

# STAŤ SA STARŠÍM PODNIKATEĽOM!

## Modul 5 Pracovný zožit



**SASSI**  
Later-life Careers

<https://www.sassi-llc.eu/>

## Obsah

STAŤ SA STARŠÍM PODNIKATEĽOM! .....	1
1 ÚVOD .....	3
2 Ciele a úlohy modulu .....	3
3 dodanie modulu .....	3
4 KAPITOLY MODULU .....	4
<b>4.1 Kapitola 1 Podnikanie starších ľudí: 1.2 Rýchlejší rast, inovácie a dedičstvo v neskoršom veku</b> .....	4
4.1.1 Výsledky vzdelávania .....	4
4.1.2 Samoštúdium (stručný opis) .....	4
4.1.3 Činnosť skupiny .....	6
<b>4.2 Kapitola 2 Schody od mäkkých k tvrdým: zručnosti staršieho podnikateľa</b> .....	8
4.2.1 Výsledky vzdelávania .....	8
4.2.2 Samoštúdium (stručný opis) .....	9
4.2.3 Činnosť skupiny .....	10
<b>4.3 Kapitola 3 Uvoľnenie príležitostí: Od dobrovoľníctva k digitálnemu podnikaniu</b> .....	14
4.3.1 Výsledky vzdelávania .....	14
4.3.2 Samoštúdium (stručný opis) .....	15
4.3.3 Činnosť skupiny .....	17
KONZORCIUM PROJEKTOV .....	19

## I ÚVOD

Tento modul umožňuje školiteľom používať výsledok projektu č. 3, Príručku, ako sa stať starším podnikateľom. Príručka sa priamo zaoberá potrebou rekvalifikácie a zvyšovania kvalifikácie starších ľudí, ktorí sa snažia o zmenu kariéry v neskoršom veku; zmeny, ktoré využívajú predchádzajúce skúsenosti a/alebo konkrétne záujmy a vášne. Príručka je navrhnutá ako zdroj pre odborníkov v oblasti C-VET, ktorý sa môže uplatniť, a predstavuje súbor nástrojov na podporu a rekvalifikáciu starších pracovníkov, aby sa stali samostatne zárobkovo činnými osobami, sociálnymi podnikateľmi, digitálnymi podnikateľmi a/alebo prístupmi k vytvoreniu kariéry na základe dedičstva (t. j. "vrátiť niečo spoločnosti").

## 2 CIELE A ÚLOHY MODULU

Cieľom modulu je umožniť školiteľom podporovať kariéru v neskoršom veku. Po absolvovaní modulu môžeme očakávať najmä to, že:

- Odborníci v oblasti odborného vzdelávania a prípravy získajú väčšie povedomie o potrebách začínajúcich "starších podnikateľov" a o tom, ako ich podporovať.
- Príručku budú uplatňovať vo svojej poradenskej praxi.
- Starší pracovníci/uchádzači o zamestnanie/zmeny zamestnania si osvoja nové zručnosti a prístupy k podnikaniu a podnikavosti a potenciálne sa stanú "staršími podnikateľmi".

## 3 REALIZÁCIA MODULU





Modul 5 pozostáva z 3 jednotiek, ktoré sú rozšírením a zdokonalením obsahu prezentovaného v kurze "[Sprievodca ako sa stať starším podnikateľom](#)", ktorý je k dispozícii v SASSI HUB. V súlade s ostatnými modulmi každá kapitola obsahuje PowerPoint s obsahom a materiálmi na samoštúdium, ako aj otázky na zamyslenie a skupinové aktivity prispôbené na facilitáciu počas osobných stretnutí, ktoré by sa však mohli prispôsobiť aj online prostrediu.

Ako **študent** budete skúmať obsah formou samoštúdia, premýšľať o otázkach na zamyslenie, študovať a sami vykonávať navrhované skupinové aktivity, aby ste si mohli precvičiť zručnosti súvisiace s vedomosťami sprostredkovanými v PowerPontoch.

Ako **školiteľ** pri poskytovaní obsahu svojim účastníkom ich budete viesť príslušnými kapitolami *Príručky, ako sa stať starším podnikateľom*, ktorá obsahuje obsah a otázky určené pre potenciálnych ambasádorov. Podobne ako ste museli absolvovať skupinové aktivity na prehĺbenie svojho porozumenia témy, musíte ich vykonávať so svojimi žiakmi - v tomto prípade sa však vaša úloha mení z účastníka na facilitátora.

**POZNÁMKA:** Dôrazne sa odporúča, aby ste si obsah a aktivity pred ich prezentáciou žiakom sami prešli.

## Kľúč

Samoštúdium	
Činnosť skupiny	
Individuálna činnosť	
Sebahodnotenie	

## 4 KAPITOLY MODULU

### 4.1 Kapitola I Podnikanie starších ľudí: Vychádzanie z rastu, inovácií a dedičstva v neskoršom veku

#### 4.1.1 Výsledky vzdelávania

Po absolvovaní tejto časti budete vedieť:

- Pochopiť koncept staršieho podnikania a jeho význam v súčasnom kariérom rozvoji.
- Identifikujte výhody starších podnikateľov vrátane múdrosti, skúseností, odolnosti a zrelého rozhodovania.
- Rozlišujte medzi tradičným podnikaním a podnikaním starších ľudí.
- Preskúmajte koncept kariérneho dedičstva a jeho význam v podnikaní starších ľudí.
- Premýšľajte o stratégiách na podporu podnikania starších pracovníkov

#### 4.1.2 Samoštúdium (stručný opis)

V tomto prvom bloku sa budete venovať významu podnikania starších ľudí v modernom kariérom rozvoji a odhalíte jedinečné výhody, ktoré starší ľudia prinášajú, ako napríklad múdrosť, skúsenosti, odolnosť a zrelé rozhodovanie. Budete schopní rozlišovať medzi tradičným podnikaním a olderpreneurshipom a zároveň sa ponoríte do konceptu kariérneho dedičstva a jeho hlbokého vplyvu.

V tomto procese učenia vás bude sprevádzať program **PowerPoint**, ktorý je rozdelený do nasledujúcich tém:

- StaršíPodnikanie



- Stratégie pre úspech
- Zanechanie dedičstva
- Prípadové štúdie úspešných starších podnikateľov
- Záver
- Reflexia

Na záver sa môžete zamyslieť nad nasledujúcimi otázkami:

- Ktoré kľúčové koncepty alebo stratégie, o ktorých sa diskutovalo, sa vám najviac páčili a ako si predstavujete ich začlenenie do kariérneho rozvoja starších pracovníkov?
- Aké príležitosti alebo výzvy očakávate pri pomoci starším pracovníkom pri podnikaní alebo seniorpreneurship a ako by ste im pomohli pri ich riešení?
- Aké kroky by mohli starší pracovníci podniknúť, aby sa neustále učili, prispôbovali a rástli ako podnikatelia alebo starší podnikatelia? Ako by ste im pomohli sformulovať plán rozvoja? Ako by ste merali ich pokrok a úspech v priebehu času?

Ďalšie čítanie:

- Bacigalupo, M., Kampylis, P., Punie, Y., Van den Brande, G. (2016). EntreComp: Rámec podnikateľských kompetencií. Luxemburg: Úrad pre vydávanie publikácií Európskej únie; EUR 27939 SK; doi:10.2791/593884.
- Jennifer Smithová. Rastové myslenie verus fixné myslenie: Ako to, čo si myslíte, ovplyvňuje to, čo dosiahnete <https://www.mindsethealth.com/matter/growth-vs-fixed-mindset>
- Inteligentná zmena. Čo je rastové myslenie a ako ho dosiahnuť <https://www.intelligentchange.com/blogs/read/what-is-growth-mindset-and-how-to-achieve-it>
- Ashley Cullins. Fixné myslenie vs. rastové myslenie Príklady: <https://biglifejournal.com/blogs/blog/fixed-mindset-vs-growth-mindset-examples#:~:text=Fixed%20Mindset%3A%20I%20I%20don,if%20I%20fail%20at%20first>
- Sharon K. Parkerová. Čo je proaktivita <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/what-is-proactivity>
- Sharon K. Parkerová. Význam proaktivity <https://sites.google.com/site/profsharonparker/proactivity-research/why-proactivity-is-important>
- Mindmaven. Definitívny sprievodca produktivitou. <https://mindmaven.com/blog/proactivity/>
- Dr. Pierre-Nicolas Schwab. S pribúdajúcim vekom sú podnikatelia menej sebavedomí, ale viac premýšľajú: <https://www.intotheminds.com/blog/en/effects-age-business-creation/>
- Ellen Kocherová. Starší zakladatelia: 5 dôvodov, prečo sú podnikatelia po päťdesiatke úspešnejší: [https://www.linkedin.com/pulse/older-founders-5-reasons-why-50-something-more-ellen-kocher/?trk=pulse-article\\_more-articles\\_related-content-card](https://www.linkedin.com/pulse/older-founders-5-reasons-why-50-something-more-ellen-kocher/?trk=pulse-article_more-articles_related-content-card)
- Znalosti na Whartone. Prečo majú starší podnikatelia výhodu: <https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/age-of-successful-entrepreneurs/>



- Kumar Mehta. Starší podnikatelia dosahujú lepšie výsledky ako mladší zakladatelia - prelomenie ageizmu: <https://www.forbes.com/sites/kmehta/2022/08/23/older-entrepreneurs-outperform-younger-foundersshattering-ageism/>
- Tony Robbins. Ako zanechať dedičstvo: <https://www.tonyrobbins.com/business/how-to-leave-a-legacy/>
- V skutočnosti. Ako vytvoriť dedičstvo v 6 krokoch (plus tipy): <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/career-legacy#:~:text=A%20kariérne%20dedičstvo%20odkazuje%20na,kariérne%20riziká%20a%20profesijné%20siete.>
- Profesionálna kariéra podľa návrhu. Vývojové fázy kariéry: Plán budovania kariéry: <https://www.mettasolutions.com/the-developmental-stages-of-a-career-a-legacy-building-roadmap/>
- Science Direct. Vytvorenie mapy kariérneho odkazu, ktorá pomôže zabezpečiť zmyslupnú prácu v ošetrovatelstve: [https://www.etsu.edu/nursing/documents/creating\\_a\\_career\\_legacy\\_map.pdf](https://www.etsu.edu/nursing/documents/creating_a_career_legacy_map.pdf)

#### 4.1.3 Činnosť skupiny

Tabuľka 1 Činnosť skupiny 1

Názov	Snívajte vo veľkom!
Ciele vzdelávania	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pochopiť vedecké pozadie metodiky vizualizácie</li> </ul>
Typ činnosti	Vizualizovať potenciálnu budúcnosť, v ktorej už existuje vlastný vplyv
Časový rámec	Inšpirujte sa na cestu objavovania
Potrebné materiály	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vizualizácia</li> </ul>
Úvod	Táto aktivita predpokladá, že účastníci už urobili prehľad svojej kariéry a preskúmali niektoré možnosti budúceho kariérneho rozvoja. Využíva metodiku vizualizácie, ktorá pomáha lepšie preskúmať potenciálny vplyv budúcich krokov a posilňuje motiváciu k aktívnym krokom pre kariérny rozvoj. Predstavivosť nie je užitočná len na hodinách umenia. Existuje čoraz viac literatúry, ktorá spája našu schopnosť predstavovať si



	<p>a vizualizovať potenciálne budúce scenáre s našou schopnosťou odhaliť trendy, identifikovať kľúčové faktory a nakoniec - uskutočniť zmeny.</p> <p>Vizualizácia ovplyvňuje nielen kognitívnu, ale aj afektívnu úroveň. Účast' na vizualizačných aktivitách môže mať merateľný vplyv na úroveň oddanosti projektu.</p>
Popis činnosti	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Poučte účastníkov, že sa zúčastnia na vizuálnej aktivite. Vysvetlite, prečo je vizualizácia dôležitá (pozri úvod). Aktivita bude mať tri kroky, z ktorých každý sa bude vykonávať individuálne a diskutovať vo dvojici. Nechajte účastníkov vytvoriť dvojice, v ktorých zostanú počas všetkých krokov.</li><li>2. Krok 1 - Predstavte účastníkom inštrukcie. Majú 10 minút na premýšľanie a robenie si poznámok a ďalších 10 minút na diskusiu vo dvojiciach o tom, čo napísali. Pokyny: Predstavte si scenár, ktorý sa odohrá o 10 rokov v budúcnosti. Vaša zdedená kariéra vstúpila do platnosti. Pracovali ste na plánoch, ktoré ste si pred sebou starostlivo stanovili. Niektoré z nich sa vám podarilo splniť, iné už menej.<ul style="list-style-type: none"><li>• Kde sa nachádzate po profesionálnej stránke?</li><li>• Na akej pozícii ste?</li><li>• V akej spoločnosti?</li><li>• Čo spoločnosť robí?</li><li>• Kto sú jej klienti?</li><li>• Aké sú jej hlavné produkty a služby?</li><li>• Kto sú jej konkurenti?</li></ul></li><li>3. Krok 2 - Predložte účastníkom inštrukcie. Majú 10 minút na premýšľanie a robenie si poznámok na samostatný list papiera a ďalších 10 minút diskutujú vo dvojiciach o tom, čo napísali. Pokyny: Pozrite sa na svoju spoločnosť z pohľadu ostatných.<ul style="list-style-type: none"><li>• Ako vidia vašu spoločnosť vaši klienti? Čo sa im na nej páči? Prečo sa rozhodli kúpiť si jej výrobky alebo služby?</li><li>• Ako vidia spoločnosť vaši konkurenti? Prečo je pre nich hrozbou?</li><li>• Ako vidia spoločnosť vaši kolegovia? Prečo sú motivovaní pracovať v nej?</li></ul></li><li>4. Krok 3 - Predložte účastníkom inštrukcie. Majú 10 minút na premýšľanie a robenie si poznámok na osobitný list papiera a ďalších 10 minút diskutujú o tom, čo napísali, vo dvojiciach. Pokyny: Zamyslite sa nad tým, ako ste sa dostali tam, kde sa nachádzate.<ul style="list-style-type: none"><li>• Aké kroky ste podnikli?</li><li>• Ktoré z vašich vlastností vám najviac pomohli?</li><li>• Čo bolo pre vás najväčšou výzvou?</li><li>• Kde by ste boli, keby ste sa na túto cestu nevydali?</li></ul></li><li>5. Prezentácia vo veľkej skupine. Požiadajte niekoľko ochotných</li></ol>



	účastníkov, aby skupine prezentovali výsledky všetkých troch krokov.
Debriefing	Diskusia v skupine. Môžete použiť nasledujúce otázky: <ul style="list-style-type: none"><li>• Dosiahli ste po účasti na vizualizačnej aktivite väčšiu mieru jasnosti o svojich vyhlídkach na vytvorenie budúceho vplyvu?</li><li>• Máte väčšiu alebo menšiu motiváciu stať sa starším podnikateľom ako predtým?</li><li>• Čo ešte potrebujete na to, aby ste mohli začať túto cestu?</li></ul>
Prispôsobenie režimu online	Technicky je možné uskutočniť aktivitu online tak, že sa účastníci rozdelia do miestností na diskusie vo dvojiciach (3 krát za celú aktivitu). Z praktických dôvodov musia byť dvojice náhodné, ale konzistentné pre všetky tri etapy. Odporúča sa však vykonávať túto činnosť v osobnom prostredí. Emocionálny vplyv aktivity je do veľkej miery spojený s dynamikou živej skupiny a v online režime by sa mohol stratiť.
Tipy pre školiteľa	Uistite sa, že pred aktivitou prebehla rozcvička a že všetci účastníci už uvažovali o možných budúcich povolaniach. Niektorí účastníci môžu mať problém nájsť odpoveď na otázku. Možno budete chcieť zvážiť následné, vysvetľujúce otázky a tiež poskytnutie niektorých rovnakých odpovedí, aby ste usmernili ich predstavivosť.

## 4.2 Kapitola 2 Schodisko od mäkkých k tvrdým: zručnosti staršieho podnikateľa

### 4.2.1 Výsledky vzdelávania

Po absolvovaní tejto kapitoly budú žiaci schopní:

- Podpora rozvoja mäkkých a tvrdých zručností potrebných pre kariéru staršieho podnikateľa.
- pochopiť fungovanie ľudského mozgu a jeho vplyv na rozhodovanie a správanie
- Rozpoznať kognitívne predsudky a chyby v procesoch myslenia
- Oceniť význam mäkkých zručností v podnikaní a identifikovať rôzne typy mäkkých zručností
- Uplatňovanie metodiky Design Thinking a Business Model Canvas na konceptualizáciu a zdokonaľovanie podnikateľských nápadov
- Preskúmajte rôzne typy možností financovania, ktoré sú k dispozícii v rôznych fázach rastu podniku.
- určenie najvhodnejšieho typu financovania pre podnik na základe fázy jeho rozvoja a finančných požiadaviek



#### 4.2.2 Samoštúdium (stručný opis)

V tejto časti sa zoznámite so základnými zručnosťami potrebnými na dosiahnutie podnikateľského úspechu, od pochopenia vplyvu ľudského mozgu na rozhodovanie až po praktické obchodné stratégie.

Začneme mäkkými zručnosťami, preskúmame neurovedy, aby sme pochopili, ako mozog ovplyvňuje naše rozhodnutia a správanie, potom stratégie na rozpoznanie kognitívnych predsudkov a na záver zdôrazníme význam mäkkých zručností v podnikaní a predstavíme ich rôzne typy. Ďalej prejdete cez tvrdé zručnosti, poskytnete praktické nástroje, ako je Design Thinking a Business Model Canvas na zdokonalenie podnikateľských nápadov, a tiež preskúmate možnosti financovania v rôznych fázach podnikania, pričom vás usmerníte pri hodnotení bankových úverov, aby ste určili, ktoré sú pre váš podnik najvhodnejšie.

Tento program PowerPoint vás bude sprevádzať týmto procesom učenia a je rozdelený do nasledujúcich tém:

Od mäkkých zručností...

- Pochopenie mozgu
- Čo sú to mäkké zručnosti a prečo sú také dôležité?

Na ťažké zručnosti...

- Metodika dizajnového myslenia
- Plátno obchodného modelu
- Možnosti financovania
- Právne aspekty začatia podnikania

Na záver sa môžete zamyslieť nad nasledujúcimi otázkami:

- Ktoré kľúčové koncepty alebo stratégie, o ktorých sa diskutovalo, sa vám najviac páčili a ako si predstavujete ich začlenenie do kariérneho rozvoja starších pracovníkov?
- Máte pocit, že dokážete budúceho staršieho podnikateľa previesť fázami Design Thinking a opísať jeho nápad v Business Model Canvas? Čo ešte potrebujete na uľahčenie tohto procesu?
- Existujú nejaké špecifické vnútroštátne právne požiadavky, ktoré sú pre nový podnik veľmi dôležité? Kde by ste sa mohli dozvedieť viac? Mohli by ste staršieho podnikateľa odkázať na konkrétnu službu?

Ďalšie čítanie:

- HBS. 5 príkladov dizajnového myslenia v podnikaní: <https://online.hbs.edu/blog/post/design-thinking-examples>
- Kolektívny kampus. 6 spoločností, ktoré úspešne aplikovali dizajnové myslenie: <https://www.collectivecampus.io/blog/6-companies-that-have-successfully-applied-design-thinking>



- Clover. Ako môžu malé podniky využiť "dizajnové myslenie" na zlepšenie kľúčových procesov: <https://blog.clover.com/how-small-businesses-can-use-design-thinking-to-improve-crucial-processes/>
- Vytváranie obchodných modelov: <https://www.strategyzer.com/books/business-model-generation>
- Kurzy MinnaLearn: Rôzne typy financovania: <https://courses.minnalearn.com/en/courses/startingup/financing/different-types-of-funding/>
- Nový kapitál: Pochopenie 7 základných typov financovania podnikania a rôznych nákladov na kapitál: <https://novelcapital.com/7-types-of-business-funding-and-varying-costs/>
- Business.govt.nz: Výber správnych typov financovania:
- <https://www.business.govt.nz/getting-started/funding-your-business/choosing-the-right-types-of-funding/>
- Nerdwallet: 16 dôležitých právnych požiadaviek na založenie malého podniku: <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/startup-legal-checklist>
- Small Business Rainmaker: 7 právnych aspektov, ktoré je potrebné uprednostniť pri zakladaní podniku: <https://www.smallbusinessrainmaker.com/small-business-marketing-blog/7-legal-considerations-to-prioritize-when-starting-a-business>
- Svetová organizácia duševného vlastníctva (WPO): <https://www.wipo.int/portal/en/index.html>
- Investopedia: Vysvetlenie dohody o mlčanlivosti (NDA) s výhodami a nevýhodami: <https://www.investopedia.com/terms/n/nda.asp>

#### 4.2.3 Činnosť skupiny

Tabuľka 2 Činnosť skupiny 2

Názov	Výzva Bias Buster
Ciele vzdelávania	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozpoznať kognitívne predsudky a chyby v procesoch myslenia</li> <li>• pochopiť vplyv kognitívnych predsudkov na rozhodovanie</li> </ul>
Typ činnosti	Skupinová aktivita/diskusia
Časový rámec	30-45 minút
Potrebné materiály	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Karty s popisom bežných kognitívnych skreslení (napr. skreslenie potvrdzovania, skreslenie ukotvenia, heuristika dostupnosti)</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• pero a papier pre každého účastníka</li></ul>
Úvod	<p>Predstavte koncept kognitívnych predsudkov a ich vplyv na naše rozhodovanie a správanie. Vysvetlite, že kognitívne predsudky sú systematické vzorce odchýlok od racionality a môžu ovplyvňovať všetky aspekty nášho života vrátane obchodných rozhodnutí.</p>
Popis činnosti	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Rozdeľte účastníkov do malých skupín</li><li>2. Rozdajte každej skupine kartičky s popisom kognitívnych predsudkov.</li><li>3. Dajte každej skupine pokyn, aby si prečítala opis zaujatosti a prediskutovala príklady, kedy sa mohla s touto zaujatosťou stretnúť alebo ju spozorovať v reálnom živote, v procese uvažovania o novom podnikaní alebo podnikateľskom probléme.</li><li>4. Vyzvite účastníkov, aby sa podelili o svoje príklady a diskutovali o možnom vplyve týchto predsudkov na rozhodovanie.</li><li>5. Po skončení diskusie požiadajte každú skupinu, aby si vybrala jednu zaujatosť, ktorú považuje za najzaujímavejšiu alebo relevantnú pre obchodné rozhodovanie.</li><li>6. Každá skupina predstaví zvyšku účastníkov svoje zvolené zaujatie a príklady.</li></ol>
Debriefing	<ul style="list-style-type: none"><li>• Uľahčite diskusiu o poznatkoch získaných z tejto aktivity. Vyzvite účastníkov, aby sa zamysleli nad tým, ako môžu kognitívne predsudky ovplyvniť ich podnikateľské aktivity a aké stratégie môžu použiť na zmiernenie týchto predsudkov.</li><li>• Zhrňte kľúčové poznatky a zdôraznite dôležitosť uvedomovania si kognitívnych predsudkov pri prijímaní informovaných a efektívnych obchodných rozhodnutí.</li></ul>
Prispôsobenie režimu online	<p>Táto aktivita sa môže vykonávať online pomocou videokonferenčných platforiem, virtuálnych tabúl alebo online nástrojov na spoluprácu pri skupinových diskusiách a brainstormingu. Školiteľ môže zdieľať digitálne verzie kariet s popisom kognitívnych predsudkov.</p>
Tipy pre školiteľa	<ul style="list-style-type: none"><li>• Podporovať aktívnu účasť a zapojenie všetkých účastníkov</li><li>• Podporovať atmosféru bez odsudzovania, v ktorej sa účastníci cítia príjemne pri zdieľaní svojich myšlienok a skúseností.</li><li>• Poskytnite ďalšie zdroje alebo čítanie o kognitívnych predsudkoch na ďalšie skúmanie po skončení aktivity.</li></ul>

Tabuľka 3 Činnosť skupiny 3

Názov	Môj podnikateľský nápad - opíšte ho ako profesionál
Ciele vzdelávania	<ul style="list-style-type: none"> <li>Naučte sa, ako opísať svoj podnikateľský nápad pomocou Business Model Canvas</li> <li>Získajte spätnú väzbu na svoj obchodný model</li> <li>Výhody vzájomnej výmeny</li> </ul>
Typ činnosti	Skupinová aktivita F2F - práca v malých skupinách, prezentácia a diskusia
Časový rámeč	50 min (až 1 h 30 min, ak BMC predložíte vopred)
Potrebné materiály	<ul style="list-style-type: none"> <li>SASSI LLC Guide to becoming an Olderpreneur, kapitola 4, téma 2 "My business idea: reality check",</li> <li>flipchart,</li> <li>farebné značky,</li> <li>kačacia páska</li> </ul>
Úvod	Pred začatím tejto aktivity sa účastníci musia oboznámiť so slajdmi, ktoré predstavujú Business Model Canvas. Ak tomu tak nie je, môžete si spolu s nimi prejsť slajdy, v takom prípade by bolo potrebných viac času.
Popis činnosti	<ul style="list-style-type: none"> <li>Krok 1: Cvičenie s hlúpu kravou: Facilitátor požiada účastníkov, aby napísali 3 obchodné modely, v ktorých by "hlavnú úlohu hrala krava" - vysvetlí účastníkovi, že to môžu byť akékoľvek bláznivé, zábavné alebo vážne obchodné modely vrátane kravy. Facilitátor rozdá účastníkovi post-it lístky a perá a nechá ich niekoľko minút (10 min.) tvoriť a písať svoje nápady.</li> <li>Krok 2: Keď sú účastníci pripravení, facilitátor požiada 3 až 5 dobrovoľníkov, aby predstavili svoje obchodné modely. Ich prezentácia by sa mala zamerať na to, ktoré sú kľúčové prvky obchodného modelu, ktoré uviedol každý účastník. Facilitátor zapíše uvedené prvky na flipchart. Na napísané prvky obchodného modelu sa bude odvolávať pri predstavovaní plátna obchodného modelu ako konceptu.</li> <li>Krok 3: Ako pokračovanie "cvičenia na hlúpučké krákanie" facilitátor vytvorí mostík k teórii tým, že sa účastníkov opýta, aká je ich definícia obchodného modelu. Dá sa očakávať, že účastníci uvedú rôzne definície, v ktorých spomenú rôzne aspekty a kľúčové prvky (alebo použitia) obchodného modelu. Skutočnosť, že sú uvedené</li> </ul>



(očakávané) rôzne definície, by mal facilitátor využiť na prezentáciu myšlienky, že svet podnikania potrebuje jednotnú definíciu toho, čo je to obchodný model. V tomto ohľade sa prezentuje najobľúbenejšia a najpoužívannejšia definícia "podnikateľský model opisuje, ako podnik zarába peniaze".

- Krok 4: Hlavnou časťou koncepčného sedenia je prezentácia, ilustrácia a vysvetlenie, ako funguje každý z 9 stavebných prvkov obchodného modelu, ako sa navzájom ovplyvňujú a ako navrhnutí ucelený obchodný model. Spolu s predstavením každého stavebného bloku sa facilitátor vždy najprv účastníkov opýta, čo si myslia, že je príslušný stavebný blok v rámci obchodného modelu IKEA, aby model ilustroval. Potom predstaví navrhovaný príklad na slajde. Facilitátor sa zámerne snaží o interakciu a diskutuje o navrhovaných odpovediach účastníkov na každý z diskutovaných stavebných blokov.
- Krok 5: Po vysvetlení každého zo stavebných blokov facilitátor predstaví plátno ako celok - rýchly, jednoduchý a vizuálny formát na komunikáciu, návrh a analýzu obchodného modelu akejkoľvek organizácie. Facilitátor by mal vysvetliť hlavné kľúčové oblasti, ktoré by mal obchodný model s "veľkou perspektívou" zahŕňať. Facilitátor by mal tiež zdôrazniť potrebu konzistentnosti medzi každou z týchto štyroch oblastí "big-picture-perspective".
- Krok 6: Stručne pripomeňte nápady z predchádzajúceho cvičenia - buď požiadajte ľudí, aby hlasovali a vybrali 4 nápady, alebo ich napíšte na papieriky a vyberte 4 náhodné nápady.
- Krok 7: Rozdeľte skupinu na 4 malé pracovné skupiny, z ktorých každá pozostáva zo 4 účastníkov. Náhodne (alebo podľa výberu) rozdeľte jeden nápad jednej skupine. Cieľom cvičenia je navrhnutí obchodný model pre svoju službu/produkt. Každá skupina by mala premyslieť stratégiu a umiestnenie podniku, ktoré sú v súlade so zvoleným obchodným modelom.
- Krok 8: Požiadajte účastníkov, aby si na flipchart pripravili plátno obchodného modelu, a vyzvite ich, aby si našli čas na prejedanie všetkých stavebných blokov.
- Krok 9: Počas skupinových diskusií nezabudnite sledovať prácu každej skupiny a dodržiavať čas. Ak majú ľudia otázky, odpovedzte im zodpovedajúcim spôsobom. Za normálnych okolností by skupiny mali venovať 5 - 10 min. diskusií a výberu koncepcie svojho obchodného modelu; približne 20 min. na pravej strane plátna (VP, CS, CH, CR a RS) a zvyšok času (približne 10 min.) na ľavej strane plátna (KR, KA, KP a CS).
- Krok 10: Po uplynutí času požiadajte každú skupinu, aby



	<p>upevnila svoje plátna na stenu. Požiadajte malé skupiny, aby určili rečníka, ktorý predstaví príslušný obchodný model a vysvetlí vybrané umiestnenie ich výrobku/služby, špecifiká obchodného modelu a spôsob, akým na seba jednotlivé stavebné prvky vzájomne pôsobia. Požiadajte ostatné skupiny, aby počúvali a vyzývali prezentujúcich konštruktívnymi otázkami o celistvosti zvoleného obchodného modelu.</p>
Debriefing	<p>Pokúste sa uľahčiť konštruktívnu diskusiu medzi účastníkmi zameranú na integritu a logiku medzi stavebnými prvkami prezentovaných obchodných modelov. Na záver zhrňte kľúčové zistenia a závery práce každej skupiny - ak sa na túto tému cítite dobre, môžete dokonca poskytnúť vlastnú spätnú väzbu každej z nich. Potom by ste mohli zhrnúť naučený koncept a nástroj s dôrazom na jeho použiteľnosť v reálnom živote. Nezabudnite sa účastníkov opýtať, ako sa počas cvičenia cítili, aký bol pre nich zážitok z práce v malej skupine, či považujú BMC za relevantný pre svoje vlastné podnikateľské nápady, aký bol ich "aha moment" počas cvičenia a čo by si z tejto skúsenosti z workshopu odniesli domov.</p>
Prispôsobenie režimu online	<p>Bolo by dosť ťažké byť skutočne kreatívny a ponoriť sa do zmyslupnej diskusie v miestnostiach s prestávkami. Tento seminár sa odporúča realizovať formou F2F, ale v prípade potreby by sa mohol uskutočniť aj formou Zoom - v takom prípade by sa mali použiť nástroje na kolaboratívne učenie (napr. tabule Miro namiesto flipchartov).</p>
Tipy pre školiteľa	<p>Ak účastníci nie sú oboznámení s BMC (ale aj keď sú), bolo by užitočné mať spoločné chápanie tohto konceptu a stavebných prvkov. Ak je čas obmedzený, jedným zo spôsobov by bolo požiadať skupinu, aby si pred seminárom sama prešla prezentáciu. Ak si môžete dovoliť viac času, ešte lepšie by bolo vysvetliť koncept BMC sami na príklade IKEA - v takom prípade by ste mohli použiť poskytnutú prezentáciu. Na uľahčenie skupinovej práce by ste mohli uvažovať aj o vytlačení šablóny s 9 stavebnými kameňmi, aby ste ľuďom pomohli najprv si načrtnúť svoj model a až potom ho nakresliť na flipchart.</p>

## 4.3 Kapitola 3 Uvoľnenie príležitostí: Od dobrovoľníctva k digitálnemu podnikaniu

### 4.3.1 Výsledky vzdelávania

Po absolvovaní tejto kapitoly bude študent schopný:

- Vedieť usmerniť staršieho podnikateľa na rôznych cestách kariérneho rozvoja



- Pochopiť rôzne možnosti podnikania vrátane dobrovoľníctva, práce na voľnej nohe, mentoringu, sociálneho podnikania a digitálneho podnikania.
- Získať praktické znalosti a zručnosti potrebné na začatie, riadenie a udržanie podnikateľských podnikov vrátane vytvárania sietí, analýzy trhu, strategického plánovania a digitálnej gramotnosti.
- Vedieť, ako rozvíjať zručnosti v oblasti spolupráce a vytvárania sietí s cieľom využiť zdroje, odborné znalosti a príležitosti v rámci podnikateľských ekosystémov, čím sa podporí inovácia a rast.

#### 4.3.2 Samoštúdium (stručný opis)

Účelom skúmania tejto kapitoly je preniknúť do rôznych ciest podnikania a inovácií, aby sa jednotlivci mohli orientovať v dynamickom prostredí modernej kariéry.

Prostredníctvom tohto skúmania objavíte praktické stratégie a zručnosti, ktoré môžu uplatniť vo svojej podnikateľskej činnosti. či už ide o spoznávanie základov práce na voľnej nohe, zvládnutie umenia poradenstva alebo osvojenie si princípov sociálneho podnikania, naším cieľom je vybaviť účastníkov nástrojmi, ktoré potrebujú na to, aby uspeli vo svojich vybraných oblastiach. Taktiež vás obsah bude inšpirovať k tomu, aby ste sa venovali svojim vášňam, využívali svoje odborné znalosti a razili si vlastné cesty k úspechu. Podporovaním ducha zvedavosti, tvorivosti a inovácií sa snažíme umožniť vám realizovať vaše podnikateľské ambície a pozitívne ovplyvniť vaše komunity i ďalšie oblasti.

V tomto procese učenia vás bude sprevádzať program PowerPoint, ktorý je rozdelený do nasledujúcich tém:

Porozumenie dobrovoľníckej činnosti

Prechod na voľnú nohu

Zvažovanie mentoringu

Skúmanie sociálneho podnikania

Navigácia v digitálnom svete

Pochopenie digitálnych obchodných modelov

Budovanie úspešného digitálneho podniku

Na záver sa môžete zamyslieť nad nasledujúcimi otázkami:

- Aké sú potenciálne výhody a výzvy prechodu na voľnú nohu a ako môžem pomôcť staršiemu podnikateľovi efektívne zvládnuť tieto aspekty, aby dosiahol úspech?
- Ako môžem viesť staršieho podnikateľa k uplatňovaniu princípov sociálneho podnikania a riešeniu sociálnych alebo environmentálnych výziev, ktoré s ním rezonujú?
- Ako by som mohol viesť staršieho podnikateľa pri vytváraní digitálnej obchodnej stratégie, ktorá je v súlade s jeho cieľmi, hodnotami a cieľovým



trhom, a aké kľúčové ukazovatele výkonnosti by sme mali uprednostniť na meranie úspechu?

#### Ďalšie čítanie:

- Program Aalto Venutres: <https://avp.aalto.fi/about/>
- Frobess Health (2023): 11 zmysluplných spôsobov, ako sa starší dospelí môžu stať dobrovoľníkmi práve teraz;
- <https://www.forbes.com/health/healthy-aging/volunteer-opportunities-for-older-adults/>
- Lam, Alfred H.K. et al (2021): A. H. K., H.: Benefits of volunteerism for middle-aged and older adults: comparisons between types of volunteering activities (Prínosy dobrovoľníctva pre dospelých v strednom a staršom veku: porovnanie jednotlivých typov dobrovoľníckych aktivít), in: Ageing and Society, 1-20.
- Vantage (2022): 9 výhod dobrovoľníctva pre starších dospelých, Blog 24. októbra 2022; <https://vantageaging.org/blog/benefits-older-adults-gain-volunteering/>
- Dobrovoľníci OSN: Dobrovoľníctvo; <https://knowledge.unv.org/theme/volunteerism>
- Freelancermap (2021): Freelancer werden, <https://www.freelancermap.de/blog/wp-content/uploads/2021/10/freelancer-werden-whitepaper-freelancermap.pdf>
- Ipse: Úvod do freelancingu: <https://students.hud.ac.uk/media/assets/photo/enterprise/IntroductionToFreelancerSTUDENT.pdf>
- Často kladené otázky o slobodných povolaniach, Môžem mať novú kariéru po 50-tke? Freelancing ako senior, <https://www.freelancerfaqs.com/new-career-at-50/>
- StartupTalky, Výhody a nevýhody práce na voľnej nohe, <https://startuptalky.com/freelancing-pros-and-cons/>
- Shenker, Nancy (2020) in Clear Voice: (Nancy Nancy): Freelancing after 50. Ako uspieť v každom veku, <https://www.clearvoice.com/blog/freelancing-after-50/>
- Liberto, Daniel (2021) v Investopedia, Definícia ekonomiky slobodných povolání, <https://www.investopedia.com/terms/f/freelance-economy.asp>
- Law, Mark (2016): 7 kľúčov k úspešnej kariére v oblasti poradenstva; London Business School;
- InsideCareers. Špecialisti na špecializované burzy práce, prístup v marci 2023, <https://www.insidecareers.co.uk/career-advice/advice-on-becoming-a-consultant/>.
- HubSpot (2022): Ako sa stať konzultantom: 11 krokov, ako to urobiť správne, prístupné v marci 2023, <https://blog.hubspot.com/sales/how-to-become-a-consultant>.
- Naveen, Agarwal (2019): Čo som sa naučil počas prvého roka ako nezávislý konzultant, LinkedIn, prístup v marci 2023, <https://www.linkedin.com/pulse/what-i-learned-my-first-year-independent-consultant-agarwal-ph-d/>





- Úspešný konzultant verzus mentor. Aký je v tom rozdiel? Prístupné v marci 2023, <https://successwise.com/consultant-versus-mentor/>
- Agentúra pre dobro, Prečo by ste mali založiť sociálny podnik, prístup v marci 2023, <https://agencyforgood.co.uk/why-you-should-start-a-social-enterprise/>.
- Bussinessart, Theresa Imre, markta.at, prístup marec 2023, <https://www.businessart.at/theresa-imre-marktaat>
- Drayton, B. (2006) Everyone a Changemaker: B.: Changemaker: Konečný cieľ sociálneho podnikania. Inovácie, 1, 80-96.
- Škola pre sociálnych podnikateľov, Hľadanie peňazí na založenie sociálneho podniku, prístup v marci 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/finding-money-start-social-enterprise/>.
- Škola pre sociálnych podnikateľov, Ako založiť sociálny podnik v 10 krokoch, prístupné v marci 2023, <https://www.the-sse.org/resources/starting/start-social-enterprise-10-steps/>.
- Vollpension. Geschichte, prístup marec 2023, <https://www.vollpension.wien/geschichte/>

#### 4.3.3 Činnosť skupiny

Tabuľka 4 r Činnosť skupiny 4

Názov	Digitálne objavovanie Sprint
Ciele vzdelávania	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vzbudte zvedavosť o digitálne príležitosti.</li> <li>• Podporujte hľadanie nových možností osobného a profesionálneho rastu.</li> </ul>
Typ činnosti	Individuálne / diskusia v skupine
Časový rámec	10 - 15 minút
Potrebné materiály	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pero alebo ceruzka</li> <li>• Papierové alebo digitálne zariadenie na zapisovanie poznámok</li> <li>• Prístup na internet</li> </ul>
Úvod	Privítajte účastníkov podujatia Digital Discovery Sprint. Vysvetlite, že táto rýchla aktivita je navrhnutá tak, aby podnietila zvedavosť o digitálne možnosti a inšpirovala k skúmaniu osobného a profesionálneho rozvoja.



Popis činnosti	<p><b>1. Brainstorming nápadov:</b> Účastníci si na chvíľu urobia brainstorming digitálnych aktivít alebo koníčkov, ktoré ich zaujímajú. Zaznamenajú si všetky nápady, ktoré im napadnú, bez ohľadu na ich veľkosť alebo uskutočniteľnosť.</p> <p><b>2. Vyberte si jednu myšlienku:</b> Každý účastník si zo svojho zoznamu vyberie jeden nápad, ktorý bude ďalej skúmať. Vyberú si niečo, čo ich vzrušuje a čo sa zhoduje s ich záujmami a cieľmi.</p> <p><b>3. Rýchly výskum:</b> Účastníci stravia minútu vyhľadávaním online zdrojov alebo platforiem súvisiacich s ich vybraným nápadom. Vyhľadajú webové stránky, aplikácie alebo komunity, kde sa môžu dozvedieť viac alebo začať s danou aktivitou.</p> <p><b>4. Stanovenie cieľa:</b> Každý účastník si stanoví jednoduchý a dosiahnuteľný cieľ na základe vybranej myšlienky. Môže to byť prihlásenie sa na bezplatný online kurz alebo vstup do digitálnej komunity súvisiacej s ich záujmom.</p> <p><b>5. Zdieľanie s partnerom (nepovinné):</b> Ak sa zúčastňujú s partnerom alebo skupinou, účastníci sa podelia o svoj vybraný nápad a cieľ. Diskutujú o tom, prečo sú ním nadšení, a o všetkých prvých krokoch, ktoré plánujú podniknúť.</p>
Debriefing	Usporiadajte krátku diskusiu o tejto skúsenosti. Požiadajte účastníkov, aby sa podelili o svoju zvolenú myšlienku a cieľ, ako aj o všetky poznatky získané počas aktivity, a povzbudte ich k zamysleniu sa nad dôležitosťou zvedavosti a skúmania v osobnom a profesionálnom raste.
Prispôsobenie režimu online	Túto aktivitu možno vykonávať online pomocou videokonferenčných platforiem a digitálnych nástrojov na brainstorming a zapisovanie poznámok. Povzbudte účastníkov, aby sa podelili o svoje výskumné zistenia a ciele prostredníctvom zdieľania obrazovky alebo funkcií chatu.
Tipy pre školiteľa	<ul style="list-style-type: none"><li>• Udržujte rýchle tempo aktivity, aby ste udržali angažovanosť a dynamiku.</li><li>• Zdôraznite dôležitosť výberu myšlienky, ktorá účastníkov skutočne nadchne</li><li>• Povzbudiť účastníkov, aby po skončení aktivity podnikli konkrétne kroky na dosiahnutie zvoleného cieľa.</li></ul>

WWW.SASSI-LLC.EU



<https://www.sassi-llc.eu/>



Toto dielo je licencované pod Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. Ak si chcete pozrieť kópiu tejto licencie, navštívte stránku <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> alebo pošlite list na adresu Creative Commons, PO Box 1866, Mountain View, CA 94042, USA.

## KONZORCIUM PROJEKTOV



Spolufinancovaný  
Európskou úniou

Financované Európskou úniou. Vyjadrené názory a postoje sú názormi a vyhláseniami autora(-ov) a nemusia nevyhnutne odrážať názory a stanoviská Európskej únie alebo Európskej výkonnej agentúry pre vzdelávanie a kultúru (EACEA). Európska únia ani EACEA za ne nepreberajú žiadnu zodpovednosť. Číslo projektu 2021-1-DE02-KA220-VET-000033242