriai.

Skirstymo į grupes būdai

Dirba tose pačiose grupėse, kuriose kūrė verslo modelį.

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

I. Komunikacija ir rinkodara

Lektorius pristato teorinę dalį iš paskaitos skaidrių.

II. Komunikacijos svarba bendravime

https://www.youtube.com/watch?v=38y_1EWIE9I

I užduotis

Visi dalyviai paprašomi išeiti iš patalpos, už durų. Lektorius pasirošia telefoną filmavimui (geriausia, kad būtų naudojama ir asmenukų lazda. Įjungus filmavimo funkciją, pakviečiamas pirmasis dalyvis į patalpą. Lektorius jam pasako tokį tekstą:

„Vakar, apie 5 valandą du draugai Petras ir Jonas išėjo kartu žvejoti. Jie žvejojo iki 9 valandos ir beveik nieko nepagavo– tik du mažus ešerius ir karpį. Nors Jonas vakare jautė nuovargį, bet džiaugėsi susitikęs su bičiuliu“.

Po to, kaip lektorius pasako tekstą, kviečiamas antrasis dalyvis, kuriam pirmasis turi pasakyti ką išgirdo. Situacija kartojasi tol, kol į patalpą ateina paskutinis dalyvis. Jis išgirsta tekstą iš prieš tai buvusio dalyvio ir pakartoja jį garsiai.

II užduotis

Vienas iš dalyvių išvedamas iš patalpos. Lektorius jo paprašo sugalvoti 6 judesių seką. Dalyvis ją pakartoja, kad įsimintų. Lektorius su dalyviu grįžta į patalpą.

Dalyviai paprašomi sustoti eile, vienas paskui kitą už nugaros. Pasakoma, kad užduotis vyks tyloje – kalbėti negalima. Paskutinis eilėje atsistoja dalyvis, kuris demonstruos judesius. Lektorius pradeda filmuoti. Paskutinis stovintis dalyvis patapšnoja prieš jį stovinčiam dalyviui per petį ir pademonstruoja judesius 1 kartą (kartoti negalima). Dalyvis, kuris stebėjo judesius, patapšnoja prieš jį stovinčiam dalyviui per petį. Pastarajam atsisukus – jis pademonstruoja judesius taip kaip prisimena. Užduotis baigiama tuomet, kai eilėje stovintis pirmasis dalyvis pademonstruoja tai, ką jam demonstravo prieš tai stovėjęs dalyvis.

III. Refleksija

Visi dalyviai kviečiami peržiūrėti lektoriaus nufilmuotą užduočių atlikimą. Vyksta aptarimas–apie komunikaciją– kodėl dalyviai kurie paskutiniai atliko užduotį, tiek tekstą, tiek judesius pasakė ir pademonstravo visiškai ne tokius, kokius rodė pirmieji dalyviai.

Dažniausiai atliekant šią užduotį, jau antras arba trečias dalyviai pradeda iškraipyti tiek žodžius, tiek parodytus veiksmus, pridėdami kažką savo. Todėl, pasibaigus užduočiai, peržiūrint filmuką, matosi kad pradinio ir galutinio dalyvių veiksmi ar pasakojimas absoliučiai skiriasi.

Dalyvių galima paklausti– kaip jie galvoja, kokios priežastys lemia, kad atrodytų tokia nesudėtinga ir trumpa užduotis atliekama taip?

IV. Reklamos kūrimas

- Komandos savo išsigrynintam produktui ar paslaugai kuria reklaminį 1 min. klipą.
- Klipas turėtų būti kuriamas ir skirtas tikslinei klientų grupei.
- Pabaigus klipuko montavimo darbus – vyksta reklaminių klipų peržiūra.

- Kiekvienas atskirai gali balsuoti už sau labiausiai patikusį klipą. Negalima balsuoti už savo klipą.

- Po reklamos konkurso, dalyviai pakomentuoja kur būtų galima tokią reklamą rodyti, koks būtų poveikis klientams, kokio rezultato tikėtusi verslas ir pan.

V. Pitch'ų konkursas – baigiamasis mokymų renginys

Baigiamoji mokymų paskaita – renginys.

Komandos dalyvauja pitch'ų konkurse, kuriame demonstruoja rezultatus, kuriuos pavyko pasiekti per šiuos mokymus. Pitch'uose demonstruojamos žinios, įgytos mokymų metu, įgytos kompetencijos ir įgūdžiai. Kiekviena komanda per 5 minutes turės pristatyti savo sukurtą verslo modelį. Komandas vertins komisija bei kitos komandos.

Pabaigos žodis

Mielas lektoriau,

Linkime sėkmės įgyvendinant verslumo ugdymo programą. Mums labai svarbios Jūsų įžvalgos tobulinant šią mokymo(si) medžiagą. Todėl, visų užsiėmimų metu, prašome ir rekomenduojame žymėtis savo pastebėjimus, pasiūlymus pradedant laiku, kuris skirtas užduotims atlikti, baigiant asmeninėmis įžvalgomis dėl mokymo(si) turinio, dalyvių reakcijų į užduotis, gebėjimą jas atlikti per skirtą laiką, papildomų temų programoje įtraukimą ir panašiai.

Projekto dalyviai savo dienoraštyje turės grįžtamojo ryšio anketą, kurią prašysime užpildyti. Apibendrintus visų dalyvių anketų duomenis tikėtumėmės gauti žemiau nurodytu kontaktu.

Jei eigoje kiltų klausimų – visuomet galite kreiptis į programos kūrėją – Lietuvos Junior Achievement. Pabaigus programos įgyvendinimą labai lauktume Jūsų grįžtamojo ryšio laisva forma, kad galėtume tobulinti mokomąją medžiagą, koreguoti ją papildant ar keičiant užduotis.

Kontaktai: jurate@lja.lt

LINKIME DIDŽIAUSIOS SĖKMĖS!

Dalyvio dienoraštis

Verslumo ugdymo programa

12-15

Projekto duomenys

Europos Sąjungos INTERREG V-A Lietuvos ir Lenkijos bendradarbiavimo programos lėšomis finansuojamas projektas LT-PL-4R-289

Projekto pavadinimas

„Verslo tiltai – išdrįsk žengti pirmą žingsnį“

Projekto įgyvendintojai

Varėnos savivaldybė (Lietuva) ir Elko gmina (Lenkija)

Programos rengėjas

VšĮ „Lietuvos Junior Achievement“

Verslumas suvokiamas, kaip gebėjimas aktyviai ir drąsiai veikiant sukurti ekonominę arba socialinę naujovę ir kūrybiškai ją realizuoti rinkoje pasitelkiant savitą asmens mąstyseną. Verslumo ugdymo(-si) programa parengta taip, kad projekte dalyvaujantys asmenys mokytųsi spręsti socialines, kultūrinės ir ekonomines problemas, būtų skatinami kurti ir įgyvendinti novatoriškas verslo ir/ar socialines idėjas. Programoje realizuojamas integruotas teorinis ir praktinės veiklos studijų turinys, vyrauja projektinis ir patirtinis mokymas(-is). Programa yra daugiasluoksnė, veiklos suplanuotos taip, kad projekto dalyviai įgis ne tik teorinių žinių bei praktinių įgūdžių, tačiau bus ugdomos kompetencijos naudojant įtraukiojo ugdymo metodus per praktines veiklas. Dalyvavimas projekte bei mokymuose pagal parengtą programą ugdys verslumo, iniciatyvumo, kūrybiškumo, lyderystės, komunikavimo kompetencijas.

Verslumo ugdymo programa leis pasiekti bendrus išskeltus projekto tikslus, sumažins regionų atskirtį, sudarys prielaidas užimtumui padidinti ir nedarbui sumažinti.

Verslumo ugdymo programą parengė VšĮ Lietuvos Junior Achievement komanda - verslumo ugdymo lyderiai Lietuvoje.

Labas, mielas projekto dalyvi,

Tavo rankose – dienoraštis, kuris Tau padės pažinti save ir savo aplinką, tobulinti gebėjimus, įgūdžius ir kompetencijas, reikalingus ir kasdienybėje ir verslo pasaulyje.

Dienoraštis suskirstytas į 15 temų, kuriomis vyks mokymai.

Kaskart, prieš prasidedant paskaitai, užpildyk dienoraščio pirmąją lentelę, kurioje tu galėsi pasižymėti ką toje temoje jau žinai ir ko dar norėtum išmokti. Kita dienoraščio dalis, kiekvienoje temoje, skirta užrašams- pasižymėti įdomias mintis ar tai, ką pasakoja lektorius, kai pristato teorinę dalį. O paskutinioji lentelė skirta grįžtamajam ryšiui ir įvertinimui balais: kokios uždotys patiko, kokias reikėtų tobulinti, kokie būtų Tavo pasiūlymai ir panašiai.

Dienoraštyje, prie kiekvienos temos, rasi skyrelį PRIEDAI, kuriame bus sudėta visa paskaitoje reikalinga dalomoji medžiaga, naudingos nuorodos, įvairios schemas, kad būtų paprasčiau ir lengviau atlikti užduotis.

Nagrindėdamas įvairias temas, Tu suprasi, kas yra verslumas ir kodėl svarbu nuolat atnaujinti savo žinias ir gebėjimus. Susipažinsi su mokymosi būdų ir metodų įvairove, svarstysi, kaip juos galėtum pritaikyti praktikoje.

Tikimės tai paskatins Tave drąsiai žengti į verslo pasaulį ir jį užkariauti!

Turinys

Programos anotacija	1
Labas, mielas projekto dalyvi	2
Kas yra vertybės ir kodėl jos svarbios versle?	4
Tvarus verslas – ateities verslas?	7
Kam reikalinga verslumo kompetencija?	11
Ar aš esu verslus (-i)?	15
Būti motyvuotam(-ai) – lengva?	20
Ar kūrybiškumas yra kelias į inovacijas?	24
Komandinis darbas = svajonės išsipildymas?	28
Kas yra tikroji lyderystė?	33
Ar laiko planavimas yra būtinybė?	38
Kaip sugeneruoti gerą verslo idėją?	44
Verslo planas – lengvai ir paprastai	50
Ko iš tikrųjų nori klientai?	54
Finansų valdymas – misija įmanoma!	61
Kaip bendrauti, kad tave girdėtų?	68
Pabaigos žodis	74
Anoniminė anketa pabaigus programą	78

Kas yra vertybės ir kodėl jos svarbios versle?

Uždaviniai

1. Supažindinti su vertybės sąvoka bei priminti vertybių svarbą šiuolaikiniame pasaulyje.
2. Padėti suvokti vertybių pažinimo svarbą priimant sprendimus.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

Paskaitos planas

1. Susipažinimas. Projekto bei veiklų pristatymas.
2. Vertybės visa ko pamatas.
3. Vertybės.
4. Aptarimas ir refleksija.
5. Vertybės versle.
6. Pristatymai ir refleksija.

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie vertybes?	
Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?	

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Vertinimas

(10-puikiai,
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas 1



Vertybės

Prieš pasakojimą	Po pasakojimo
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	

1-Pati svarbiausia; 10- mažiausiai svarbi.

Priedas 2

Komandos pavadinimas:

Pasirinkti verslai:	Kokius klientų poreikius šie verslai tenkina?	Kaip galvojate, kokiomis vertybėmis jie vadovaujasi?	Kaip tos vertybės atsispindi veikloje (iš kokių jų veiksmų tai atpažįstate?)
1			
2			
3			
4			
5			

Tvarus verslas – ateities verslas?

Uždaviniai

1. Aptarti tvarumo sąvoką ir jo svarbą kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Išanalizuoti pasirinktą produkto ar prekę ir pateikti pasiūlymus, kaip ją gaminant galima būtų dar labiau tausoti gamtą, žmogiškuosius išteklius, pritaikyti inovacijas ir panašiai.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

Paskaitos planas

1. Tvarumas ir jo svarba kasdieniniame gyvenime ir versle.
2. Produkto tobulinimo dirbtuvės.
3. Apibendrinimas.

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie socialinį verslą ir socialinę atsakomybę?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Kam reikalinga verslumo kompetencija?

Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo ir verslumo sąvokomis.
2. Ugdyti suvokimą apie verslumą ir verslą.
3. Identifikuoti aplinkybes, savybes bei požymius, kurie lemia verslo ar verslininko sėkmę.

Paskaitos planas

1. Tema „Verslumas = verslas?“
2. Užduotis „Verslumas – verslininkas-verslas“
3. Aptarimas ir refleksija.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie tvarumą ir tvarų verslą?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Lentelės pildymo pavyzdys

Verslas (kompanija):

Įkūrėjas (verslininkas):

Aplinkybės, kurios padėjo susikurti verslui	Verslininko asmeninės savybės, kurios lemia sėkmę	Požymiai, rodantys, kad verslas yra sėkmingas (kas tai lemia)
<i>Finansinė parama</i>	<i>Sąžiningumas</i>	<i>Pelningas</i>
<i>Geniali idėja</i>	<i>Verslus</i>	<i>Daug klientų</i>
<i>Problemos sprendimas</i>	<i>Komunikabilus</i>	<i>Padedą aplinkiniams</i>
<i>Svajonės pildymas</i>	<i>Ryžtingas</i>	<i>Darbuotojai džiaugiasi</i>
<i>Bedarbystė</i>	<i>Drąsus</i>	<i>Žinomas</i>

Ar aš esu verslus (-i)?

Uždaviniai

1. Skatinti jaunuolius labiau pažinti save.
2. Padėti identifikuoti savo savybes, kurios yra svarbios versle.
3. Skatinti diskutuoti apie savybes, kurias turėtų turėti sėkmingas verslininkas.

Paskaitos planas

1. Testas „Verslo ryšklys“. Rezultatų aptarimas.
2. Verslininko savybių identifikavimas.
3. Idealaus verslininko portretas.

Trukmė

1 akademinė valanda (45 min.)

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslumą ir verslumo kompetenciją?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Aš esu verslus!

Testas „Verslo ryklys“

<http://www.euoguidance.lt/karjeros-planavimas/renkuosi-karjeros-kelia/testai/testas-verslo-ryklys>

<http://www.euoguidance.lt/en/career-guidance/career-management-tools/tests>

Būti motyvuotam (-ai) – lengva?

Uždaviniai

1. Supažindinti su motyvacijos ir savimotyvacijos sąvokomis.
2. Ugdyti motyvaciją ir savimotyvaciją.
3. Diskutuoti, kaip žmogus motyvuoti save ir kitą.
4. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Paskaitos planas

1. Motyvacija. Savimotyvacija.
2. Kas motyvuoja ir demotyvuoja žmonės?
3. „Tikslų žemėlapis“
4. Atliktų užduočių aptarimas.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ar aš esu verslus? Kaip galėčiau argumentuotai pagrįsti savo nuomonę? Kokie faktai įrodo, kad mano teiginiai yra tiesa?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Ar kūrybiškumas yra kelias į inovacijas?

Uždaviniai

1. Supažindinti su kūrybiškumo sąvoka.
2. Ugdyti kūrybiškumą, skatinant užduotis atlikti kūrybiškai.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

Paskaitos planas

1. Kas yra kūrybiškumas?
2. Kūrybiškumo testas.
3. Individualių darbų pristatymas.
4. Kūrybingo žmogaus portretas.
5. Kūrybinė užduotis.
6. Aptarimas ir refleksija

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie motyvaciją ir savimotyvaciją? Su kuo man tai asocijuojasi?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas 5

Kūrybingas žmogus

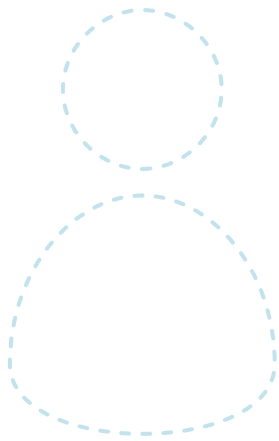
Įsivaizduokite kūrybingą žmogų.

Atlikdami užduotį visuomet galvokite tik apie TĄ žmogų.

Koks galėtų būti jo/jos vardas?

Kokia mėgstamiausia šio žmogaus frazė? 

Kuo išore išsiskiria šis kūrybingas žmogus?



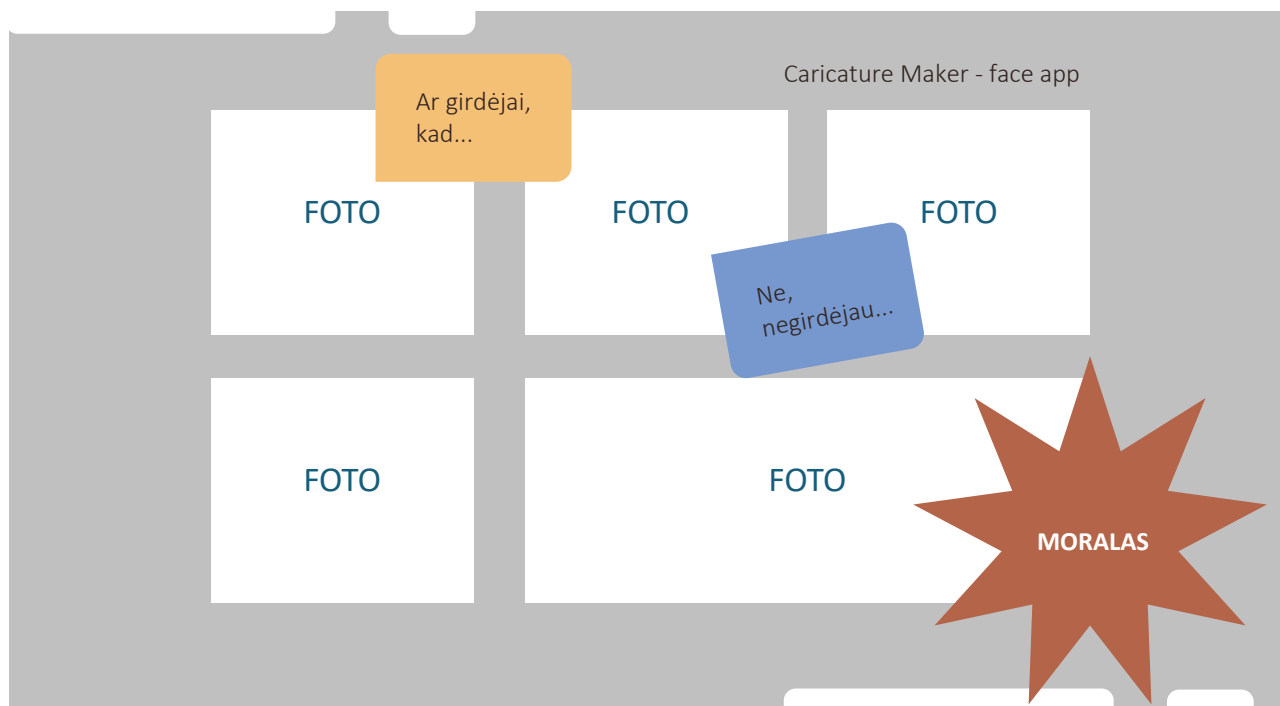
Koks yra šio žmogaus požiūris į jį supantį pasaulį?

Kokias savybes turi šis kūrybingas žmogus?

Koks yra šio žmogaus pagrindinis gyvenimo tikslas?

Programėles užduočiai atlikti galite rasti čia:

<https://www.regendus.com/best-caricature-maker-apps/>



Komandinis darbas = svajonės išsipildymas?

Uždaviniai

1. Pristatyti komandinio darbo sampratą bei esmines charakteristikas.
2. Išskirti efektyvus ir neefektyvus komandinio darbo veiksnius.
3. Įvertinti, komandinio darbo svarbą atliekant kūrybinę užduotį, identifikuoti stipriąsias bei tobulintinas puses.

Paskaitos planas

1. Temos pristatymas.
2. Komandinio darbo požymių identifikavimas.
3. Drakonas.
4. Bulvių laukas.
5. Refleksija.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie kūrybiškumą? Ar aš galėčiau save pavadinti kūrybingu?
Kokie faktai įrodo, jog aš esu teisus?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Kas yra tikroji lyderystė?

Uždaviniai

1. Padėti dalyviams suprasti, kas yra lyderystė jiems asmeniškai;
2. Įsivardinti sau svarbiausias lyderio savybes ;
3. Išgryninti, pastiprinti asmenines savybes ir gebėti tikslingiau panaudoti tai komunikacijoje su skirtingomis asmenybėmis.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

Paskaitos planas

1. Lyderystė.
2. Lyderio savybės ir elgesys.
3. Refleksija.
4. Lyderystė komandoje.
5. Refleksija.

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Su kuo man asocijuojasi komandinis darbas? Ką aš svarbaus žinau apie komandinį darbą? Ar dažnai užduotis at

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Ar laiko planavimas – būtinybė?

Uždaviniai

1. Savianalizės pagalba padėti suprasti laiko planavimo ir valdymo reikšmę savo tikslų siekimiui.
2. Gebėti prioretizuoti užduotis bei veiklas pagal Eizenhauerio metodą.
3. Aptarti veiklas bei skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

Paskaitos planas

1. Filmuko peržiūra bei aptarimas.
2. Laiko planavimo aspektai.
3. Aptarimas ir refleksija.
4. Individuali užduotis „Laiko planavimas“.
5. Komandinė laiko planavimo užduotis.
6. Refleksija

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Kaip man sekasi planuoti savo laiką? Ką aš žinau apie laiko planavimo principus? Kodėl laiko planavimas yra svarbus?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas 9

Filmuko nuoroda:

https://www.youtube.com/watch?v=F5JI_6nsgaM

Prioritetų lentelė

	Prieš filmuko peržiūrą Kaip elgiuosi įprastai	Po filmuko peržiūros Kaip norėčiau paskirstyti savo laiką
Daugiausia laiko skiriu:		Akmenys:
Mažiau laiko skiriu:		Maži akmenukai:
Mažai savo laiko skiriu:		Smėlis:
Mažiausiai laiko skiriu:		Vanduo:

Priedas 10

Laiko planavimo lentelė pagal Eizenhauerj.

	SKUBU	NESKUBU
SVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.
NESVARBU	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.
	4.	4.
	5.	5.

Priedas 11

Komandinio darbo užduotis

Jūsų komandai reikia atlikti

1. Nupiešti ir nuspalvinti šuniuką (20 tšk.);
2. Apskaičiuoti uždavinius (10 tšk.);
 $759 + 4 \cdot 17 - 49 / 7 =$
 $56 \cdot 4 - 12 \cdot 2 / 3 =$
 $67 \cdot 56 - 17 \cdot 17 + 43 \cdot 16 =$
3. Atnešti ir ant stalo pasidėti 5 akmenukus (20 tšk.);
4. Paprašyti, kad ant balto lapo savo vardą ir pavardę užrašytų 5 asmenys (15 tšk.);
5. Sugalvoti savo komandos šūkį (5 tšk.);
6. Pasidaryti 5 komandos selfie nuotraukas (10 tšk.);
7. Komandai kartu padaryti 10 pritūpimų (10 tšk.);
8. Ant lapo surašyti esančių patalpoje vardus (už kiekvieną vardą po 1 tšk.);
9. Ant 10 lipnių lapelių užrašyti garsių žmonių pavardes (20 tšk.);
10. Ant skirtingų lipnių lapelių nupiešti 10 emoji veidukų (15 tšk.).

Situacijos, kurias reikia padėti išspręsti

1. Jonas prieš 2 savaites prisižadėjo močiutei padėti susikurti elektroninį paštą, tačiau to nepadarė. Šiandien jis irgi niekaip negali nueiti, nes mama jo paprašė susitvarkyti savo kambarį. Be to užduota labai daug namų darbų - matematiką reikia atlikti rytojui, anglų - porytojui, o chemijos užduotis kitai savaitei. Kitą savaitę nusimato fizikos kontrolinis darbas - reikia pasiruošti ir jam. Vakar skambino pusbrolis ir kvietė šiandien po pietų važiuoti pažvejoti. Jonas prieš 3 dienas pažadėjo tėčiui sutvarkyti jo garažą. Šeštadienį visa šeima planuoja važiuoti į vandens parką. Jonas grįžęs namo po pamokų nebežino ko griebtis.

2. Magda šiandien turi nuvalyti dulkes, bet labai tingi - pagalvojo, kad tai gali padaryti ir rytoj. Po pamokų ji turi pasiimti brolių iš darželio ir jam paskaityti knygutę. Ji žada tai padaryti jau 3 dienos iš eilės. Mama paprašė jos nueiti į parduotuvę nupirkti pieno vakarienei - nes vakar pamiršo. Magda labai norėtų susitikti su savo drauge Lina, bet dar nežino ar suspės. Poryt mokykloje bus matematikos kontrolinis darbas - reikia jam pasiruošti. Skambino močiutė - kvietė atvažiuoti į svečius. Magda jau savaitę vėluoja nunešti knygas į biblioteką.

3. Edita nieko nespėja: namuose krūva nesuplautų indų. Reikia susitvarkyti spintas, nes nebeįmanoma rasti drabužių. Universitete rytoj atsiskaitymas - ji dar nieko neskaitė. Po savaitės suplanuota kelionė į Paryžių, darbo reikalais. Edita dar nesusitarė su aukle ar ji galės pažiūrėti jos vaikus, nes vyras irgi turi eiti į darbą. Vyriausias Editos sūnus išvažiuoja į ekskursiją su klase - reikia suruošti maisto dėžutę kelionei. Jauniausiai dukrai pažadėjo, kad šiandien išeis su ja pasivaikščioti, o vyresnėlei reikia pagalbos ruošiant namų darbus.

4. Rokui labai skauda dantį, bet jis neprisiruošia paskambinti odontologui, nes darbų kalnas. Į darbą jis važiuoja mašina ir kasdien transporto kamščiuose praleidžia daugiau nei valandą, nors iki darbo 20 minučių pėsčiomis. Rokas visuomet keliasi 7:30 ryte ir dėl to pavėluoja, be to niekada nespėja pavalgyti pusryčių. Šiandien jam susitikimas 8:15 su klientais, o 9:00 val. su kolege susitarė išgerti kavos kavinukėje. Susitikimui paskirta 1 valanda ir Rokas žino, kad nespės. 15:00 valandą jis susitarė su automobilių servisu, kad pataisys jo mašiną, tačiau 15:20 valandą jam sporto varžybos. Prieš savaitę jis jau turėjo išsiųsti pagamintas prekes klientui, tačiau neturi laiko to padaryti, klientai pyksta. Rokas labai norėtų sportuoti - tačiau laiko kaip nėra, taip nėra.

Kaip sugeneruoti gerą verslo idėją?

Uždaviniai

1. Susipažinti su dizaino mąstymo metodika.
2. Išmokti praktiškai taikyti dizaino mąstymo metodiką generuojant verslo idėją.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

Paskaitos planas

1. Dizaino mąstymo metodika.
2. Problemos identifikavimas pagal dizaino modelį.
3. Refleksija.
4. Dizaino mąstysenos modelio taikymas, tobulinant verslo idėją.
5. Verslo idėjos pristatymas.

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie dizaino mąstymo metodiką? Kuo ji man galėtų būti naudinga? Kur esu apie ją girdėjęs?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas



Filmukų nuorodos:

<https://www.youtube.com/watch?v=a7sEoEvT8l8>

<https://www.youtube.com/watch?v=6i5LvywRp4E>

Verslo planas – lengvai ir paprastai!

Uždaviniai

1. Supažindinti su verslo plano rašymo pagrindinėmis dalimis.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Pristatyti sukurtą verslo planą.

Paskaitos planas

1. Kas yra verslo planas?
2. Verslo planas – ką jau turime?
3. Verslo plano rašymas.
4. Verslo plano pristatymai.

Trukmė

4 akademinės valandos (180 min.)

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie design mąstymo metodiką? Kuo ji man galėtų būti naudinga? Kur esu apie ją girdėjęs (-usi)?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas 12

Apžvalga

Žinutė

Rinkodara ir pardavimai

Produktas/paslauga

Gamyba ir pristatymas

Tikslai, kurių siekiate

Lentelės pildymo instrukcija

Apžvalga

Šioje dalyje turėtumėte aprašyti ką jūsų verslas darys, koks bus verslo modelis. Čia taip pat rašomas įmonės pavadinimas, aprašoma verslo struktūra bei vieta, kurioje vystysite savo verslą. Taip pat šioje dalyje svarbu įrašyti įmonės misiją ir viziją. Taip pat svarbu numatyti, kas ką darys ir už ką bus atsakingas

vystant verslą. Pagrindinės sritys, kurias būtina paliesti yra marketingas ir pardavimai, procesai ir finansai.

Žinutė

Šioje dalyje labai svarbu išsiginčinti žinutę, kurią jūs norite perduoti savo pirkėjams. Taip pat šioje dalyje reikia išsiginčinti: kas yra jūsų potencialūs klientai, kaip jūs pateksite į jų gyvenimus ir kaip jūs padėsite jiems išspręsti problemą bei pasiekti rezultatą, kurio jie tikisi. Turėtumėte apmąstyti, kodėl pirkėjai

pasirinks būtent jus, o ne konkurentus. Šioje dalyje galima sudėlioti prioritetizuotus žingsnius (nuo svarbiausio iki mažiausio svarbaus), kaip žingsnis po žingsnio vis tai ką užsirašėte bus realiai įgyvendinta.

Rinkodara ir pardavimai

Pirmiausiai turėtumėte identifikuoti tikslinę pirkėjų grupę- demografinius (pirkėjo pajamos, gyvenamoji teritorija, amžius) rodiklius ir psichografinį (interesai, norai, baimės) pirkėjo portretą. Taip pat svarbu numatyti tikslinės klientų grupės dydį ir kaip jis bus pasiektas (kur tie klientai yra). Jei sunkiai sekasi

atsakyti į klausimus apie potencialų klientą, šioje stadijoje tikslinga atlikti klientų poreikio tyrimą ir išsiaiškinti, kokiam klientui vis tik aktualus jūsų kuriamas produktas, kur jis jį pirktų ir pan. Šioje dalyje reikia numatyti kaip klientai sužinos apie jūsų prekės ženklą, kaip ir kur jie jį matys, kokių būdu bus užmezgamas kontaktas bei kaip savo idėją parduosite.

Produktas/paslauga

Šioje dalyje rekomenduojama imti tik vieną produktą, kuris yra pagrindinis. Galite gaminti ir parduoti įvairiausių produktų, tačiau turite identifikuoti patį pagrindinį, kuriuo remiantis bus kuriama žinutė vartotojui. Sukūrus gerą vieno produkto aprašymą aplink kurį, kaip apie pagrindinį suksis visa įmonės komunikacija, bus lengviau į rinką įvesti kitus produktus. Reikėtų apsirrašyti kas tai per produktas

bei kokio rezultato jį pardavus mes tikimės. Reikėtų atkreipti dėmesį, kad pats produktas nesukuria rezultato- jį sukuria tai, kad jūsų įmonė jį parduoda. Svarbu identifikuoti, kaip pasikeičia produktą nusipirkusio kliento gyvenimas, kokį pokytį produktas sukuria.

Tokiu pačiu principu galima aprašyti ir kitus produktus, kuriuos jūsų įmonė ruošiasi parduoti.

Gamyba ir pristatymas

Apie šią dalį video medžiagoje nekalbama - ji praleista, tačiau šioje dalyje labai svarbu identifikuoti kaip pristatysite klientui prekę: ar kursite e-parduotuvę ar klientas galės produktą ar paslaugą nusipirkti tik lokaliajame vietoje. Gamybos dalyje svarbu atsakyti į klausimus: kur gaminsite, kiek kainuos viso produkto

pagaminimas, į ko gaminsite, kur gausite gamybai reikalingų medžiagų.

Tikslai, kurių siekiate

Tikslai turėtų būti numatyti į ateitį, t.y. jūs juos turite projektuoti tam tikram ateinančiam laikotarpiui, kuris gali būti nuo metų iki kelerių. Šioje dalyje rekomenduojama nusimatyti kokius pardavimus

planuojate, kokios bus jūsų bendrosios pajamos, pelnas, skaičius klientų, kuriems jūs padėsite ir skaičius tų, kuriuos jūsų žinutė pasieks. Taip pat svarbu numatyti verslo vystymosi perspektyvą. Tikslai turėtų būti pamatuojami, aiškūs ir su laiko terminais iki kada tai turėtų būti pasiekta.

Priedas 13

Verslo planas

Komandos nariai:

Įmonės pavadinimas:

Misija:

Vizija:

Vertybės:

Jūsų įmonės istorija:

Kokią problemą sprendžiate? Kokią žinutę norite perduoti savo klientams?

Aprašykite Jūsų kuriamą produktą ar paslaugą.

Kas yra Jūsų konkurentai? Kiek jų yra rinkoje, į kurią taikotės? Kodėl klientas rinksis Jus?

Kas yra Jūsų klientai? Aprašykite potencialaus kliento paveikslą.

Su kokiomis kliūtimis galite susidurti žengdami į rinką? Kaip tai spręsite?

Problema	Sprendimo būdai

Produkto/ paslaugos savikaina. Suskaičiuokite, kas sudarys Jūsų kuriamo produkto/paslaugos savikainą.

Dedamosios dalys	Suma
Viso (1 vieneto savikaina):	

Kokia bus produkto kaina pirkėjui? Pagrįskite skaičiavimais. Kiek procentų galutinės kainos sudaro antkainis?

Kiek lėšų reikės verslo pradžiai. Pagrįskite skaičiavimais. Iš kur planuojate gauti investicijas? Kaip ir per kokį laikotarpį jas grąžinsite?

Kaip pasieksite savo klientą? Kaip jis apie Jus sužinos?

Kokios pardavimų apimtys sieksite? Kiek turite parduoti, kad verslas būtų pelningas? Paskaičiuokite.

Kaip bus valdoma Jūsų įmonė? Kiek žmonių planuojate įdarbinti ir kokiose pareigybėse?

Kita, investuotojams svarbi informacija

Ko iš tikrųjų nori klientai?

Uždaviniai

1. Supažindinti su Canvas empatijos drobe.
2. Ugdyti analitinį mąstymą.
3. Skatinti suteikti grįžtamąjį ryšį.

Trukmė

2 akademinės valandos (90 min.)

Paskaitos planas

1. Canvas verslo modelio pristatymas.
2. Canvas empatijos drobės pildymas.
3. Canvas empatijos drobės pristatymas.
4. Refleksija.

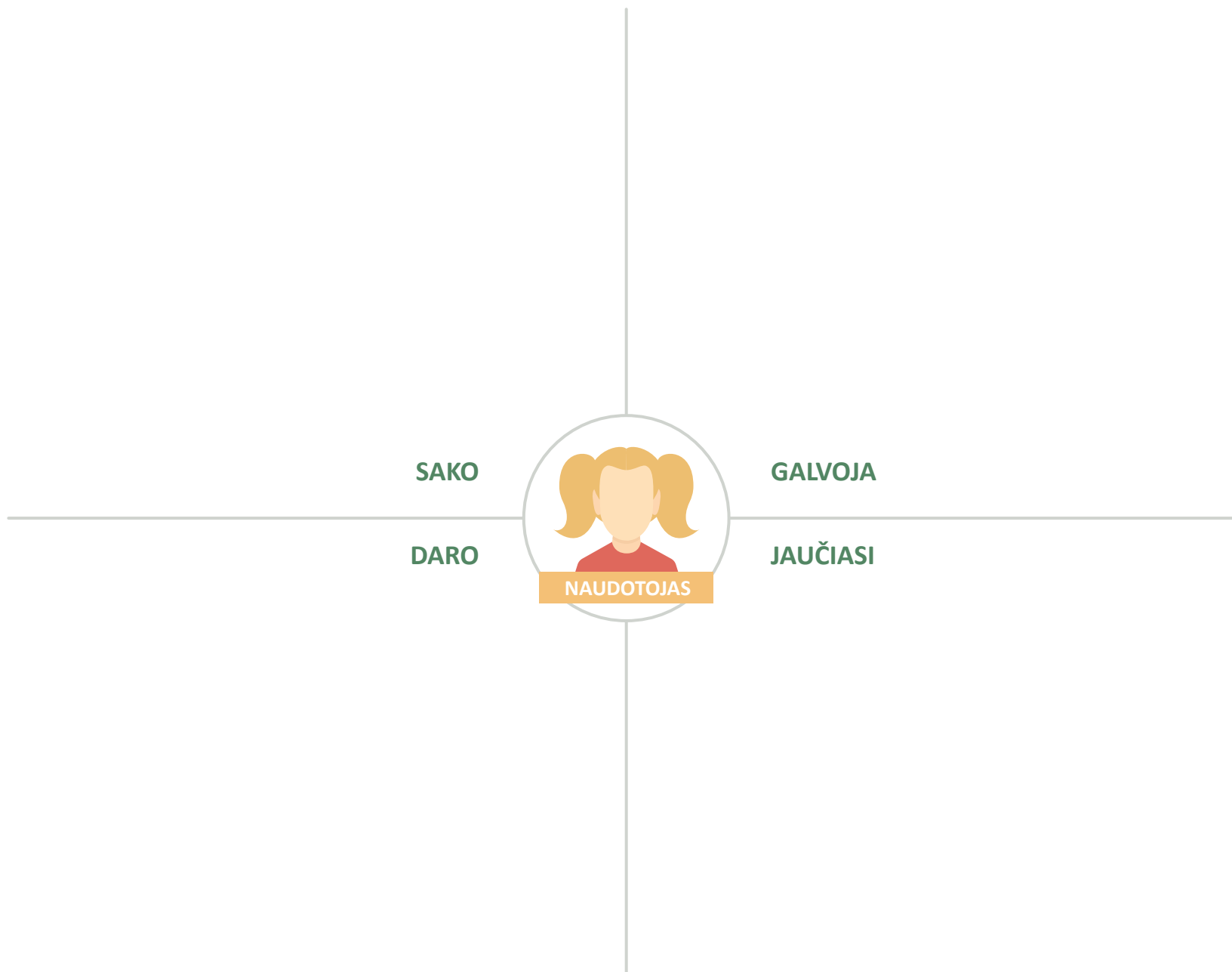
1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslo planą? Ar tekę man kada nors jį rašyti? Ar sugebėčiau parašyti planą idėjai, kurią noriu įgyvendinti?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		



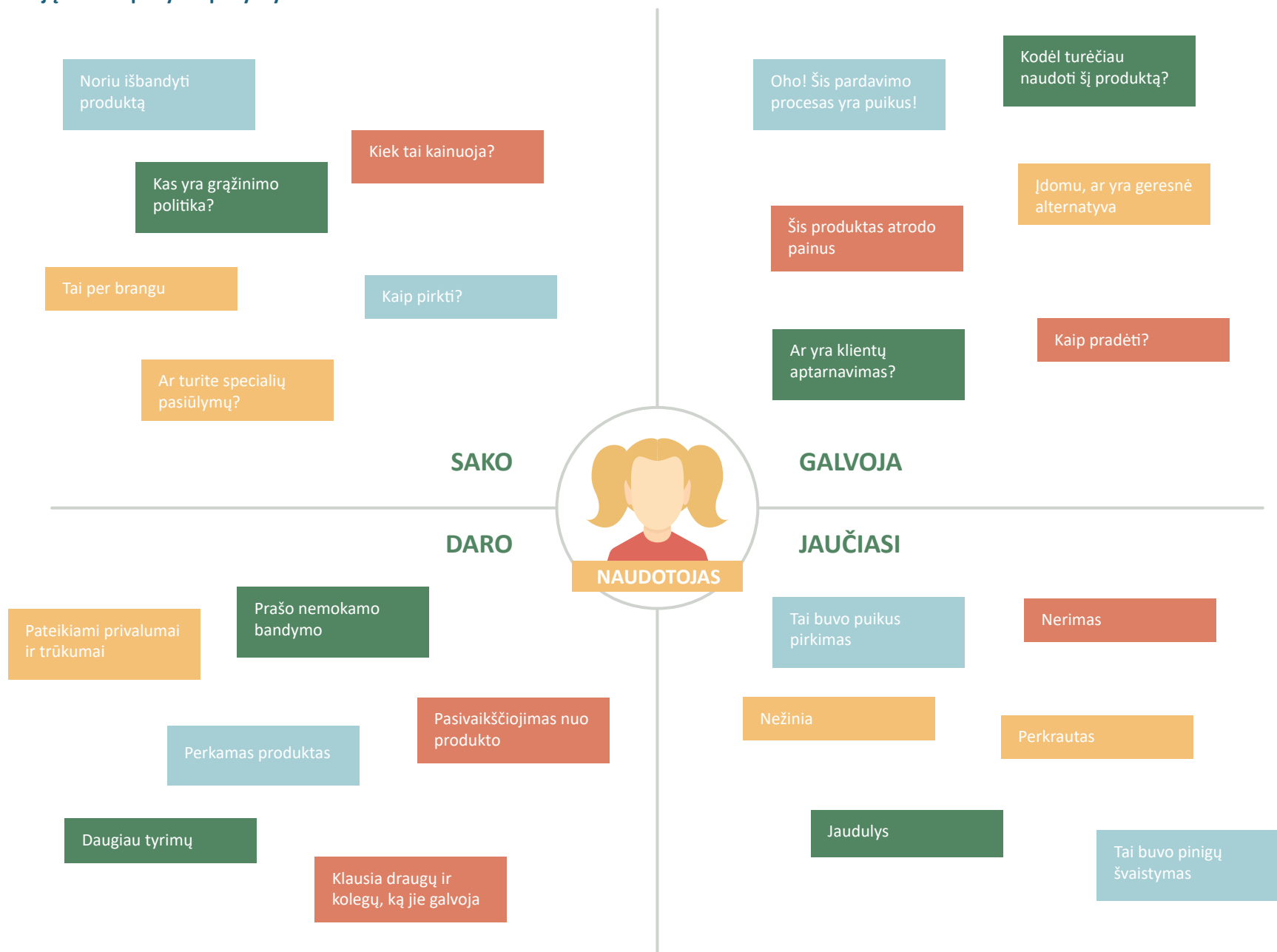
Kliento poreikių (empatijos) žemėlapis

- 1. Su kuo** mes bandome susitapatinti? Kas yra tas žmogus, su kuriuo mes bandome susitapatinti? Kokioje situacijoje jis gyvena? Koks jo vaidmuo toje situacijoje?
- 2. Ko** jis norėtų, kad mes padarytume? Ką jis nori padaryti kitaip? Kokias problemas jis norėtų išspręsti? Kokius sprendimus jis turi priimti? Kaip mes žinome, kad jis yra sėkmingas?
- 3. Ką** jis mato? Ką jis mato rinkoje? Ką jis mato savo artimoje aplinkoje? Kaip jam atrodo ką kiti kalba ir daro? Ką jis skaito ir ką jis stebi per mediją?
- 4. Ką** jis kalba? Kaip mums atrodo, ką jis galėtų kalbėti? Ką jis iš tiesų kalba?
- 5. Ką** jis veikia? Ką jis šiandien galėtų veikti? Kokį jo elgesį mes matome dažniausiai? Jei įsivaizduotume- ką jis galėtų veikti?
- 6. Ką** jis girdi? Ką jis girdi iš kitų? Ką jis girdi iš draugų? Ką jis girdi iš kolegų? Ką jis girdi iš nepažįstamų?
- 7. Ką** jis galvoja ir ką jaučia? Kokie yra jo „skauduliai“ – ko jis bijo, dėl ko jis nervinasi, kas jam gyvenime trukdo? Kokie jo poreikiai- apie ką jis svajoja, ko tikisi, ko jam reikėtų?
- 8. Kokios** kitos mintys bei jausmai galėtų jį gyvenime motyvuoti?

Pagalbiniai klausimai, skirti Canvas klientų empatijos drobei pildyti

- 1.** Vartotojai – kokiems vartotojams jūs norite išspręsti problemą? Gali būti keli vartotojų segmentai. Trumpai juos apibūdinkite.
- 2.** Problema – Jūsų pagrindinė sprendžiama problema (turėtų būti pagrįsta įrodymais (angl. evidence-based) – FAKTAIS, RINKOS TYRIMAIS, ATLIKTA SKELIŲ VARTOTOJŲ INTERVIU). Parašykite, kaip dabar tą problemą sprendžia vartotojai?
- 3.** Sprendimas – ką siūlote –1-2 sakiniai, kaip jūs spręsite vartotojų problemą.
- 4.** Pajamų šaltiniai – iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?
- 5.** Kanalai – kaip vartotojai sužinos apie Jūsų genialų sprendimą?
- 6.** Ištekiai ir partneriai – kokius išteklius jau turite idėjos realizavimui? Kokius išteklių dar trūksta idėjos realizavimui? Kokius partnerius reikėtų pritraukti?
- 7.** Išskirtinis pranašumas – kuo Jūs kitokie nei rinkos alternatyvos / konkurentai? Kodėl tai bus sunkiai nukopijuojama?
- 8.** Kaštų struktūra – iš ko susidės Jūsų išlaidos? Kiek preliminariai kainuos įgyvendinti idėją? Iš ko uždirbsite? Kaip uždirbsite?
- 9.** Unikalus vertės pasiūlymas – vienas sakinyš trumpai apibūdinantis jūsų kuriamą vertę vartotojams (turi būti įsimenama ir aišku).

Canvas emocijų drobės pildymo pavyzdys



Finansų valdymas – misija įmanoma!

Uždaviniai

1. Supažinti su pagrindiniais finansų valdymo pagrindais.
2. Skatinti kritiškai mąstyti.
3. Išmokyti apskaičiuoti pagrindinius finansinius rodiklius.

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

Paskaitos planas

1. Pagrindiniai finansų valdymo aspektai.
2. Biudžeto sudarymas.
3. Biudžetų aptarimas.
4. Prekės savikaina, antkainis ir kaina .
5. Darbų pristatymas.
6. Kuriamos įmonės biudžeto sudarymas.
7. Biudžetų pristatymas

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Ką aš žinau apie verslo planą? Ar tekę man kada nors jį rašyti? Ar sugebėčiau parašyti planą idėjai, kurią noriu įgyvendinti?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Kaip bendrauti, kad tave girdėtų?

Uždaviniai

1. Supažindinti su komunikacijos ir rinkodaros svarba kuriant verslą.
2. Atliekant kūrybines užduotis, identifikuoti didžiausias komunikacijos klaidas.
3. Sukurti reklamą savo produktui.

Trukmė

3 akademinės valandos (135 min.)

Paskaitos planas

1. Komunikacija ir rinkodara.
2. Komunikacijos svarba bendravime.
3. Refleksija.
4. Reklamos kūrimas bei peržiūra.
5. Pitch'ai (konkursas).
6. Aptarimas

1. Prieš užsiėmimą užpildykite lentelę.

Kam reikalingas komunikacijos ir rinkodaros planas? Kodėl tai svarbu versle ir gyvenime? Jei man reikėtų įvardinti ką aš žinau apie komunikaciją ir rinkodarą - ką atsakyčiau?

Ko aš tikiuosi iš šios paskaitos?

3. Grįžtamasis ryšys ir vertinimas.

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	Vertinimas (10-puikiai, 1- labai blogai)
Ką naujo šiandien sužinojau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		

Priedas 16

Filmukas peržiūrai:

https://www.youtube.com/watch?v=38y_1EWIE9I

Pabaigos žodis — —

Mielas projekto dalyvi,

Ačiū, kad dalyvavai projekte ir tobulinai savo įgūdžius bei kompetencijas mokantis pagal šią, specialiai Tau sukurtą verslumo ugdymo programą. Mums labai svarbios Tavo įžvalgos tobulinant šią mokymo(si) medžiagą. Todėl, prašome Tavęs užpildyti grįžtamojo ryšio anoniminę anketą ir ją grąžinti lektoriui pasibaigus programai arba nuskenavus atsiųsti mums jurate@lja.lt.

Savo įžvalgas surašyk iš dienoraščio, kurį pildei lankydamas paskaitas.

AČIŪ!

Anoniminė anketa, pabaigus programą —

Vertinimas

(10-puikiai,
1- labai blogai)

Klausimai	Grįžtamasis ryšys	
Kokių naujų žinių, įgūdžių ir gebėjimų aš įgijau?		
Kokios veiklos man labiausiai patiko ir kodėl?		
Kokias veiklas reikėtų tobulinti ir kaip?		
Mano įsitraukimas į veiklas (kokiose veiklose aš dalyvavau? Į kiek veiklų aš neįsitraukiau ir kokios to priežastys? Ar buvau aktyvus klausytojas/ dalyvis? Ir pan.)		