



**FOSTER
SOCIAL
INCLUSION**

Przedsiębiorczość kobiet na rzecz integracji społecznej

Moduł szkoleniowy

Opracowany przez M&M Profuture Training, S.L.



*KA2 Partnerstwa strategiczne na rzecz edukacji dorosłych – Wymiana Praktyk
"Foster Social Inclusion:volunteering, social entrepreneurship and art for social
inclusion"*

Projekt 2019-1-PL01-KA204-065375

1. OPIS MODUŁU SZKOLENIOWEGO

Przedsiębiorczość kobiet: wzmocnienie poczucia sprawczości, upodmiotwienie i przywództwo kobiet

Ten moduł szkoleniowy został opracowany w celu zwiększenia szans kobiet w przedsiębiorczości. Naszym celem jest dostarczenie niezbędnych kompetencji i rozwijanie umiejętności miękkich, które są przydatne w biznesie.

Grupa docelowa:

Bezrobotne kobiety zagrożone wykluczeniem społecznym oraz kobiety aktywne zawodowo, które obawiają się o rozwój ich projektu biznesowego.

Cel główny:

Celem kursu jest zwiększenie możliwości ekonomicznych kobiet dopiero zakładających lub rozwijających już swoje firmy. Innymi słowy: trenowanie sprawniejszych, silniejszych, bardziej pewnych siebie kobiet-przedsiębiorców. Chcemy inspirować kobiety do wykorzystania pełni swojego potencjału. Jesteśmy przekonani, że to właśnie różnorodność, zwiększanie liczby kobiet w przedsiębiorczości i zgodna współpraca mężczyzn i kobiet, jest najlepszym gwarantem innowacji.

Cele szczegółowe:

- Przedstawienie kobietom przedsiębiorczości jako alternatywy dla samozatrudnienia.
- Pomoc uczestnikom w nauce i ćwiczeniu przydatnych narzędzi w celu rozwijania kompetencji i umiejętności w zakresie przedsiębiorczości.
- Wspieranie naszych uczestników (nowych kobiet-przedsiębiorców) w samodzielnym określeniu ich mocnych stron, zasobów osobistych i możliwości w celu zapewnienia realizacji ich projektów.
- Zapewnienie narzędzi i zasobów stymulujących przedsiębiorczość kobiet.
- Stosowanie technik filtrowania pomysłów w celu wybrania pomysłu na projekt.
- Stosowanie technik kreatywnych do rozwijania koncepcji projektów uczestników.
- Oferowanie narzędzi psychospołecznych pozwalających stawić czoła konkretnym przeszkodom, jakie mogą napotkać w związku z różnicą płci.
- Spędzenie przyjemnego i znaczącego czasu, poprzez wymianę pomysłów i doświadczeń z innymi uczestnikami.

- Zachęcanie do pracy zespołowej i inspirowanie uczestników do dalszego rozwijania umiejętności miękkich.
- Uczenie się i czerpanie inspiracji ze słuchania i interakcji z gościnnymi wykładowcami

Sesje będą łączyć, prowadzone przez ekspertów, kursy mistrzowskie z działaniami transformacyjnymi, mającymi na celu uwolnienie potencjału uczestników. Rozwijając swoje umiejętności w zakresie przedsiębiorczości, przekształcą oni swoje słabości w mocne strony i staną się bardziej zdolni do wykorzystywania szans, które mogą przed nimi stać. Podczas licznych warsztatów zostaną przedstawione uczestnikom historie sukcesu, związane z doświadczeniami świadczącymi o przedsiębiorczości kobiet jako źródło inspiracji. W planie sesji, wszystkie cztery sesje szkoleniowe rozpoczynają się od kursu mistrzowskiego, który ma służyć jako wstęp do zajęć, poprzez wyjaśnienie kluczowych pojęć i praktycznego zakresu aspektów teoretycznych związanych z rozpoczęciem własnej działalności. Ponadto każdy kurs mistrzowski, wchodzący w skład poszczególnej sesji, obejmuje treści wskazane w opisie modułów (patrz poniżej).



Źródło obrazu: CC Commons

2. STRUKTURA I TREŚĆ SZKOLENIA:

Szkolenie składa się z 6 modułów, które będą realizowane w czterech sesjach podzielonych na etapy (patrz poniżej). Moduł 6 (Doświadczenia kobiet-przedsiębiorców) jest modułem przekrojowym, który będzie realizowany w ramach wszystkich czterech sesji. Wszystkie cztery sesje szkoleniowe rozpoczynają się od kursu mistrzowskiego, prowadzonego przez eksperta. Takie zajęcia będą wprowadzeniem do tematu. Podczas spotkania dojdzie do wyjaśnienia kluczowych pojęć, teorii i praktycznych aspektów związanych z uruchomieniem własnej firmy dla kobiet-przedsiębiorców.

Każda organizacja może potraktować kurs mistrzowski jako element opcjonalny, w zależności od profilu uczestników i ich znajomości omawianych tematów. Dla uczestników z niewielką wiedzą o świecie biznesu uważamy, że wykład wprowadzający jest niezbędny, aby wyjaśnić podstawowe pojęcia. Dla uczestników bardziej obeznanych ze światem biznesu, może to być zachęta do otrzymania porad i wskazówek z pierwszej ręki.

Moduły – kluczowe pojęcia:

1. Poznawanie siebie: Poznawanie swych talentów i stawanie się odnoszącą sukcesy kobietą-przedsiębiorcą

- Aktualna tożsamość: Kim jestem? Jakie są moje cechy? Jaka jest wartość dodana, którą oferuję? Jaka jest najcenniejsza cecha, którą posiadam?
- Tożsamość aspiracyjna: Kim chcę się stać?
- Plan działania: Co zrobię, aby dojść do miejsca, w którym chcę być?

2. Równość płci:

- Równość szans.
- Uprawomocnienie kobiet i gospodarka społeczna.
- Płeć a rynek pracy.
- Przedsiębiorczość kobiet: przekonania i paradygmaty.
- Kobiety-przedsiębiorcy w kontekście lokalnym.

3. Przedsiębiorczość: Kluczowe pojęcia o przedsiębiorczości:

- Pierwsze kroki: pomysły i możliwości biznesowe.
- Narzędzia do definiowania możliwości: Metodologie rozwoju pomysłów na biznes:

- Możliwości biznesowe
- Analiza otoczenia / Analiza SWOT.
- Model biznesowy.
- Strategia marki.
- Opracowanie pomysłu i planu projektu.
- Plan wykonalności.

4. Pięć mierników Przedsiębiorczości 360°:

- Marka osobista.
- Rynek docelowy i konkurencja.
- Plan komunikacji i marketingu.
- Procedury finansowe i prawne.
- Negocjacje i wywiad strategiczny.

5. Wszystko zależy od Ciebie:

- Twój styl kreatywności.
- Jak się zaprezentować.
- Jak radzić sobie z porażką.
- Prezentacje publiczne i komunikacja.
- Zarządzanie zespołem i rozwiązywanie konfliktów.

6. Doświadczenia kobiet w zakresie przedsiębiorczości:

- Sojusze i sieci strategiczne kobiet.
- Najlepsze lokalne praktyki wspierające przedsiębiorczość kobiet.
- Międzynarodowe historie sukcesu.
- Kobięcy styl biznesowy.

Oczekiwane skutki dla uczestników

- Wzrost poczucia własnej wartości i motywacji do działania.
- Zwiększona świadomość płci w praktyce zawodowej.
- Bezpośrednia nauka tworzenia biznesplanu.
- Wzmocnienie umiejętności przedsiębiorczych i profili zawodowych.
- Rozwój umiejętności pracy w zespole i współpracy, analizy i zarządzania nowymi informacjami, rozwiązywania problemów, technik organizacyjnych i krytycznego myślenia.
- Zwiększenie umiejętności w zakresie przedsiębiorczości.

3. ETAPY WARSZTATÓW, CZAS TRWANIA I ROZKŁAD MODUŁÓW:

Etap I / Etap przygotowawczy i wprowadzenie:

Sesja będzie trwała 3 godziny
Zaangażowane moduły: 1, 2, 6

Etap II / Zaprojektowanie swojego pomysłu na biznes:

Każdy warsztat będzie trwał 3 godziny
Zaangażowane moduły: 3, 6

ETAP III / Prezentacja swojego pomysłu na biznes/wyników

Warsztaty będą trwały 3 godziny
Zaangażowane moduły: 4, 6

ETAP IV / Kreatywność, komunikacja i ocena końcowa

Warsztaty będą trwały 3 godziny
Zaangażowane moduły: 5, 6

Etap I / Etap przygotowawczy i wprowadzenie:

Opis sesji:

1. Prowadzony przez ekspertów, kurs mistrzowski z rundą końcowych pytań i odpowiedzi. Moduły biorące udział w tym etapie to: 1,2, 6
2. Wstępne **lodołamacze**
3. **"Karty aktualnej tożsamości"**: uczestnicy wybierają karty z talii. Na każdej karcie znajduje się krótka historia kobiety-przedsiębiorcy. Każdy z uczestników czyta ją, a następnie dzieli się z partnerem tym, jak bardzo różni się lub jest podobny do tej przedsiębiorczynie. Następnie każdy z uczestników dzieli się z całą grupą tym, co opisał dany partner.
4. **"Kim chcę zostać?"**: uczestnicy są przeprowadzeni przez krótką wizualizację dotyczącą rodzaju zawodu, w jakim chcą się rozwijać oraz rodzaju biznesu, jaki chcą prowadzić. Następnie każdy z nich otrzymuje białą kartonową kartkę A3 po drugiej stronie sali. Uczestnicy będą musieli tam podejść i narysować to, co najbardziej zaniepokoiło ich w wizualizacji. Następnie każdy z nich otrzyma stos karteczek samoprzylepnych i będzie chodzić dookoła, przyklejając karteczki na każdej pracy, pisząc maksymalnie dwa słowa na karteczkę, zawierające pozytywne komentarze na temat tego, jakie uczucia wzbudza każda z prac. Na koniec odbędzie się otwarta dyskusja na temat tego ćwiczenia.
5. **Self-coaching (co zrobię, aby dotrzeć do celu?)**: każdy uczestnik otrzymuje plik kolorowych kartek A4, po czym umieszcza je pomiędzy pozycją startową po jednej stronie sali i łączy ją z pracą A3 jako jej końcem. Uczestnicy kolejno napiszą na każdym z arkuszy A4 jedną rzecz, którą muszą zrobić, aby dotrzeć do swojego ostatecznego, osobistego celu, opisanego na kartce A3. Każdy uczestnik przedstawi grupie swój motywujący okrzyk.
6. **Burza mózgow (wpływ nierówności płci)**: następuje dyskusja na temat tego, w jaki sposób nierówność płci może utrudnić oczekiwany postęp osobisty. Następnie prowadzący przedstawi obiektywne dane (dyskusję może wesprzeć dodatkowa prezentacja Power Point przedstawiająca krajowe / regionalne / lokalne dane dotyczące nierówności płci). Prowadzący zachęci do burzy mózgow na temat rozwiązań, jakie przychodzą uczestnikom do głowy, aby przeciwdziałać efektowi zjawisku nierówności płci w odniesieniu do nowych kobiet-przedsiębiorców.

7. **Wizualizacja wideo (historie sukcesu kobiet przedsiębiorców):** kilka filmów przedstawiających krótkie historie sukcesu kobiet zostanie

zwizualizowanych i omówionych, pod kątem tego, co zrobiły, aby odnieść sukces.

8. **Ocena końcowa sesji (rozgrzewka ułatwiająca krótką ocenę porannych zajęć):** ćwiczenie oparte na ruchu ułatwi każdemu z uczestników końcowe podsumowanie tego, jak się czuł podczas sesji.

Etap II / Zaprojektowanie swojego pomysłu na biznes:

Opis sesji:

1. Prowadzony przez ekspertów, kurs mistrzowski z rundą końcowych pytań i odpowiedzi. Moduły biorące udział w tym etapie to: 3, 6.
2. **Ćwiczenia rozgrzewające:** angażują grupowy kontakt z ciałem, aby móc stawiać sobie nawzajem wyzwania, dzieląc się po kolei osobistymi doświadczeniami.
3. **Szybka runda podsumowująca poprzednią sesję.** Trener przedstawia cel i program dzisiejszej sesji.
4. **Analiza SWOT:** w grupach 3-osobowych każdy z uczestników dzieli się swoim pomysłem na biznes / projekt / rozpoczęcie działalności w połączeniu z istniejącym otoczeniem, z którym ma do czynienia. Trójki wspólnie generują SWOT dla każdego pomysłu biznesowego. Wszystkie grupy robią to samo, po czym odbywają się prezentacje. Na zakończenie, cała grupa dzieli się swymi opiniami i uwagami.
5. **Model biznesowy CANVAS:** na początek każdy uczestnik indywidualnie wypełnia pusty szablon biznesowy CANVAS. Następnie uczestnicy doradzają sobie nawzajem w parach. Trener chodzi dookoła i udziela wskazówek. Na koniec wszystkie szablony CANVAS zostają wywieszane na ścianach, aby wszyscy mogli je zobaczyć/ lub alternatywnie uczestnicy mogą przeprowadzić indywidualne prezentacje z wykorzystaniem miernika aplauzu.
6. **Rynek strategii marki:** uczestnicy otrzymują pewien opis strategii marki, reprezentowanej przez firmę kierowaną przez kobiety, która dobrze sobie radzi. Każda para prezentuje strategię swojej marki, starając się przekonać innych, że jest ona najlepsza. Przyznawane są głosy / nagrody w kategoriach ("najbardziej kreatywna" / "najbardziej

odważna", "najbardziej szalona", "najbardziej solidarna" ...).

7. **Zbiorowe wprowadzenie do tego, czym jest plan wykonalności:** wszyscy współpracują w dużej grupie, aby zdefiniować, czym jest plan wykonalności. Kiedy wszystkie elementy są już omówione, pojawia się refleksja, jak najlepiej wykonać taki plan? Czy ktoś już ma taki plan? Kto mu w tym pomógł? Kto może pomóc? Jak? Jaka jest rola inkubatorów przedsiębiorczości?
8. **Ocena końcowa sesji (rozgrzewka ułatwiająca krótką ocenę porannych zajęć):** ćwiczenie oparte na ruchu ułatwi każdemu uczestnikowi końcowe podsumowanie tego, jak się czuła podczas sesji.

ETAP III / Prezentacja swojego pomysłu na biznes / wyników:

Opis sesji:

1. Prowadzony przez ekspertów, kurs mistrzowski z rundą końcowych pytań i odpowiedzi. Moduły biorące udział w tym etapie to: 4, 6.
2. **Ćwiczenia rozgrzewające:** angażują grupowy kontakt z ciałem, aby móc stawiać sobie nawzajem wyzwania, dzieląc się po kolei osobistymi doświadczeniami.
3. **Szybka runda podsumowująca poprzednią sesję:** trener przedstawia cel i program dzisiejszej sesji.
4. **Wprowadzenie do Przedsiębiorczości 360°:** koncepcja Przedsiębiorczości 360° zostanie przedstawiona za pomocą filmów wideo, materiałów drukowanych lub obu. Następnie odbędzie się runda swobodnej dyskusji i informacji zwrotnych, na temat, gdzie omówione zostaną dodatkowe możliwości podejścia do projektu własnego planu wykonalności.
5. **Szybkie skecze:** wprowadzenie do prezentacji ustnych i mowy ciała przy pomocy gier: rozdawane są karty z określonymi typami postaci, które mają coś powiedzieć innej osobie (sytuacje mogą być zabawne lub poważne). Udzielane są wskazówki dotyczące właściwej mowy ciała i tonu głosu.
6. **Prezentacje biznesowe:** uczestnicy zaczynają indywidualnie przygotowywać prezentacje na temat własnego pomysłu na biznes (już zrealizowanego lub mającego powstać) przed grupą. Trener będzie pełnił rolę indywidualnego doradcy.
7. **Wprowadzenie do innowacji i indywidualnego stylu:** praca plastyczna w celu określenia własnych zainteresowań stylistycznych lub proste psychologiczne gry testowe w celu określenia indywidualnych różnic, które mogą wpływać na indywidualne pomysły biznesowe.

8. **Ocena końcowa sesji (rozgrzewka ułatwiająca krótką ocenę porannych zajęć):** ćwiczenie oparte na ruchu ułatwi każdemu uczestnikowi końcowe podsumowanie tego, jak się czuła podczas sesji.

ETAP IV / Kreatywność, komunikacja i ocena końcowa:

Opis sesji:

1. Prowadzony przez ekspertów, kurs mistrzowski z rundą końcowych pytań i odpowiedzi. Moduły biorące udział w tym etapie to: 5, 6.
2. **Ćwiczenia rozgrzewające:** angażują grupowy kontakt z ciałem, aby móc stawiać sobie nawzajem wyzwania, dzieląc się po kolei osobistymi doświadczeniami.
3. **Krótką rundka podsumowująca poprzednią sesję:** trener przedstawia dzisiejszy cel i program, skupiając się wokół tematu kreatywności, innowacyjności i rozwiązywania problemów.
4. **Dzielenie się zwycięstwem i porażką:** każdy członek zespołu ma za zadanie podejść do środka i opisać jedno zwycięstwo i jedną porażkę, której doświadczył. Grupa wiwatuje i klaszcze po każdej prezentacji.
5. **Strategie kooperatywnego rozwiązywania problemów:** zespół otrzymuje pewien problem, nad którego rozwiązaniem wszyscy uczestnicy muszą współpracować. Każdy uczestnik otrzymuje rolę, którą ma do spełnienia w grupie (na styl Kapeluszy myślowych E. de Bono). Na koniec trener omówi prawidłowe zarządzanie różnorodnością jako atut.
6. **Grupowa burza mózgów w celu rozwiązania problemu kobiety-przedsiębiorcy:** może to być jeden z problemów uczestników lub rzeczywisty scenariusz przypadku. Uczestnicy postarają się przedstawić jak najwięcej punktów widzenia, aby rozwiązać problem. Trener krótko omawia kwestię wspólnego przywództwa.
7. **Karuzela plakatu podsumowująca warsztaty:** "Z czym warsztaty przyczyniły się do mojej praktyki zawodowej?". W małych grupach po 4 lub 5 osób, uczestnicy odpowiadają na to pytanie za pomocą listy pozycji na każdym plakacie, która jest komentowana przez pozostałe grupy w trzech krótkich dwuminutowych sekwencjach; w tym czasie plakaty rotują z zespołu do zespołu, aż wrócą na swój pierwotny stół. Wnioski są wyciągane grupowo.
8. **Konkludujący warsztaty taneczny obrzęd przejścia:** taniec pożegnalny jest wykonywany przez każdego członka w stylu rytualnego obrzędu przejścia.

Ocena końcowa - 1 miesiąc później (sesja coachingowa i mentoringowa)

Ewaluacja coachingowa i mentoringowa to systematyczny sposób określania wyników i wartości merytorycznej efektywnego szkolenia.

Aby poradzić sobie z nadchodzącymi odchyleniami, ważne jest monitorowanie i ocena procesu uczenia się. Dzięki temu można łatwo określić, czy konieczne są działania adaptacyjne i dodatkowe wskazówki.

Podczas tej sesji będziemy:

- Badać dowody na to, czy nasze uczenie się było skuteczne
- Wyjaśniać wszelkie wątpliwości lub pytania związane z procedurą uczenia się lub zdobytą wiedzą.

Odpowiedz na takie pytania jak:

- Jak dobrze radzi sobie uczestnik? (wydajność, działanie, realizacja)
- Czy podejmujemy właściwe kroki? (wszelkie odchylenia, blokady, coś co nie działa zgodnie z oczekiwaniami)
- Jaki wpływ miał kurs? (uczestnik zobaczy swoje postępy i uzyska jasny obraz procesu)

Możemy zacząć od rozmowy kwalifikacyjnej:

Wyniki indywidualne:

Czy mogę zacząć od zadania kilku pytań dotyczących jakichkolwiek Twoich osobistych wyników, tzn. nie zależnych od Twojego autorytetu?

Po pierwsze:

1. Które z dotychczasowych elementów programu były dla Ciebie najbardziej przydatne?

- W jaki sposób było to przydatne?
- Czego się nauczyłaś? Poszerzenia wiedzy na temat przedsiębiorczości, myślenia strategicznego, osobistego uczenia się o sobie?
- Jaki wpływ wywarła na Ciebie ta nauka, tzn. co teraz robisz inaczej? Zbadaj zmianę zachowania

2. Proszę podać mi przykład tego, w jaki sposób jak robisz to inaczej?

- Co zrobiłaś? Jak zareagowali inni?
- Czym to się różniło od ich poprzednich reakcji?

3. Które elementy programu były dla Ciebie najmniej przydatne?

- Dlaczego?
- Co można by zmienić w programie, aby był on dla Ciebie bardziej wartościowy?

4. Gdybym miał poprosić Cię o podsumowanie, co powiedziałaabyś, że było Twoim największym osobistym osiągnięciem od czasu, gdy wzięłaś udział w programie?

5. Czy możesz krótko opisać, w kilku zdaniach, swoje ogólne odczucia związane z programem?

- Nie warte Twojego czasu? Przydatne? Warte zachodu?

Teraz nadeszła Twoja kolej, aby zająć się pytaniami i obawami wszystkich, którzy przychodzą do Ciebie. Musisz zaoferować usługę, która ma na celu dostarczenie podstawowych informacji i wskazówek dla ich pomysłów biznesowych lub innych tematów, zgodnie z ich potrzebami.

4. JAK ZAPLANOWAĆ SWÓJ TRENING:

- Po pierwsze, konieczne jest posiadanie podstawowej wiedzy na temat uczestników, którzy mają być objęci szkoleniem: kim są Twoi uczestnicy? Jakie są ich profile zawodowe / edukacyjne i potrzeby? Należy wziąć pod uwagę wiek, płeć i inne niezbędne indywidualne informacje (język, mobilność lub różnorodność percepcyjna, potrzeby żywieniowe, itp. Zapytaj uczestników, jakie są ich oczekiwania wobec szkolenia. Dowiedzenie się czego od ciebie oczekują, podpowie ci na co powinieneś położyć większy nacisk. Należy zrozumieć, jakie jest zapotrzebowanie grupy. Dla tego konkretnego treningu, ukierunkowanie na płeć, wrażliwość i zdolność rozumowania są cechami, które trener musi posiadać.

- Zdefiniuj zestaw trzech do czterech głównych kompetencji (szersze kategorie związane raczej z tym "jak" niż z tym "co", często nazywane merytorycznie kompetencjami inteligencji emocjonalnej: "poczucie własnej wartości", "aktywne słuchanie", "proaktywność" ...), które mają być wzmocnione przez

szkolenie.

- Konkretnie działania, które zaproponujesz podczas każdej sesji, powinny być powiązane z wymienionymi umiejętnościami i ćwiczone poprzez stopniowe modelowanie, odgrywanie ról, ćwiczenia krytycznego myślenia, grupowe rozwiązywanie problemów oraz poprzez zachęcanie do samoobserwacji ze strony uczestników.

- Zalecamy, aby plan szkolenia był zorientowany na zadania i oparty na uczeniu się przez działanie. Istotne szkolenia obejmują projekt odtwarzający działania / sytuacje jak najbardziej zbliżone do tych, z którymi uczestnicy zetkną się w terenie. Praca nad nimi nie tylko sprawi, że uczestnicy będą bardziej umiejetni, ale także wyzwoli w nich poczucie własnej biegłości w zakresie ich możliwości zawodowych, a tym samym wzmocni ich pozycję.

- W każdej sesji należy zaplanować zajęcia w parach, małych grupach, dużych grupach i zajęcia indywidualne. Weź pod uwagę model Inteligencji wielorakiej Howarda Gardnera, aby zaspokoić potrzeby każdego typu ucznia i zaplanuj różnorodne wsparcie, formacje grupowe i zajęcia. Zapewnij również zajęcia ruchowe; są one odpowiednie dla każdego, ale szczególnie dla mężczyzn, aby utrzymać ich zaangażowanie i motywację.

5. JAKA POWINNA BYĆ POSTAWA TRENERA?

- Trener powinien stać się przewodnikiem po **zarządzaniu inteligencją emocjonalną z silną świadomością płci**: każdy trener prowadzący grupę jest w zasadzie przewodnikiem po zarządzaniu inteligencją emocjonalną. Reakcje uczestników i ich indywidualne doświadczenia będą czasem przyspieszać, a czasem spowalniać trening. Rolą trenera jest udowodnienie, że wszystkie doświadczenia, którymi uczestnicy dzielą się podczas szkolenia, są ważne. Trener powinien inwestować w świadomość i dobre samopoczucie grupy.
- Bądź **inspirującym liderem**: cechy przywódcze trenera powinny służyć inspirowaniu zdolności przywódczych uczestników szkolenia. Umiejętności wspólnego przywództwa powinny być aktywnie promowane. Jednym z celów szkolenia powinno być przygotowanie uczestników do biegłości we wspólnym przywództwie i umiejętności współpracy w ramach zróżnicowanych zawodowo sieci.
- Bądź dla swojej grupy **wzorem "uczenia się, by się uczyć"**: trenerzy powinni zawsze być gotowi do tego, by w każdej chwili zamienić się w uczestników szkolenia, by doskonalić się zawodowo. Chęć uczestniczenia w ciągłym uczeniu się jest czymś, co powinno być wspierane i co powinno należeć do promowania ciekawości i krytycznego myślenia. Trenerzy powinni wcielać to wszystko w życie, dając do zrozumienia uczestnikom szkolenia, że sami przechodzą inne szkolenia i są gotowi oraz chętni do uczenia się od nich. Trenerzy powinni wyraźnie zaznaczyć, że uczenie się jest doświadczeniem dwukierunkowym.
- Zadbaj o **dobre samopoczucie wszystkich** uczestników: trener musi, w ramach swoich możliwości, zadbać o to, by szkolenie zostało zaplanowane w taki sposób, by nie zagrażało ogólnemu samopoczuciu uczestników (i jego samego). Obejmuje to zapewnienie niezbędnych przerw, dostępności do wody pitnej/przekąsek, wygodnego otoczenia (światło, miejsca do siedzenia...), opracowanie niezbyt obciążającego harmonogramu szkolenia itp. Wszyscy uczestnicy powinni czuć się włączeni i wysłuchani. Wszyscy członkowie grupy powinni czuć, że ich unikalny, osobisty styl ekspresji, wartości i indywidualna różnorodność (płeć, wiek, język, orientacja seksualna, pochodzenie etniczne, styl uczenia się...) są szanowane i uwzględniane. I pamiętaj: planowanie, że wiele zostanie zrobione w krótkim czasie, nie jest tak produktywne, jak robienie mniej, ale dogłębnie; MNIEJ TO WIĘCEJ!

6. OGÓLNE WSKAZÓWKI DOTYCZĄCE DZIAŁAŃ TWARZĄ W TWARZ

Początek sesji: rozpocznij sesję od streszczenia ostatniej sesji i krótkiego podsumowania tego, co będzie omawiane dzisiaj. Zapytaj uczestników o wszelkie wątpliwości lub pytania związane z poprzednią sesją.

Zamknięcie sesji: zakończ sesję, podkreślając jej kluczowe elementy. Poświęć trochę czasu na przedyskutowanie tego z grupą, jeśli coś będzie niezrozumiałe i w razie potrzeby podaj przykłady. Jeśli jest to pierwsza sesja, przeznacz około 15-20 minut na zakończenie, gdyż wszyscy mogą potrzebować trochę zachęty, by się wypowiedzieć. Pamiętaj, aby wykonać następujące czynności:

- Pogratuluj wszystkim ukończenia pierwszej sesji
- Przejdź dookoła grupy i poproś wszystkich o krótkie wyrażenie swoich odczuć związanych z pierwszą sesją.
- Zapoznaj ich z arkuszem ewaluacyjnym; wyjaśnij, dlaczego ważne jest posiadanie systemu ewaluacji.

Możesz powtórzyć czynności "Rozpoczęcie sesji" i "Zamknięcie sesji" dla każdej sesji, aby stworzyć poczucie struktury.

MIŁEGO TRENINGU!





Publikacja bezpłatna

Cornellà de Llobregat, Hiszpania

Marzec 2020 r.

Wydawca: M&M Profuture Training, S.L.

e-mail: info@mmpofuture.com

www.mmpofuture.com

Moduł szkoleniowy powstał w ramach projektu

Partnerstwa strategiczne na rzecz edukacji dorosłych – Wymiana Praktyk

Foster Social Inclusion: volunteering, social entrepreneurship and art for social inclusion

Projekt nr. 2019-1-PL01-KA204-065375

Tłumaczenie: Euro- Idea Fundacja Społeczno-Kulturalna



Female Entrepreneurship for social inclusion- Training module by [M&M Profuture Training, S.L.](http://www.mmpofuture.com) is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

W oparciu o utwór dostępny pod adresem <https://www.fostersocialinclusion.eu/> .



Projekt został zrealizowany przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu Erasmus+. Ta publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów i Komisja Europejska/Agencje Narodowe nie ponoszą odpowiedzialności za zamieszczoną w niej zawartość merytoryczną.