

**КАК ДА СТАНЕМ ВЪЗРАСТНИ
ПРЕДПРИЕМАЧИ**

Работна тетрадка към Модул 5



SASSI
Later-life Careers

www.sassi-llc.eu



Съдържание

1	ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
2	ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА МОДУЛА.....	3
3	СТРУКТУРА НА МОДУЛА.....	3
4	РАЗДЕЛИ.....	4
4.1	Раздел 1: Предприемачество за възрастни: растеж, иновации и наследство....	4
4.1.1	Резултати от обучението.....	4
4.1.2	Описание.....	4
4.1.3	Групова дейност.....	6
4.2	Раздел 2: Уменията на възрастния предприемач.....	8
4.2.1	Резултати от обучението.....	8
4.2.2	Описание.....	9
4.2.3	Групова дейност.....	11
4.3	Раздел 3: Отключване на възможности - от доброволчество до дигитален бизнес	15
4.3.1	Резултати от обучението.....	15
4.3.2	Описание.....	16
4.3.3	Групова дейност.....	18
	ПАРТНЬОРИ:.....	20



I ВЪВЕДЕНИЕ

Този модул дава възможност на учителите да използват създадения в рамките на проекта „Наръчник за възрастни предприемачи“. Той е насочен към нуждата от преквалификация и повишаване на квалификацията на възрастните хора, които търсят промяна в кариерата си в по-късна възраст; промени, които се възползват от предишен опит и/или конкретни интереси и хобита. Замислен като ресурс, който да се прилага от специалистите по ПОО, наръчникът представлява набор от инструменти за подкрепа и преквалификация на по-възрастните работници, за да станат самостоятелно заети лица, социални да се насочат към т.нар. „кариерно наследство“ (т.е. "да върнат нещо на обществото").

2 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ НА МОДУЛА

Модул 5 има за цел да даде възможност на учителите да подкрепят кариерната промяна в по-късна възраст. По-специално, след завършването му можем да очакваме, че:

- Професионалистите в областта на ПОО ще придобият по-голяма осведоменост за нуждите на начинаещите "по-възрастни предприемачи" и как да ги подкрепят.
- Те ще прилагат Ръководството в практиката си на професионално ориентиране и консултиране.
- По-възрастните работници/търсещите работа/променящите професията си ще придобият нови умения и подходи към предприемачеството и евентуално ще се превърнат в "по-зрели предприемачи".

3 СТРУКТУРА НА МОДУЛА

Модул 5 се състои от 3 раздела, които разширяват и усъвършенстват съдържанието, представено в курса [„Наръчник за възрастни предприемачи“](#), достъпен на нашия сайт. В съответствие с главите на Наръчника всеки раздел от настоящия курс се състои от презентация със съдържание и материали за самостоятелно учене, както и от въпроси за размисъл и групови дейности, пригодени за фасилитиране на учебни присъствени сесии, които обаче могат да бъдат адаптирани и към онлайн среда.

Като **учащ** ще разгледате съдържанието във формат за самостоятелно учене, ще помислите върху въпросите за размисъл, ще проучите и ще направите сами предложените групови дейности, за да можете да упражните уменията, свързани със знанията, предадени в презентацията.

Като **обучител**, когато предоставяте съдържанието на своите обучаеми, ще ги насочвате към съответните глави от *Наръчника за възрастни предприемачи*, където има съдържание и въпроси, предназначени за потенциалните посланици. Подобно на това, което бихте преживели в груповите дейности, за да задълбочите разбирането си по темата, трябва да ги проведете с вашите



обучаеми - в този случай обаче ролята ви се променя от участник във фасилитатор.

ЗАБЕЛЕЖКА: Силно препоръчително е сами да преминете през съдържанието и дейностите, преди да ги представите на обучаемите.

4 РАЗДЕЛИ

4.1 Раздел I: Предприемачество за възрастни: растеж, иновации и наследство

4.1.1 Резултати от обучението

След като завършите този раздел, ще можете да:

- Разберете концепцията за предприемачество сред по-възрастните и нейното значение за съвременното кариерно развитие.
- Определете предимствата на по-възрастните предприемачи, включително мъдрост, опит, устойчивост и зряло вземане на решения.
- Направете разлика между традиционното предприемачество и предприемачеството на зрелите хора.
- Разглеждате концепцията за кариерно наследство и нейното значение за предприемачеството сред по-възрастните.
- Обмисляте стратегии за насърчаване на предприемачеството сред по-зрелите работници.

4.1.2 Описание

В тази първа част ще проучите значението на предприемачеството сред по-възрастните в съвременното кариерно развитие и ще откриете уникалните предимства на по-зрелите предприемачи, като мъдрост, опит, устойчивост и зряло вземане на решения. Ще можете да правите разлика между традиционното предприемачество и по-зряло предприемачество, като същевременно ще навлезете в концепцията за кариерното наследство и неговото дълбоко въздействие.

В процеса на обучение ще ви помогне **PowerPoint презентация**, която е разделена на следните теми:

- Предприемачество в зряла възраст
- Стратегии за успех
- Оставяне на наследство
- Казуси на успешни възрастни предприемачи
- Заключение
- Въпроси за размисъл



Накрая ще ви поканим да помислите върху следните въпроси:

- Кои от обсъжданите ключови концепции или стратегии ви допаднаха най-много и как си представяте тяхното интегриране в кариерното развитие на по-възрастните работници?
- Какви възможности или предизвикателства очаквате, за да помогнете на по-зрелите работници да започнат да се занимават с предприемачество и как бихте им помогнали да се справят с тях?
- Какви стъпки могат да предприемат по-възрастните работници, за да се учат, адаптират и развиват като предприемачи или по-възрастни предприемачи? Как бихте им помогнали да формулират план за развитие? Как бихте измерили техния напредък и успех във времето?

Допълнителни материали:

- Vacigalupo, M., Kamylyis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. (2016). EntreComp: Entrepreneurship Competence Framework (Рамка за предприемачески компетенции). Люксембург: Служба за публикации на Европейския съюз; EUR 27939 BG; doi:10.2791/593884
- Дженифър Смит. Начин на мислене за растеж срещу фиксиран начин на мислене: Как това, което мислите, влияе на това, което постигате
- Интелигентна промяна. Какво представлява нагласата за растеж и как да я постигнем <https://www.intelligentchange.com/blogs/read/what-is-growth-mindset-and-how-to-achieve-it>
- Ашли Калинс. Фиксирана нагласа срещу нагласа за растеж Примери: <https://biglifejournal.com/blogs/blog/fixed-mindset-vs-growth-mindset-examples#:~:text=Fixed%20Mindset%3A%20I%20I%20don,if%20I%20fail%20at%20first>
- Шарън К. Паркър. Какво е проактивност <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/what-is-proactivity>
- Шарън К. Паркър. Значение на проактивността <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/why-proactivity-is-important>
- Mindmaven. Окончателното ръководство за продуктивност. <https://mindmaven.com/blog/proactivity/>
- Д-р Пиер-Никола Шваб. С възрастта предприемачите са по-малко уверени, но по-внимателни: <https://www.intotheminds.com/blog/en/effects-age-business-creation/>
- Елън Кочър. По-възрастни основатели: 5 причини, поради които 50-годишните предприемачи са по-успешни: https://www.linkedin.com/pulse/older-founders-5-reasons-why-50-something-more-ellen-kocher/?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card
- Знания в Wharton. Защо по-възрастните предприемачи имат предимство: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/age-of-successful-entrepreneurs/>
- Кумар Мехта. По-възрастните предприемачи постигат по-добри резултати от по-младите основатели - развенчаване на дискриминацията на база възраст:



<https://www.forbes.com/sites/kmehta/2022/08/23/older-entrepreneurs-outperform-younger-foundersshattering-ageism/>

- Тони Робинс. Как да оставим наследство: <https://www.tonyrobbins.com/business/how-to-leave-a-legacy/>
- Всъщност. Как да създадем наследство в 6 стъпки (плюс съвети): <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-legacy#:~:text=A%20кариерното%20наследство%20се%20отнася%20до,кариерните%20рискове%20и%20професионалните%20мрежи.>
- Професионални кариери по дизайн. Етапи на развитие на кариерата: Пътна карта за изграждане на наследство: <https://www.mettasolutions.com/the-developmental-stages-of-a-career-a-legacy-building-roadmap/>
- Science Direct. Създаване на карта на кариерното наследство, която да помогне за осигуряване на смислена работа в сестринството: https://www.etsu.edu/nursing/documents/creating_a_career_legacy_map.pdf

4.1.3 Групова дейност

Групова дейност към раздел 1

Име	Мечтайте на едро!
Цели на обучението	<ul style="list-style-type: none"> • Разберете научната основа на методологията за визуализация
Вид дейност	Визуализиране на потенциално бъдеще, в което собственото въздействие вече съществува
Времева рамка	Вдъхновете се да започнете пътуване към откритията
Необходими материали	<ul style="list-style-type: none"> • Визуализация
Въведение	Тази дейност предполага, че участниците вече са направили преглед на кариерата си и са проучили някои потенциални бъдещи кариерни развития. Тя използва методологията на визуализацията, за да помогне за по-добро проучване на потенциалното въздействие на бъдещите действия и да засили мотивацията за предприемане на активни стъпки за кариерно развитие.

	<p>Въображението не е полезно само в часовете по изкуство. Съществува все повече литература, която свързва способността ни да си представяме и визуализираме потенциални бъдещи сценарии с нашата способност да разгадаваме тенденции, да идентифицираме ключови фактори и в крайна сметка - да осъществяваме промени.</p> <p>Визуализацията влияе не само на когнитивното, но и на афективното ниво. Участието в дейности по визуализация може да окаже измеримо въздействие върху нивата на отдаденост към даден проект.</p>
Описание на дейността	<ol style="list-style-type: none">1. Инструктирайте участниците, че ще се включат в дейност по визуализация. Обяснете защо е важна (вж. въведението). Дейността ще се състои от три стъпки, всяка от които ще бъде извършена индивидуално и обсъдена по двойки. Накарайте участниците да сформират групи по двойки, в които ще останат през цялото време.2. Стъпка 1 - Запознайте участниците с инструкциите. Те разполагат с 10 минути, за да помислят и да си водят бележки, и още 10 минути, за да обсъдят написаното по двойки. Инструкции: Представете си сценарий за 10 години напред в бъдещето. Вашата наследена кариера е влязла в сила. Работили сте по плановете, които внимателно сте изложили пред себе си. Някои от тях сте успели да постигнете, други - не толкова.<ul style="list-style-type: none">• Къде се намирате в професионален план?• На каква позиция сте?• В каква компания?• С какво се занимава компанията?• Кои са нейните клиенти?• Какви са основните ѝ продукти и услуги?• Кои са нейните конкуренти?3. Стъпка 2 - Запознайте участниците с инструкциите. Те разполагат с 10 минути, за да помислят и да си направят бележки на отделен лист хартия, и още 10 минути, за да обсъдят написаното по двойки. Инструкции: Вижте компанията си от гледната точка на другите.<ul style="list-style-type: none">• Как клиентите ви виждат вашата компания? Какво им харесва в нея? Защо избират да купуват нейните продукти или услуги?• Как конкурентите ви виждат компанията? Защо тя е заплаха за тях?• Как колегите ви виждат компанията? Защо са мотивирани да работят там?4. Стъпка 3 - Запознайте участниците с инструкциите. Те разполагат с 10 минути, за да помислят и да си направят



	<p>бележки на отделен лист хартия, и още 10 минути, за да обсъдят написаното по двойки.</p> <p>Инструкции: Помислете как сте стигнали до мястото, на което се намирате.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Какви стъпки предприехте? • Кои от качествата ви са ви помогнали най-много? • Кое беше най-голямото предизвикателство за вас? • Къде щяхте да бъдете, ако не бяхте предприели това пътуване? <p>5. Представяне в голямата група. Помолете няколко желаещи участници да представят резултатите от трите стъпки пред групата.</p>
<p>Дебрифинг</p>	<p>Дискусия в групата. Можете да използвате следните въпроси:</p> <ul style="list-style-type: none"> • След като участвахте в дейността по визуализация, постигнахте ли по-голяма яснота относно перспективите си за създаване на бъдещо въздействие? • Чувствате ли се повече или по-малко мотивирани да станете по-възрастен предприемач? • От какво още се нуждаете, за да започнете това пътуване?
<p>Адаптиране към онлайн режим</p>	<p>Технически е възможно дейността да се проведе онлайн, като участниците се разпределят в стаи за дискусии по двойки (3 пъти за цялата дейност). По практически съображения двойките трябва да са случайни, но без да се променят и в трите етапа.</p> <p>Въпреки това се препоръчва дейността да се провежда на живо. Емоционалното и въздействие до голяма степен е свързано с динамиката на групата и може да се изгуби в онлайн режим.</p>
<p>Съвети за учителя</p>	<p>Уверете се, че преди началото на дейността е била проведена подготовка и че всички участници вече са обмислили потенциалните си бъдещи професии.</p> <p>Някои участници може да се затруднят да намерят отговор на въпросите. Може би ще искате да помислите за последващ, уточняващ въпрос, а също и за предоставяне на някои еднакви отговори, за да насочите въображението им.</p>

4.2 Раздел 2: Уменията на възрастния предприемач

4.2.1 Резултати от обучението

След като завършат този раздел, учащите ще могат да:



- Подпомагат развитието на меки и твърди умения, необходими за кариерата на възрастните предприемачи.
- Разбират функционирането на човешкия мозък и влиянието му върху вземането на решения и поведението
- Разпознават когнитивните пристрастия и грешки в мисловните процеси
- Оценяват значението на меките умения в предприемачеството и идентифициране на различните видове меки умения
- Прилагат методологията Design Thinking и Business Model Canvas за концептуализиране и усъвършенстване на бизнес идеи
- Разглеждат различните видове възможности за финансиране на различните етапи от развитието на бизнеса
- Определят най-подходящия вид финансиране за даден бизнес в зависимост от етапа на развитие и финансовите му изисквания.

4.2.2 Описание

В този раздел ще проучите основните умения за успех в предприемачеството - от разбирането на влиянието на човешкия мозък върху вземането на решения до практическите бизнес стратегии.

Започвайки с меките умения, ще разгледате невронауките, за да разберете как мозъкът влияе на нашите решения и поведение, след което ще се запознаете със стратегии за разпознаване на когнитивните отклонения, а накрая ще подчертаете значението на меките умения в предприемачеството и ще представите различните им видове. След това, преминавайки през твърдите умения, ще предоставите практически инструменти като Design Thinking и Business Model Canvas за усъвършенстване на бизнес идеите, а също така ще проучите възможностите за финансиране на различни етапи от развитието на бизнеса, като ви насочваме към оценка на банковите кредити, за да определите най-подходящия за вашето начинание.

PowerPoint презентацията ще ви помогне в този процес на обучение, като е разделена на следните теми:

От меките умения...

- Разбиране на мозъка
- Какво представляват меките умения и защо са толкова важни?

Към твърдите умения...

- Методологията на дизайн мисленето
- Шаблон на бизнес модела
- Възможности за финансиране
- Правни аспекти на стартирането на бизнес

Накрая ще ви поканим да помислите върху следните въпроси:

- Кои от обсъжданите ключови концепции или стратегии ви допаднаха най-много и как си представяте тяхното интегриране в кариерното развитие на по-възрастните работници?



- Смятате ли, че сте в състояние да насочите бъдещ по-възрастен предприемач през етапите на дизайн мисленето и да опишете идеята му в шаблона на бизнес модела? От какво още се нуждаете, за да улесните процеса?
- Има ли специфични национални правни изисквания, които са от съществено значение за ново предприятие? Къде бихте могли да научите повече? Можете ли да насочите по-възрастния предприемач към конкретна услуга?

Допълнителни материали:

- HBS. 5 примера за дизайнерско мислене в бизнеса: <https://online.hbs.edu/blog/post/design-thinking-examples>
- Колективен кампус. 6 компании, които успешно са приложили дизайнерско мислене: <https://www.collectivecampus.io/blog/6-companies-that-have-successfully-applied-design-thinking>
- Детелина. Как малките предприятия могат да използват "дизайнерското мислене", за да подобрят важни процеси: <https://blog.clover.com/how-small-businesses-can-use-design-thinking-to-improve-crucial-processes/>
- Създаване на бизнес модел: <https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation>
- Курсове на MinnaLearn: Различни видове финансиране: <https://courses.minnalearn.com/en/courses/startingup/financing/different-types-of-funding/>
- Нов капитал: Разбиране на 7-те основни вида бизнес финансиране и различните разходи за капитал: <https://novelcapital.com/7-types-of-business-funding-and-varying-costs/>
- Business.govt.nz: Избор на правилните видове финансиране:
- <https://www.business.govt.nz/getting-started/funding-your-business/choosing-the-right-types-of-funding/>
- Nerdwallet: 16 важни правни изисквания за стартиране на малък бизнес: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/startup-legal-checklist>
- Small Business Rainmaker: 7 правни съображения, които трябва да се приоритизират при стартиране на бизнес: <https://www.smallbusinessrainmaker.com/small-business-marketing-blog/7-legal-considerations-to-prioritize-when-starting-a-business>
- Световна организация за интелектуална собственост (СОИС): <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Investopedia: Споразумение за неразкриване на информация (NDA), обяснено с плюсове и минуси: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>



4.2.3 Групова дейност

Групова дейност 1 към раздел 2

Име	Предизвикателните стереотипите си
Цели на обучението	<ul style="list-style-type: none"> Разпознаване на когнитивните предразсъдъци и грешките в мисловните процеси Да разберете влиянието на когнитивните отклонения върху вземането на решения
Вид дейност	Групова дейност/дискусия
Времева рамка	30-45 мин.
Необходими материали	<ul style="list-style-type: none"> Карти с описания на често срещани когнитивни предразсъдъци (напр. предразсъдък на потвърждение, предразсъдък на закотвяне, евристична оценка на наличността) Химикалка и хартия за всеки участник
Въведение	<p>Представете концепцията за когнитивните предразсъдъци и как те влияят върху вземането на решения и поведението ни. Обяснете, че когнитивните предразсъдъци са систематични модели на отклонение от рационалността и те могат да повлияят на всички аспекти на живота ни, включително на бизнес решенията.</p>
Описание на дейността	<ol style="list-style-type: none"> Разделете участниците на малки групи Разпределете картите с описанията на когнитивните предразсъдъци на всяка група. Инструктирайте всяка група да прочете описанието на предразсъдъка и да обсъди примери за това кога може да са се сблъскали с него или да са го наблюдавали в реалния живот, в процеса на обмисляне на нов бизнес или предприемачески проблем. Насърчете участниците да споделят своите примери и да обсъдят потенциалното въздействие на тези предразсъдъци върху вземането на решения. След дискусията помолете всяка група да избере една от тенденциите, която смята за най-интересна или свързана с вземането на бизнес решения. Всяка група представя избраните от нея предразсъдъци и примери пред останалите участници.



Дебрифинг	<ul style="list-style-type: none"> Улеснете дискусията относно прозренията, получени от дейността. Насърчете участниците да помислят как когнитивните предразсъдъци могат да повлияят на предприемаческите им дейности и какви стратегии могат да използват, за да ги смекчат. Обобщете основните изводи и подчертайте важността на осъзнаването на когнитивните отклонения при вземането на информирани и ефективни бизнес решения.
Адаптиране към онлайн режим	Тази дейност може да се проведе онлайн, като се използват платформи за видеоконференции, виртуални бели дъски или инструменти за онлайн сътрудничество за групови дискусии и мозъчна атака. Обучителят може да сподели цифрови версии на картите с описания на когнитивните предразсъдъци.
Съвети за учителя	<ul style="list-style-type: none"> Насърчаване на активното участие и ангажираност на всички участници Създаване на атмосфера без осъждане, в която участниците се чувстват комфортно да споделят своите мисли и преживявания. Предоставяне на допълнителни ресурси или четива за когнитивните предразсъдъци за по-нататъшно проучване след дейността

Групова дейност 2 към раздел 2

Име	Моята бизнес идея - опишете я като професионалист
Цели на обучението	<ul style="list-style-type: none"> Научете как да опишете бизнес идеята си с помощта на Business Model Canvas (BMC) Получаване на обратна връзка за вашия бизнес модел Полза от партньорски обмен
Вид дейност	Групова дейност лице в лице - работа в малки групи, представяне и обсъждане
Времева рамка	50 мин. (до 1 ч. и 30 мин., ако предварително представите BMC)
Необходими материали	<ul style="list-style-type: none"> SASSI LLC Ръководство за стартиране на бизнес в напреднала възраст, глава 4, тема 2 "Моята бизнес идея: проверка на реалността", флипчарт, цветни маркери, тиксо

Въведение	Преди да започнат тази дейност, участниците трябва да се запознаят със слайдовете, представящи Business Model Canvas. Ако случаят не е такъв, можете да преминете през слайдовете заедно с тях, като в този случай ще е необходимо повече време.
Описание на дейността	<ul style="list-style-type: none">• Стъпка 1: Упражнението за глупавата крава: Фасилитаторът моли участниците да напишат 3 бизнес модела, в които "кравата играе главната роля" - обяснява на участниците, че това могат да бъдат всякакви луди, смешни или сериозни бизнес модели, включително кравата. Фасилитаторът раздава на участниците пощенски листчета и химикалки и ги оставя да създават и пишат идеите си в продължение на няколко минути (10 мин.).• Стъпка 2: След като участниците са готови, фасилитаторът моли 3 до 5 доброволци да представят своите бизнес модели. Фокусът на тяхното представяне трябва да бъде върху това кои са ключовите елементи на бизнес модела, споменати от всеки участник. Фасилитаторът записва споменатите елементи на флипчарта. Написаните елементи на бизнес модела ще бъдат споменати при представянето на платното на бизнес модела като концепция.• Стъпка 3: Като продължение на "упражнението за глупавата крава" фасилитаторът прави преход към теорията, като пита участниците какво е тяхното определение за бизнес модел. Може да се очаква, че участниците ще дадат различни определения, в които ще споменат различни аспекти и ключови елементи (или употреби) на бизнес модела. Фактът, че се представят (очаквано) различни определения, трябва да се използва от фасилитатора, за да представи идеята, че бизнес светът се нуждае от единно определение за това какво е бизнес модел. В тази връзка е представено най-популярното и използвано определение "бизнес моделът описва как бизнесът прави пари".• Стъпка 4: Основната част от концептуалната сесия е представянето, илюстрирането и обясняването на начина, по който работи всеки от 9-те градивни елемента на бизнес модела, как те си взаимодействат помежду си и как да се разработи цялостен бизнес модел. Заедно с представянето на всеки градивен елемент фасилитаторът винаги пита първо участниците какво според тях представлява съответният градивен елемент в бизнес модела на ИКЕА, за да илюстрира модела. След това той/тя представя предложени пример на слайда. Фасилитаторът умишлено търси взаимодействие и обсъжда предложените отговори на



участниците по всеки от обсъжданите градивни елементи.

- Стъпка 5: След като е обяснен всеки от градивните елементи, фасилитаторът представя платното като цяло - бърз, прост и визуален формат за комуникация, проектиране и анализ на бизнес модела на всяка организация. Фасилитаторът следва да обясни основните ключови области, които трябва да обхваща един бизнес модел с "голяма перспектива". Фасилитаторът следва също така да подчертае необходимостта от съгласуваност между всяка от тези четири области на "голямата перспектива".
- Стъпка 6: Припомнете накратко идеите от предишното упражнение - или помолете хората да гласуват и да изберат 4 идеи, или ги напишете на листчета и изберете 4 произволни.
- Стъпка 7: Разделете групата на 4 малки работни групи, всяка от които се състои от 4 участници. Разпределете на случаен принцип (или по избор) по една идея на един екип. Целта на упражнението е да разработят бизнес модел за своята услуга/продукт. Всяка група трябва да помисли за стратегия и позициониране на бизнеса, които са в съответствие с избрания бизнес модел.
- Стъпка 8: Помолете участниците да подготвят своето платно на бизнес модела на флипчарт и ги поканете да отделят време, за да преминат през всички градивни елементи.
- Стъпка 9: По време на груповите дискусии следете работата и времето. Ако хората имат въпроси, отговаряйте съответно. Обикновено групите трябва да отделят 5-10 мин. за обсъждане и избор на концепцията, която стои зад техния бизнес модел; около 20 мин. за дясната страна на платното (VP, CS, CH, CR и RS), а останалото време (около 10 мин.) за лявата страна на платното (KR, KA, KP и CS).
- Стъпка 10: Когато времето изтече, помолете всяка група да закрепят платната си на стената. Помолете малките групи да определят говорител, който да представи съответния бизнес модел, като обясни избраното позициониране на техния продукт/услуга, спецификата на бизнес модела и как градивните елементи взаимодействат помежду си. Помолете останалите групи да слушат и да предизвикват презентаторите с конструктивни въпроси относно целостта на избрания бизнес модел.

Дебрифинг	Опитайте се да улесните конструктивната дискусия между участниците, фокусирана върху целостта и логиката между градивните елементи на представените бизнес модели. Накрая обобщете основните констатации и изводи от работата на всяка група - ако се чувствате комфортно по темата, бихте могли дори да предоставите собствена обратна връзка на всеки от тях. След това бихте могли да обобщите усвоената концепция и инструмент, като подчертаете приложимостта им в реалния живот. Не забравяйте да попитате участниците как са се чувствали по време на упражнението, какъв е бил за тях опитът от работата в малка група, дали намират BMC за подходящ за собствените си бизнес идеи, какъв е бил техният "аха момент" по време на упражнението и какво биха отнесли въщи от този опит от семинара.
Адаптиране към онлайн режим	Би било доста трудно да се прояви истинска креативност и да се потопите в смислена дискусия в отделните стаи. Този семинар се препоръчва за изпълнение лице в лице, но ако е необходимо, може да се проведе в Zoom - в такъв случай трябва да се използват инструменти за съвместно обучение (напр. дъски Miro вместо флипчарти).
Съвети за учителя	Ако участниците не са запознати с BMC (но дори и да са запознати), би било полезно да имат общо разбиране за концепцията и градивните елементи. Ако времето е ограничено, един от начините би бил да помолите групата да премине самостоятелно през презентацията преди семинара. Ако можете да си позволите повече време, още по-добре би било сами да обясните концепцията за BMC чрез примера на ИКЕА - в този случай можете да използвате предоставената презентация. За да улесните работата на групата, бихте могли да помислите и за разпечатване на шаблона с 9-те градивни елемента, за да помогнете на хората първо да скицират своя модел, преди да го нарисуват на флипчарта.

4.3 Раздел 3: Отключване на възможности - от доброволчество до дигитален бизнес

4.3.1 Резултати от обучението

След като завърши тази част, обучаемият ще може:

- Да насочва по-възрастен предприемач по различни пътища на кариерно развитие
- Да разбере различните начини за предприемаческо проучване, включително доброволчество, работа на свободна практика, наставничество, социално предприемачество и цифров бизнес.
- Да придобие практически знания и умения, необходими за инициране, управление и поддържане на предприемачески начинания, включително работа в мрежа, анализ на пазара, стратегическо планиране и цифрова грамотност.



- Да знае как да развива умения за сътрудничество и работа в мрежа, за да използва ресурсите, експертния опит и възможностите в рамките на предприемаческите екосистеми, като насърчава иновациите и растежа.

4.3.2 Описание

Целта на изучаването на този раздел е да се навлезе в различните пътища на предприемачеството и иновациите, за да се даде възможност на хората да се ориентират в динамичния пейзаж на съвременната кариера.

Чрез това проучване ще открият практически стратегии и умения, които могат да приложат в предприемаческите си действия. Независимо дали става въпрос за запознаване с основите на работата на свободна практика, овладяване на изкуството на консултирането или възприемане на принципите на социалното предприемачество, нашата цел е да снабдим участниците с инструментите, от които се нуждаят, за да успеят в избраните от тях области. Също така, съдържанието ще ви вдъхнови да преследвате интересите си, да използвате експертните си познания и да прокарате свои собствени пътища към успеха. Като насърчаваме духа на любопитство, креативност и иновативност, ние се стремим да ви дадем възможност да реализирате предприемаческите си стремежи и да окажете положително въздействие във вашите общности и извън тях.

В процеса на обучение ще ви помогне PPT презентация, разделена на следните теми:

Разбиране на доброволчеството

Преминаване към работа на свободна практика

Обмисляне на наставничество

Проучване на социалното предприемачество

Навигация в дигиталния свят

Разбиране на дигиталните бизнес модели

Изграждане на успешен цифров бизнес

Накрая ще ви поканим да помислите върху следните въпроси:

- Какви са потенциалните ползи и предизвикателства при преминаването към работа на свободна практика и как мога да помогна на по-възрастния предприемач да се справи ефективно с тези аспекти, за да постигне успех?
- Как мога да насоча по-възрастен предприемач да приложи принципите на социалното предприемачество и да се справи със социални или екологични предизвикателства, които го вълнуват?
- Как мога да напътствам по-възрастен предприемач при разработването на цифрова бизнес стратегия, която да съответства на неговите цели,



ценности и цели пазар, и какви ключови показатели за ефективност трябва да приоритизираме, за да измерим успеха?

Допълнително четиво:

- Програма Aalto Venutres: <https://avp.aalto.fi/about/>
- Frobes Health (2023 г.): 11 смислени начина, по които възрастните хора могат да станат доброволци още сега;
- <https://www.forbes.com/health/healthy-aging/volunteer-opportunities-for-older-adults/>
- Lam, Alfred H.K. et al (2021): Benefits of volunteerism for middle-aged and older adults: comparisons between types of volunteering activities, in: Ageing and Society, 1-20.
- Vantage (2022 г.): 9 ползи от доброволчеството за възрастните хора, Блог, 24 октомври 2022 г.; <https://vantageaging.org/blog/benefits-older-adults-gain-volunteering/>
- Доброволци на ООН: Доброволчество; <https://knowledge.unv.org/theme/volunteerism>
- Freelancermap (2021 г.): Freelancer werden, <https://www.freelancermap.de/blog/wp-content/uploads/2021/10/freelancer-werden-whitepaper-freelancermap.pdf>
- Ipse: Въведение в работата на свободна практика: <https://students.hud.ac.uk/media/assets/photo/enterprise/IntroductionToFreelancerSTUDENT.pdf>
- Често задавани въпроси за фрилансъри, Мога ли да започна нова кариера на 50 години? Работата на свободна практика като пенсионер, <https://www.freelancerfags.com/new-career-at-50/>
- StartupTalky, Плюсовете и минусите на това да работиш на свободна практика, <https://startuptalky.com/freelancing-pros-and-cons/>
- Шенкер, Нанси (2020 г.) с ясен глас: след 50 години. Как да успеете на всяка възраст, <https://www.clearvoice.com/blog/freelancing-after-50/>
- Либерто, Даниел (2021 г.) в Investopedia, Определение за икономика на свободна практика, <https://www.investopedia.com/terms/f/freelance-economy.asp>
- Law, Mark (2016): 7-те ключа към успешна кариера в сферата на консултациите; London Business School;
- InsideCareers. Специалисти в нишови табла за работа, достъпно през март 2023 г., <https://www.insidecareers.co.uk/career-advice/advice-on-becoming-a-consultant/>
- HubSpot (2022 г.): How to Become a Consultant: 11 Steps to Doing it Right (Как да станете консултант: 11 стъпки, за да го направите правилно), достъпно през март 2023 г., <https://blog.hubspot.com/sales/how-to-become-a-consultant>
- Naveen, Agarwal (2019): What I learned in my first year as an independent consultant (Какво научих през първата си година като независим консултант), LinkedIn, достъпно през март 2023 г., <https://www.linkedin.com/pulse/what-i-learned-my-first-year-independent-consultant-agarwal-ph-d/>



- По отношение на успеха - консултант срещу ментор. Каква е разликата? Достъпно през март 2023 г., <https://successwise.com/consultant-versus-mentor/>
- Агенция за доброто, Защо трябва да създадете социално предприятие, достъпно през март 2023 г., <https://agencyforgood.co.uk/why-you-should-start-a-social-enterprise/>
- Bussinessart, Theresa Imre, markta.at, посетен през март 2023 г., <https://www.businessart.at/theresa-imre-marktaat>
- Дрейтън, Б. (2006 г.) "Всеки, който прави промени": Върховната цел на социалното предприемачество. Иновации, 1, 80-96.
- Училище за социални предприемачи, Finding money to start a social enterprise (Намиране на пари за стартиране на социално предприятие), достъпно през март 2023 г., <https://www.the-sse.org/resources/starting/finding-money-start-social-enterprise/>
- Училище за социални предприемачи, Как да създадем социално предприятие в 10 стъпки, достъпно през март 2023 г., <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-social-enterprise-10-steps/>
- Напрежение. Geschichte, достъпно през март 2023 г., <https://www.vollpension.wien/geschichte/>

4.3.3 Групова дейност

Групова дейност към раздел 3

Име	Спринт за дигитални открития
Цели на обучението	<ul style="list-style-type: none"> • Предизвикайте любопитство към дигиталните възможности. • Насърчаване на търсенето на нови пътища за личностно и професионално израстване.
Вид дейност	Индивидуално / обсъждане в група
Времева рамка	10 - 15 минути
Необходими материали	<ul style="list-style-type: none"> • Писалка или молив • Хартия или цифрово устройство за водене на бележки • Достъп до интернет
Въведение	Приветствайте участниците в спринта за дигитални открития. Обяснете, че тази бърза дейност има за цел да разпали любопитството към цифровите възможности и да вдъхнови проучване за лично и професионално развитие.

Описание на дейността	<p>1. Мозъчна атака на идеи: Участниците отделят малко време, за да помислят и да се сетят на цифровите дейности или хобита, които ги интересуват. Те записват всички идеи, които им идват наум, независимо от техния размер или осъществимост.</p> <p>2. Изберете една идея: Всеки участник избира една идея от своя списък, която да проучи допълнително. Те избират нещо, което ги вълнува и съответства на техните интереси и цели.</p> <p>3. Проучвайте бързо: Участниците прекарват една минута в проучване на онлайн ресурси или платформи, свързани с избраната от тях идея. Търсят уебсайтове, приложения или общности, където могат да научат повече или да започнат с дейността.</p> <p>4. Поставяне на цел: Всеки участник си поставя проста и постижима цел въз основа на избраната от него идея. Тя може да бъде записване за безплатен онлайн курс или присъединяване към дигитална общност, свързана с техния интерес.</p> <p>5. Споделете с партньор (по избор): Ако участват с партньор или група, участниците споделят избраната от тях идея и цел. Те обсъждат защо се вълнуват от нея и всички първоначални стъпки, които планират да предприемат.</p>
Дебрифинг	Проведете кратка дискусия за преживяното. Помолете участниците да споделят избраната от тях идея и цел, както и всички прозрения, придобити по време на дейността, и насърчете размисъл за значението на любопитството и изследването за личното и професионалното израстване.
Адаптиране към онлайн режим	Тази дейност може да се проведе онлайн, като се използват платформи за видеоконференции и дигитални инструменти за мозъчна атака и водене на бележки. Насърчавайте участниците да споделят своите изследователски резултати и цели чрез функции за споделяне на екрана или чат.
Съвети за учителя	<ul style="list-style-type: none">• Поддържайте бързо темпо на дейността, за да поддържате ангажираността и динамиката.• Подчертайте значението на избора на идея, която истински вълнува участниците• Насърчаване на участниците да предприемат конкретни стъпки за постигане на избраната от тях цел след приключване на дейността.



www.sassi-llc.eu



Тази работа е лицензирана под лиценза Creative Commons Признание-Споделяне на споделеното 4.0 International License. За да видите копие на този лиценз, посетете <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> или изпратете писмо до Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

ПАРТНЬОРИ:



Съфинансирано от
Европейския съюз

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.