



COORDINATER:

STICHTING KANS & DOEN, NETHERLANDS

PARTNER:

YOUTH CENTRE RIJEKA



BUSINESS IDEA GENERATOR



www.young-boss.eu

Learn More



1e workshop



**Maatschappelijk
verantwoord
ondernemen en de
wereldwijde doelen
voor duurzame
ontwikkeling**



1. MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN EN DE GLOBAL GOALS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT



Kernbegrippen: maatschappelijk verantwoord ondernemen, ondernemerscompetenties, kenmerken van een maatschappelijk verantwoorde ondernemer, wereldwijde duurzame ontwikkelingsdoelen



Het belangrijkste doel van de workshop is om studenten kennis te laten maken met de kenmerken van een ondernemer en om ondernemers te onderscheiden van maatschappelijk verantwoorde ondernemers. Het tweede doel is om studenten kennis te laten maken met de 17 Global Sustainable Development Goals van de VN en hun toepassing in bedrijfsvoorbeelden te analyseren.



Leerresultaten:

- Begrijp het concept van ondernemerschap en sociaal ondernemerschap
- Definieer het concept van ondernemer
- Onderscheid ondernemers van maatschappelijk verantwoorde ondernemers
- Ondernemerscompetenties te identificeren en te beschrijven en te onderbouwen met voorbeelden
- Maak kennis met de principes van maatschappelijk verantwoord gedrag en maatschappelijk verantwoord ondernemen
- De verantwoordelijkheden van individuen in de gemeenschap te bespreken
- Ontwikkel video- en interactieve beeldanalysevaardigheden en argumentatieve gespreksvaardigheden
- Stimuleer het opschrijven, analyseren en bespreken van ideeën
- Leer de 17 duurzame ontwikkelingsdoelen van de VN
- Vertrouwd raken met het proces van implementatie van de 17 duurzame ontwikkelingsdoelen en de praktijk van duurzaam ondernemen
- Ontwikkel een gevoel voor maatschappelijk verantwoord gedrag
- Ontwikkel teamworkvaardigheden, tolerantie en waardering voor de meningen van anderen



Tijd die nodig is om geplande activiteiten uit te voeren

- 240 minuten (vier uur) - met pauzes

Bronnen van kennis

- Tag-Wolke: <http://www.tagxedo.com/gallery.html>
- Woordassociaties: <https://www.mentimeter.com/>
- Team Pen: <https://www.youtube.com/watch?v=LlrbsO10gjI>
- Duurzaamheid: <https://youtu.be/fVH7dYLExWg>
- Duurzame ontwikkelingsdoelstellingen: <https://www.youtube.com/watch?v=eMu9aePyT9A>
- Duurzame ontwikkeling: <https://www.youtube.com/watch?v=qf801GtYUC8>
- Interactief beeld: <https://view.genial.ly/62b34b6f1789dd001aec4ef7/guide-sdgs-guide>



- [Maatschappelijk verantwoord ondernemer: https://www.youtube.com/watch?v=aTo0qtdVMpM](https://www.youtube.com/watch?v=aTo0qtdVMpM)
- Verbind de betekenissen van doelen (logo+naam): <https://wordwall.net/play/39596/537/497>
- [Leer doelnamen: https://wordwall.net/play/33919/717/173](https://wordwall.net/play/33919/717/173)
- [Workshop evaluatie: Google formulieren/ Microsoft Forms](#)



Methoden

- Open vragen, discussie, onafhankelijk onderzoek, groepsprobleemoplossing, brainstormen, methode van lezen en werken aan de tekst met behulp van ICT

Benodigd materiaal en accessoires

- mappen voor het opslaan van werkmateriaal van studenten
- papierwaren
- kaarten en spelbord sjabloon (spel sjabloon Laatste kans van de Smart Association)
- gekleurde stiften, hamerpapier, dun touw, plakband
- 4 laptops

1.1. Vorming van groepen

Leiders bereiden stukjes papier voor met duurzame ontwikkelingsdoelen. Vier verschillende doelen voor de vier geplande groepen deelnemers. Deelnemers worden verdeeld in groepen op basis van willekeurige getallen om peer groepen te voorkomen en om de diversiteit van specialiteiten en interessegebieden te versterken. Aan het einde bewegen de deelnemers en nemen ze plaats in de groep in met hetzelfde nummer.



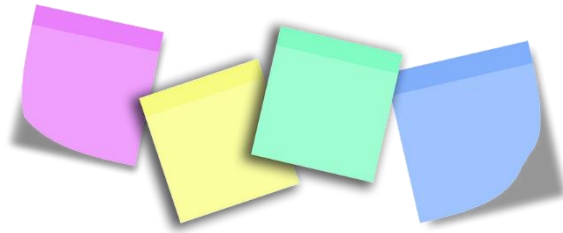
Figuur 1 - Onderdeel van de wereldwijde duurzame ontwikkelingsdoelen

1.2. Inleiding

Activiteit 1 – Wie ben ik? Wie zijn wij?

Na de eerste presentatie van de leider en de deelnemers geven de deelnemers aan waar ze goed in zijn en hoe ze kunnen bijdragen aan de groep. Ze drukken hun sterke punten uit - waar ze goed in zijn en schrijven het op stukjes papier en plakken het allemaal samen op een groot wit papier met de titel "Wie zijn wij?" Zo worden ze zich bewust van welke kwaliteiten en kennis ze als team gemeen hebben. Elk Kleur impliceert een kenmerk (bijvoorbeeld: paars=mijn sterkste eigenschap, geel=mijn zwakste eigenschap, groen=favoriet onderwerp, blauw=sport, ...).





Figuur1 - Postits

Activiteit 2 – Teamnaam



Nadat de deelnemers hun kenmerken hebben bestudeerd, stellen ze een gemeenschappelijke teamnaam voor en kiezen ze deze. De leider moedigt alle leden van een bepaald team aan om deel te nemen aan het kiezen van een naam.

1.3. Ondernemerscompetenties

Activiteit 3 – Verenigingsspel



De deelnemers maakten kennis met de vaardigheden die ze zullen ontwikkelen tijdens de Young Boss-workshops en de kwaliteiten die wenselijk zijn in elk individu, niet alleen ondernemers.

Doel:

- Via het verenigingsspel komen deelnemers tot nadenken over het begrip ondernemerscompetentie.



A1	B1	C1
A2	B2	C2
A3	B3	C3
A4	B4	C4
Solution A	Solution B	Solution C
Final Solution		

Figuur2 – Verenigingsspel

Regels van het verenigingsspel:

1. De velden in de tabel met kolommen van A tot D en rijen van 1 tot 4 worden geopend.
2. Open velden onthullen termen die de oplossing van een afzonderlijke kolom en de oplossingen van een afzonderlijke kolom koppelen aan de uiteindelijke oplossing.

3. Na het openen van een bepaald vakje kan een team een kolomoplossing of een definitieve oplossing aanbieden, of ze kunnen het spel doorgeven aan het volgende team.
4. Na het aanbieden van de juiste oplossing van een kolom, kan hetzelfde team de oplossing van de volgende kolom of de uiteindelijke oplossing aanbieden, maar kan geen nieuw veld openen.
5. Als de aangeboden oplossing (kolom of finale) verkeerd is, gaat het volgende team verder met het spel.
6. Wanneer de uiteindelijke oplossing wordt ontdekt, is de spelronde voorbij.

Na de verenigingswedstrijd:

- naar welke vaardigheden zijn werkgevers op zoek?
- vergelijking met ondernemerscompetenties

Activiteit 4 – Word cloud

- gebruik maken van de digitale online tool: tagxedo.com/gallery.html
- maak een word cloud met ondernemersvaardigheden



shutterstock.com · 514044745

Figuur3 – Voorbeeld van wolkwoorden

Na de activiteit:

De deelnemers bepalen de gewenste kenmerken en komen gezamenlijk tot de definitie van het begrip ondernemer:

"Een ondernemer is degene die altijd op zoek is naar veranderingen,
Reageert erop en gebruikt ze als een KANS."



De moderator opent de discussie.

- Wat zijn de voor- en nadelen van het betreden van Business?



Na de discussie:

Voordelen van het betreden van ondernemerschap:

- Controle nemen over het eigen lot.
- De mogelijkheid om een wijziging aan te brengen.
- Gebruik van eigen potentieel.
- Realisatie van winst.
- Genocide.
- De mogelijkheid om de dingen te doen waar je van houdt.

Nadelen van het betreden van ondernemerschap:

- Onzekerheid van inkomen.
- Risico van verlies van geïnvesteerd kapitaal.
- Ongedefinieerde werktijden en veel werk.
- Moeilijke start en daling van de levensstandaard.
- Hoog niveau van stress.
- Onbepaalde aansprakelijkheid.
- Ontmoediging.

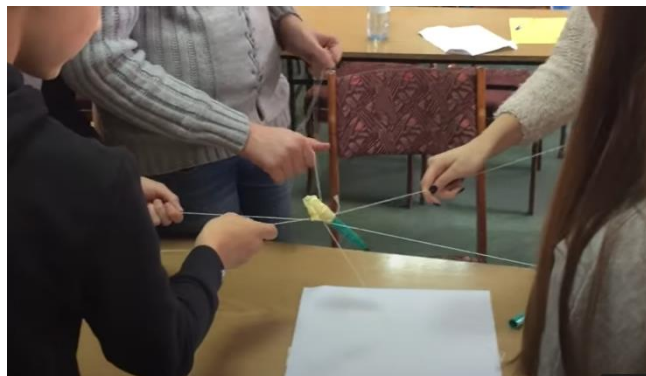


Activiteit 5 – "Team Pen" (het verbinden van studenten binnen de groep)

Doel:

- Teamleden verbinden
- manoeuvreer de viltstift terwijl je het touwtje vasthoudt en schrijf twee woorden op een stuk papier – YOUNG BOSS
- In de toekomst is de term die moet worden genoemd de naam van het team dat de deelnemers hebben ontworpen

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=LlrbsO10gjl>



Figuur4 - Team Pen Game

Spelregels:

- Een groep studenten zit in een cirkel met een vel papier in het midden.
- Elke student krijgt een stuk draad en bindt het aan een viltstift terwijl hij het andere uiteinde stevig vasthoudt.
- Het is verboden om de viltstift aan te raken met je hand, voet, mond...

- Alle teamleden moeten schriftelijk deelnemen.

Na de wedstrijd:

Bespreek met de deelnemers over de strategie die ze hadden, wie de persoon is die de rol van leider op zich nam, wat het moeilijkst te bereiken was en vergelijkbaar.

Activiteit 6 – 20€ spel



Doel:

Het doel van deze oefening is om het bewustzijn te vergroten dat geld niet het belangrijkste is bij het starten van een bedrijf. Het belangrijkste is om proactief, creatief en doelgericht te zijn. Het is belangrijk om een goed team tot je beschikking te hebben.

Taak:

Je hebt 20 euro op zak. Denk na en schrijf alle zakelijke ideeën op die je met dat geld kunt ontwikkelen. Maak een lijst van ten minste zeven ideeën. Je hebt zeven minuten tot je beschikking.



Figuur5 –20€ spel - 7 ideeën - 7 minuten

Na de wedstrijd:

- lees alle geschreven ideeën van de deelnemers
- kies het beste idee van elk team

De presentator stelt de vraag: "In welk idee zou jij je €20 investeren?"
De moderator opent de discussie.

- Is geld het belangrijkste voor het starten van een bedrijf?
- Wat is er nodig om een bedrijf te openen?

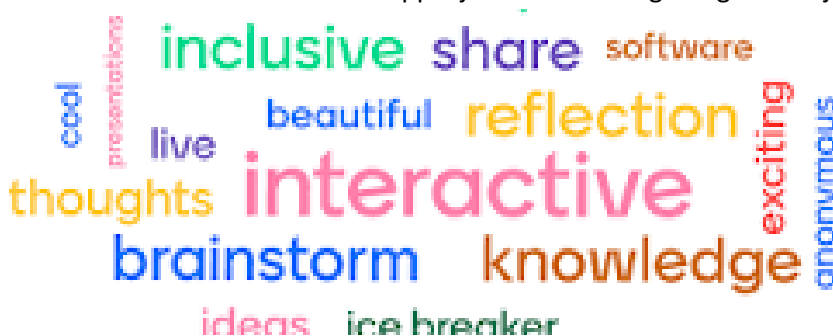
Om deelnemers bewust te maken dat elk idee kan zijn
Beter gerealiseerd in een team dan als individu.

1.4. Maatschappelijk verantwoord ondernemen en maatschappelijk verantwoord ondernemen

Activiteit 7 - Wat is maatschappelijk verantwoord gedrag?

Gebruik deze online digitale tool: <https://www.mentimeter.com/>

- Noem drie associaties die maatschappelijk verantwoord gedrag beschrijven



Figuur6 – Voorbeeld van de verenigingen - maatschappelijk verantwoord gedrag

Activiteit 8 - Wie is een maatschappelijk verantwoorde ondernemer?

- deelnemers bekijken een video



Figuur7 - Fragment uit de video - Maatschappelijk verantwoord ondernemen



Link: <https://www.youtube.com/watch?v=LlrbsO10gjl>

- het definiëren van een maatschappelijk verantwoorde ondernemer

Na de activiteit:

De moderator opent de discussie.

- Door het gesprek wordt het begrip maatschappelijk verantwoord ondernemen gedefinieerd
- toon een voorbeeld van een sociaal ondernemer voorbeelden uit het echte leven◇



DRUŠTVENI PODUZETNIK

- ima viziju kako bi društvo izgledalo da je problem koji se identificira riješen
- motiviran davanjem doprinosa društvu, a ne profitom
- motiviran poslom jer radi ono što voli
- sluša tuđe probleme obračujući pozornost na njih
- njegova misija → poboljšanje kvalitete života zajednice u kojoj se djeluje



Figuur8 - Fragment uit de presentatie voor de 1e workshop – Sociaal ondernemer

Na de definitie van een maatschappelijk verantwoorde ondernemer

De leider stelt de vraag:

"Zijn we allemaal verantwoordelijk voor de gemeenschap of alleen individuen? "

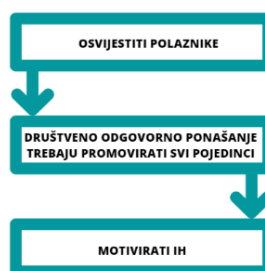
1.5. Mondiale doelstellingen voor duurzame ontwikkeling van de VN

Wat is duurzaamheid? De presentator kondigt een korte video aan.

Link: <https://youtu.be/fVH7dYLExWg>



Figuur9 - Videoclip - Duurzaamheid



De Sustainable Development Goals zijn een oproep tot actie door alle landen – arm, rijk en middeninkomens – om welzijn te bevorderen en tegelijkertijd de planeet te beschermen.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=eMu9aePyT9A>





Figuur10 - Video over wereldwijde doelstellingen voor duurzame ontwikkeling

De presentator legt uit dat de Sustainable Development Goals de eerste wereldwijde overeenkomst zijn voor de duurzame ontwikkeling en het behoud van onze planeet. Hij stelt dat elk land de belangrijkste doelen kiest om tegen 2030 te bereiken. Door middel van de presentatie legt hij uit hoe elk land prioritair actiegebieden moet herkennen en moet kijken naar zijn eigen mogelijkheden om bij te dragen.



17 globalnih ciljeva za održivi razvoj (Sustainable Development Goals, SDGs)

CILJEVI ODRŽIVOG RAZVOJA PRVI GLOBALNI SPORAZUM ZA ODRŽIVI RAZVOJ I OČUVANJE NAŠEG PLANETA

SVAKA DRŽAVA BIRA NAJVAŽNIJE CILJEVE KOJE ĆE OSTVARI TI DO 2030.

- procjena rizika s kojima se svijet suočava ("The Global Risks Report") - kolovoz 2015. godine
- 193 su se zemlje usuglasile oko stječkih 17 ciljeva i njihovih 169 pridruženih ciljeva,
- trajat će do 2030. godine
- univerzalni su i primjenjivi u svim zemljama i zajednicama
- U njima svaka država treba prepoznati prioritarna područja djelovanja i sagledati vlastite mogućnosti doprinosa,
- društvenim poduzetnicima SDGs mogu biti idealna polazišna točka u definiranju teorije promjene i dugoročne strategije.
- društveni poduzetnici prepoznati su kao agenti promjena, ključni društveni inovatori.

Figuur11 Fragment uit de presentatie van de 1e workshop - Global Sustainable Development Goals

Een presentator kondigt een video aan over duurzame ontwikkeling.

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=qf801GtYUC8>



Figuur12 - Mondiale doelstellingen van duurzame ontwikkeling

Aan de deelnemers uitleggen hoe de wereldwijde doelstellingen van duurzame ontwikkeling van de VN de basis vormen van sociaal ondernemerschap en geworteld zijn in elk project of businessplan. Maak een lijst van hoe sommige bedrijven hun tools hebben ontwikkeld om toekomstige ondernemers te helpen doelen te implementeren bij het plannen van hun bedrijf:

Bedrijfsvoorbeeld:

1. IDOP (Het Instituut voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen)
 - <https://idop.hr/en/home-en/>
2. TOEKOMSTIGE FITT BUSINESS
 - <https://futurefitbusiness.org/>



Activiteit 9 - GENIALLY interactieve foto

3. Zelfstandig studentenwerk

Doel:

Onafhankelijke studie van de betekenis van een bepaald doel met behulp van een interactief beeld. De deelnemers hebben de taak om de details van een bepaald doel te onderzoeken om de voorkennis te verwerven die nodig is voor de implementatie van de volgende workshopactiviteiten.



Figuur13 – Interactief beeld - Global Sustainable Development Goals



Link: <https://view.genial.ly/62b34b6f1789dd001aec4ef7/guide-sdgs-guide>

Activiteit 10. – Wordwall



- onafhankelijke activiteit voor deelnemers (zelfcontrole van de 17 doelstellingen kennis)
- controleer de verbinding van symbolen met de betekenis van een specifiek doel van duurzame ontwikkeling (goal matching game)
- leer de namen van doelen in het Kroatisch en Engels (memory game)

Doel:

Via de voorbereide online digitale hulpmiddelen controleert de manager de goedkeuring van een bepaald doel van duurzame ontwikkeling en leert hij de Kroatische en Engelse terminologie van de naam van het specifieke doel.

1. Verbind de betekenissen van de doelen (logo+naam)



Figuur14 - Spelsjabloon - Overeenkomen met de betekenissen van de doelen

Link: <https://wordwall.net/play/39596/537/497>

2. Leer de namen van de doelen (Eng/ Ned)



Figuur15 - "Leer de namen van de doelen" Spelsjabloon

Link: <https://wordwall.net/play/33919/717/173>



Activiteit 11 – STUDIE – DENK – CONNECT – MATCH spel

4. Deelnemers maken gebruik van de Last Chance spelborden van de Vereniging Smart

Doel:

Toon deelnemers bedrijven uit de lokale/wereldwijde gemeenschap. Moedig de deelnemers aan om te vinden welke van de doelstellingen wordt bereikt door het bedrijf of een bedrijfsidee uit de markt (geef zakelijke voorbeelden- Ikea, H &M, KeksPay ...)



Figuur16 - Een voorbeeld van een presentatie van de activiteiten van het bedrijf - de doelstellingen van duurzame ontwikkeling

Hoe het spel te implementeren:

- De groep heeft een bord en flashcards van de 17 UN Global Goals
- De leider toont het bedrijfslogo en wat het doet
- Deelnemers bespreken de doelen van duurzame ontwikkeling en zetten mogelijke oplossingen op het bord



Figuur17 - Ready Game Template - Het spel wordt gebruikt als een BINGO spel

Na de activiteit:

Bespreek met de deelnemers over de specifieke oplossing die wordt geboden.

1.6. Evaluatie van de eerste workshop



De leider maakt een vragenlijst in Google-vorm of Microsoft Forms. Suggestie van mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je de 1e workshop, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
2. Beoordeel elke activiteit uit het inleidende deel van de 1e workshop, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling: (lijst) – Verenigingsspel, €20 spel, Team Pen
3. Ik ben op een interessante manier vertrouwd met het concept van DUURZAME ONTWIKKELING (antwoorden aangeboden) - Ik ben het ermee eens, ik ben het er niet mee eens, het had beter gekund

Ik ken de term 17 VN GLOBAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS op een interessante manier. (Waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)

1. Beoordeel de tools die in de 1e workshop worden gebruikt, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling (gereedschapslijst) - 17 VN-doelen (genially), maatschappelijk verantwoord gedrag (Mentimeter), kaartspel (Wordwall), Last Chance (slim associatiespel)
2. Voelde je je onderdeel van je team/groep bij de 1e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)?
3. De presentatoren werden voorbereid op de 1e workshop (waarbij 1 het laagste cijfer is en 5 het hoogste cijfer).
4. De presentatoren respecteerden mijn ideeën en suggesties tijdens de 1e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)

2e workshop



**Wereldwijde trend,
observeren van
problemen,
innovatie en ideeën**



Betekenis van merken in de tekst:



Kernbegrippen



Hoofddoel



Leerresultaten



Tijd die nodig is om geplande activiteiten uit te voeren



Bronnen van kennis



Methoden



Benodigde materialen en benodigdheden



Activiteit



De presentatie gebruiken



Verbinden



Discussie



Mentimeter

Word cloud tool



Werkopdracht voor studenten (ze werken zelfstandig thuis)



Genially – interactief beeld



Wordwall

Quiztool, geheugen, koppels verbinden

2. WERELDWIJDE TRENDS, PROBLEMEN SPOTTEN, INNOVATIE EN IDEEËN



Trefwoorden: trend, probleem, zakelijke kans, idee, innovatie, probleemdocumentatie, Scamper-methode, casestudy



Het belangrijkste doel van het onderwijs is om het bewustzijn te vergroten dat wereldwijde trends van invloed zijn op veranderingen in de wereld en dat hun erkenning een kans biedt voor nieuwe ideeën en innovaties die de gedetecteerde problemen oplossen.



Leerresultaten:

- Onderscheid maken tussen de termen trend, probleem en zakelijke kans
- Bespreken, voorspellen en verbinden van wereldwijde trends met duurzame ontwikkelingsdoelen
- Pas de methodologie van het spel MOM toe bij het oplossen van het gedetecteerde probleem
- Documentatie maken van een gedetecteerd probleem in de omgeving
- Onderscheid maken tussen idee en innovatie
- Scamper Method toe te passen als een creatieve techniek voor het genereren van ideeën
- Het schrijven, analyseren en bespreken van ideeën aanmoedigen
- Evalueer verschillende ideeën als oplossingen voor gedetecteerde problemen
- Ontwikkel een gevoel voor maatschappelijk verantwoord gedrag
- Ontwikkel teamworkvaardigheden, tolerantie en waardering voor de meningen van anderen



Tijd die nodig is om geplande activiteiten uit te voeren

- 240 minuten (vier uur) - met pauzes



Bronnen van kennis

- Associaties met het idee van wereldwijde trend: <https://www.mentimeter.com/>
- Interactief beeld: <https://view.genial.ly/62b34b6f1789dd001aec4ef7/guide-sdgs-guide>
- Methodologie van de MOM-kaart: <https://steamproject.eu/cards-hr/>
- Problemen verbinden met mondiale doelen: <https://wordwall.net/play/43970/106/659>
- De reactie van het milieu op nieuwe ideeën: <https://www.youtube.com/watch?v=QySwnK4S4fg>
- Gesprek met ondernemers (case study): <https://www.youtube.com/watch?v=qRsStXMmtj0>
- Verslag over de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen: <https://view.genial.ly/63b9e37f469dba0013e6bb47/interactive-image-sdgs-report2022>
- Workshop evaluatie: Google formulieren/ Microsoft Forms



Methoden



- Het stellen van open vragen, heuristisch gesprek, discussie, onafhankelijk onderzoek, groepsprobleemoplossing, brainstormen, methode van lezen en werken aan de tekst met behulp van IKT, Scamper-methode, MOM-kaartmethodologie, casestudy

Benodigde materialen en benodigdheden

- Mappen voor het opslaan van het werkmateriaal van de deelnemers
- Schrijfbenodigdheden
- Sjabloon voor probleemdocumentatie
- Kleurmarkeringen
- Voorbereide bulletinboard papers (vier groepen)
- 4 laptops

2.1. Wereldwijde trends



Activiteit 1. - Wereldwijde trends

- Deze verklaring wordt geprojecteerd op de studenten: *"Hoe groter het probleem, hoe groter de kans. Kans voor innovatie. "*

De leider stelt een vraag: **"Waar vind je kansen?"**



- Een dia met voorbeelden wordt weergegeven (Uber, Facebook, Airbnb, Alibaba, PayPal, eBay), de leider stelt een vraag: *"Welke kansen hebben deze merken gezien?"*

Gdje uočiti prilike?



Figuur 1 – Welke kansen hebben deze merken gezien?

De leider stelt een vraag met betrekking tot het spotten van kansen, d.w.z. het identificeren van wereldwijde trends in de omgeving



- Gebruik digitale online tools: <https://www.mentimeter.com/>
- Maak een lijst van drie wereldwijde trends die u herkent



De leider projecteert een dia met de antwoorden van de deelnemers en concludeert hoe de deelnemers de trends herkenden en projecteert de volgende dia met wereldwijde trends.

GLOBALNI TREND OVI

Što je veći problem, veća je i prilika za inovacijom.

Demografske promjene (migracije i starenje stanovništva, povećanje broja stanovnika...)
Klimatske promjene
Oskudica resursa
Sve veći fokus na zdrav život (zdravstvenu zaštitu, fitness)
Novi modeli na radnom mjestu (outsourcing, fleksibilni modeli ugovora, rad od kuće, partnerstva...)
Digitalno društvo (kreativno stanovništvo, dijeljenje znanja- uradi sam, 3D printeri, ...)
Pandemija (rad od kuće, razvoj digitalnog društva, cjeloživotno učenje...)
Širenje i dostupnost Interneta 5G mreža (društveno umrežavanje, računalstvo u oblaku...)
Povećanje broja mobilnih korisnika (aplikacije za sve sfere života, IoT...)
Promet (novi Smart prometni znakovi, nove prometnice-inovacije, autonomna vozila ...)

Figuur 1 – Wereldwijde trends



De presentator stelt de vraag: "Wat zijn de problemen waar mensen vandaag de dag mee te maken hebben?" Aangemoedigd door de kennis uit de vorige workshop, geven de deelnemers de waargenomen problemen aan.



De presentator toont het voorbereide interactieve beeld van het rapport over de Sustainable Development Goals voor 2022 en moedigt de deelnemers aan om de voortgang van de Agenda 2030 voor Duurzame Ontwikkeling te evalueren. Er is gebruik gemaakt van nieuwe beschikbare gegevens en schattingen.

De voortgangsgrafiek van 2022 toont duidelijk de verslechtering van de vooruitgang op veel doelen, zoals armoede, voedselzekerheid, het beëindigen van de malaria-epidemie, immunisatiedekking en werkgelegenheid, veroorzaakt door de gevolgen van de COVID-19-pandemie, klimaatverandering en conflicten.

Link: <https://view.genial.ly/63b9e37f469dba0013e6bb47/interactive-image-sdgs-report2022>

Conclusie



Na de activiteit wordt geconcludeerd dat recente crises (Covid 19, oorlog...) de uitdagingen voor het bereiken van de doelstellingen van duurzame ontwikkeling hebben vergroot. Er zijn dringend, meer en gecoördineerde acties van alle landen nodig om de uitvoering van de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen te versnellen.

De wereldwijde doelstellingen van duurzame ontwikkeling zijn universeel en toepasbaar in alle landen en gemeenschappen. Daarin moeten prioritaire werkterreinen worden erkend en moeten de eigen mogelijkheden van bijdrage worden overwogen, wat een ideaal startpunt kan zijn voor sociale ondernemers bij het definiëren van hun bedrijfsidee.

Concludeer dat de doelen van duurzame ontwikkeling hun kans zijn.



Figuur2 - Onze kansen Onze kansen (17 goals)

Activiteit voor studenten

Na de waargenomen trends kiezen de deelnemers een van de trends en verbinden deze met een zakelijke kans.



Activiteit 2. - MOMKAARTEN

- Een methodologie gebaseerd op een kaartspel met als doel jongeren aan te moedigen om op een grappige en interessante manier deel te nemen aan het project.

De manager gebruikt de presentatie om het verhaal van het maken van de MOM-kaart te vertellen. Ze symboliseren het streven van de mensheid om een betere wereld te creëren.

Er zijn verschillende varianten van het spel (kort, medium en uitgebreid) en elke manager kan degene kiezen die het beste bij hem past.

Spelregels

- Om een vraag te maken, moet het team één kaart uit elk deck selecteren, de term op elke kaart begrijpen, een associatiespel spelen voor elke kaart en een leidende vraag definiëren in de vorm van een onderzoeksvraag.
- Zodra het team het probleem heeft gedefinieerd, is de volgende stap om na te denken over mogelijke oplossingen.
- Elk dek vertegenwoordigt een specifiek gebied.



Figuur 2 - MOEDERKAARTEN



Link: <https://steamproject.eu/cards-hr/>

De manager start het spel en geeft een voorbeeld van een oplossing voor het probleem. Bijvoorbeeld:

- Hoe kunnen ontwerpers van videogames klimaatactie bestrijden en het klimaat door te spelen herstellen?
- Moedigt de deelnemers aan dat elke groep probeert een onderzoeksvraag te formuleren en een voorbeeldoplossing te bieden voor de ontvangen kaarten

2.2. Detecteren en definiëren van het probleem

Activiteit 3. Identificeer en definieer het probleem



De leider projecteert een dia met de verdeling van globale doelen in drie groepen.



Figuur 3 - De verdeling van globale doelen in drie groepen.

Hij verbindt ze met de vier voorbereide prikbordpapieren.

- Het is noodzakelijk om het probleem op school, in de lokale gemeenschap en daarbuiten te herkennen
- Post it papers geplakt aan een specifieke groep op het prikbord papier
- Identificeer en definieer het probleem, verbind het met een van de 17 doelen →→ , stel het in op een specifieke groep op het prikbordpapier

Studenten gebruiken een voorbereide **Genially-presentatie uit de vorige workshop** om het specifieke doel en de subdoelen ervan gemakkelijker te onthouden.



Link: <https://view.genial.ly/63b9f5f38d26e200187b0d41/interactive-image-understanding-sdgs>



Figuur 4 a, b - een voorbeeld van indeling in groepen

De leider nodigt de vertegenwoordigers van de groep uit om alle gedetecteerde problemen te lezen die op de bulletinboard-documenten worden vermeld.

Door middel van de discussie analyseren ze de gedetecteerde problemen en verifiëren ze de nauwkeurigheid van de plaatsing van het probleem in de geselecteerde groep doelen.





Activiteit 4: Wordwall

- Verbind het probleem met de betekenis van de Sustainable Development Goal en bied een oplossing

Doel:

- Via de voorbereide online digitale tool verbindt de leider het probleem met de betekenis van de Sustainable Development Goal en biedt hij een oplossing.



Proces van het uitvoeren van activiteiten

- De leider start het spel en er wordt één vraagkaart geselecteerd. De vraag wordt gelezen en de leider moedigt de deelnemers aan om hun antwoord te geven.
- Voor hulp wordt een flip-kaart geopend die het probleem duidelijker specificeert of het probleem regisseert, concretiseert, dat wil zeggen het segment van het opgegeven doel.

Tag: <https://wordwall.net/play/43960/617/361>



Om de opgedane kennis te verifiëren, beantwoorden deelnemers vragen zoals:

- Wat kunnen we doen om jongeren in Kroatië te houden (migratie)?
- Hoe stimuleer je mensen om te investeren in energiezuinige materialen (gevels van huizen, zonnepanelen...)?
- Hoe verantwoord om te gaan met energiebesparing en -verbruik (verminderd energieverbruik)?
- Hoe zou je de armoede in onze stad (daklozen, gepensioneerden, werklozen) terugdringen?
- Welke activiteiten zorgen voor het behoud van de gezondheid (hoe kunnen mensen worden aangemoedigd om voor zichzelf en anderen te zorgen)?
- Hoe de duurzaamheid van drinkwater in Kroatië te waarborgen (hoe het milieu en de bronnen van drinkwater te beschermen)?
- Hoe kan ik ecoproductie (kwaliteitslabels op producten) ondersteunen?
- Hoe honger uitroeien (landen met een ongunstig klimaat, dichtbevolkte landen...)?
- Hoe kunnen we zorgen voor eerlijke en efficiënte verantwoordelijke instellingen (corruptie)?
- Volgt de infrastructuur van Kroatië de wereldwijde trends (verkeer, digitalisering...)?

Na de activiteit

Bespreek met de deelnemers de individuele oplossingen die worden aangeboden. Is dit mogelijk en wat zijn de voor- en nadelen van de geboden oplossing?



2.3. Idee of innovatie (Scamper methode)

Activiteit 5. - Een idee?

De leider geeft samen met de presentatie voorbeelden van beroemde ondernemers, hun ideeën en ondernemingen. Er is een verschil tussen ideeën en innovatie.

- Het laat studenten kennismaken met de Scamper-methode, een methode van creatief denken gebaseerd op het systematisch stellen van vragen.
- Geeft voorbeelden uit de omgeving van hoe de experts dit door de geschiedenis heen hebben gedaan



S	C	A	M	P	E	R
Substitute	Combine	Adapt	Modify	Put to Another Use	Eliminate	Reverse
This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.	This is a sample text. Insert your desired text here. This is a sample text. Insert your desired text here.

Figuur 5 - Scamper methode

De leider moedigt deelnemers aan om een paar voorbeelden te geven.

De leider concludeert dat de toekomstige ondernemer goed naar de dingen om hem heen kijkt en bedenkt hoe hij ze kan omzetten in iets nieuws, een "stunt" die mensen zo graag zouden willen dat ze bereid zouden zijn ervoor te betalen.

Toon een animatiefilm over de reactie van de omgeving op nieuwe ideeën en innovaties. Maak de deelnemers bewust van de gebruikelijke reacties van de omgeving en hoe belangrijk de kenmerken van doorzettingsvermogen en geloof in zichzelf zijn.



Figuur 6 - Inspelen op nieuwe ideeën en innovatie



Link: <https://www.youtube.com/watch?v=QySwnK4S4fg>

De presentator projecteert de IKEA/ MC DONALDS slide. Het kijkt naar hoe beide bedrijven niets nieuws op de markt waren toen ze verschenen, maar toch werden ze herkenbaar en vandaag zijn ze een van de beroemdste onder hun concurrenten.



Figuur 3 - Voorbeelden van nieuwe/oude bedrijven

Conclusie

De leider concludeert dat hun succes wijst op een van de basisprincipes als het gaat om zakelijke ideeën

**Ideeën zijn geen indicator, noch een garantie voor het succes
van de toekomstige zakelijke onderneming.
Concurrentievoordeel is veel belangrijker
van uw toekomstige zakelijke onderneming.**

Het concurrentievoordeel wordt gekenmerkt door:

- het leveren van een nieuwe dienst
- productie van een compleet nieuw product
- een nieuwe manier om een al bekende dienst aan te bieden
- of een nieuwe manier om een bestaand product te produceren – betere productkwaliteit
- nieuwe manier van zakendoen - lagere prijs van producten/ diensten
- nieuwe markt – geografisch of gericht op een andere groep klanten.

Het concurrentievoordeel moet worden weerspiegeld in de creativiteit van het bedrijfsidee dat de deelnemers willen ontwerpen, verifiëren en lanceren.

Van een bedrijfsidee tot de realisatie ervan is een lange weg.

"Is een bedrijfsidee hetzelfde als een zakelijke kans?"

- Een zakelijke onderneming is gebaseerd op een bedrijfsidee en een zakelijke kans.
- Bedrijfsidee en zakelijke kansen zijn niet synoniem, hoewel ze vaak worden gebruikt om hetzelfde te beschrijven
- Aan de basis van elke zakelijke kans ligt een idee. Het omgekeerde is niet waar: een goed bedrijfsidee is niet noodzakelijkerwijs een zakelijke kans.
- Van de 100 ideeën die in de vorm van een businessplan aan potentiële financiers worden gepresenteerd, meestal één, en maximaal 2 of 3 ideeën krijgen een positieve reactie voor financiering. Dit komt omdat alleen zij een zakelijke kans vertegenwoordigen.

**De zakelijke kans vertegenwoordigt een in de markt bewezen bedrijfsidee
- een idee dat een markt heeft, waar behoefte en vraag naar is
en die kunnen worden gerealiseerd in een succesvolle zakelijke onderneming.**

Om de projectactiviteiten uit te voeren, werden ondernemers in ons gebied herkend, geïnterviewd en werd een video gemaakt die wordt gebruikt als een casestudy om vertrouwd te raken met de ideeën en innovaties waarmee de genoemde ondernemers het waargenomen probleem in hun lokale gemeenschap hebben opgelost.

De presentator moedigt de deelnemers aan om een voorbereide video over jonge ondernemers te bekijken:

<https://www.youtube.com/watch?v=qRsStXMmtj0>

2.3. Documentatie van het probleem

Activiteit 6. - Documentatie van het probleem



- Zodra de problemen zijn gedetecteerd, selecteert elke groep een enkel probleem uit het prikbord waarvoor ze een oplossing zullen bieden.
- Het probleem wordt gepresenteerd op de voorbereide **sjabloondocumentatie van het probleem**.

Y3 YOUNG BOSS
Business Plan Workshop

Definitie van probleem	Tien je sve odgovoran za problem?	Koliko je problem velik?	Šta trenutno stoji na putu rješavanja tog problema	Zašto je važna riješiti taj problem koji ste odabrali?	Kako tvoje ideje rješava taj problem?

Figuur 10 - Documentatie van het probleem

Leg de deelnemers de elementen van de sjabloon uit voor de **documentatie van het probleem**:

- *Definitie van het probleem; welke groepen mensen door dit probleem worden getroffen; wie verantwoordelijk is voor dit probleem; hoe groot het probleem is; wat op dit moment de oplossing van het probleem in de weg staat; waarom heb je voor dit probleem gekozen, waarom is het belangrijk om het op te lossen; Hoe lost jouw idee dit probleem op; welke van de VN-doelstellingen voor duurzame ontwikkeling lost uw idee op).*



De leider moedigt deelnemers aan om de Scamper-methode toe te passen om ideeën te genereren en te upgraden om een probleem op te lossen dat ze in de gemeenschap hebben opgemerkt.

2.5. Evaluatie van de tweede workshop



De leider maakt een vragenlijst in Google Formulieren of Microsoft Formulieren.

Suggesties voor mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je de tweede workshop, waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score
2. In hoeverre heeft het MOM-kaartspel je geholpen bij het definiëren van je problemen en het verbinden van je met de Sustainable Development Goals, waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score?
3. In hoeverre heeft het gesprek over het ontstaan van ideeën en het spotten van kansen je geholpen om problemen in de gemeenschap of de samenleving in het algemeen te herkennen, waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score
4. Ik heb de problemen in de lokale gemeenschap opgemerkt en herkend: heel makkelijk/ heel moeilijk
5. Ik koppelde het geïdentificeerde probleem in de lokale gemeenschap aan een specifiek duurzaam ontwikkelingsdoel van de VN: gemakkelijk/ moeilijk
6. Heb je de SCAMPER-methode toegepast bij het voorstellen van een probleemoplossend idee (waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score)?
7. Heb je je onderdeel gevoeld van je team in de tweede workshop/groep (waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score)?
8. De leiders werden voorbereid op de tweede workshop (waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score).
9. De leiders waardeerden mijn ideeën en suggesties tijdens de tweede workshop (waarbij 1 het laagste cijfer is en 5 het hoogste cijfer).

3e workshop



**Je
bedrijfsidee en
marktonderzoek
uitwerken**



Betekenis van de merken in de tekst:



Kernbegrippen



Hoofddoel



Leerresultaten



Tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren



Bronnen van kennis



Methoden



Benodigd materiaal en accessoires



Activiteit



De presentatie gebruiken



Verbinden



Discussie



Tool voor het maken van een enquêtevragenlijst - MS Forms

3. HET DEFINIËREN VAN UW BEDRIJFSIDEE EN MARKTONDERZOEK



Kernbegrippen: missie, visie, business idea goal, SMART methodologie, SWOT-analyse, marktonderzoek



Het belangrijkste doel van de workshop is om de geselecteerde sociale onderneming (missie, visie, doel) te definiëren en de markt te onderzoeken met het oog op het ontwikkelen van een bedrijfsidee.



Leerresultaten:

- de visie en missie te definiëren
- onderscheid maken tussen de begrippen visie en missie
- definieer het doel en de subdoelen van het bedrijf
- SMART-methodologie toe te passen op bedrijfsdoelstellingen
- begrijp de componenten van SWOT-analyse
- SWOT-analyse toepassen op uw bedrijfsmodel
- het belang van onderzoek tijdens de ontwikkeling van een bedrijfsidee begrijpen
- onderscheid maken tussen verschillende marktonderzoekstechnieken
- opstellen van een onderzoeksplan voor uw bedrijfsidee
- ontwikkelen van onderzoek vaardigheden
- Ontwerp vragen en maak een enquêtevragenlijst voor marktonderzoek van uw bedrijfsidee
- een gevoel van maatschappelijk verantwoord gedrag ontwikkelen
- teamworkvaardigheden, tolerantie en respect voor de mening van anderen te ontwikkelen



De tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren

- 240 minuten (vier zonnige uren) – met pauzes



Bronnen van kennis

- Voorbereide presentatie voor de presentatoren
- Steekproefonderzoek voor marktonderzoek: <https://forms.office.com/r/3u7eJ0eFa2>
- Workshop evaluatie: Google formulieren/ Microsoft Forms

Methoden

- het stellen van open vragen, heuristisch gesprek, discussie, onafhankelijk onderzoek, groepsprobleemoplossing, brainstormen, methode van lezen en werken aan de tekst met behulp van ICT, SMART methodiek, SWOT-analyse, case study



Noodzakelijke materiaal en accessoires



- mappen voor het opslaan van werkmateriaal van studenten
- papierwaren
- template voor SMART filter en SWOT-analyse
- digitale tool: MS Forms
- Computers

3.1. Even Herhalen

De leider van de workshop begint met een dia die laat zien hoe een bedrijfsidee wordt gecreëerd en concludeert dat er een lange weg is van een bedrijfsidee naar de realisatie ervan.



Kako nastaju ideje za poslovanje? – PONOVI MO

- Razmišljamo o problemima koji će najvjerojatnije utjecati na budućnost svijeta i čovječanstva (Ciljevi održivog razvoja UN-a)
- Razmišljamo o rješenjima budućih problema
- Pobunimo se protiv toga da stvari zauvijek ostanu jednake, onakve na kakve smo navikli
- Kratkotrajni problemi imaju kratkotrajna rješenja
- Što je veći problem veća je poslovna prilika, a još veća prilika za inovacijom
- Poduzetnik pozorno gleda stvari oko sebe i smišlja kako da ih pretvori u nešto novo, neki štos koji bi se ljudima toliko svidio da bi za to bili spremni platiti

Od poslovne ideje do njezine realizacije dug je put.

Figuur 1 - Hoe een idee voor het bedrijfsleven ontstaat - herhaling



Activiteit 1 – Analyse van de film over jonge ondernemers uit de lokale gemeenschap

De presentator herinnert de deelnemers aan de film die ze hebben bekeken. Hij bespreekt met de deelnemers door de volgende vragen te stellen:

1. Welke zakelijke ideeën worden in de film beschreven?
2. Welke problemen lossen de gepresenteerde zakelijke ondernemingen op?
3. Kunnen hun probleemoplossingen worden gekoppeld aan de duurzame ontwikkelingsdoelstellingen van de VN en welke?
4. Hoe is de markt voor hun bedrijf?
5. Hou je van zakelijke ideeën?



Activiteit 2 – Presentatie van probleemdokumentatie

De leider moedigt de deelnemers aan om hun bedrijfsidee kort te presenteren met behulp van de voorbereide en voltooide probleemdokumentatiesjabloon uit de vorige workshop.

Hij stelt de vraag:

“ Wat is er nodig om uw bedrijfsidee aan anderen te beschrijven? “

3.2. Visie en missie



Voor uw toekomstige bedrijfsplan moet u uw MISSIE en VISIE duidelijk opnemen en benadrukken. De leider laat de deelnemers kennismaken met de termen Vision Statement en Mission Statement.

Wat is een Vision statement?

Een visie is een korte beschrijving van de ambities van de organisatie en de bredere impact die het wil creëren.

- Mensen moeten geloven dat het kan worden bereikt.
- De visie beschrijft wat het bedrijf op lange termijn (binnen een tijdsbestek van 5 tot 10 jaar, nog langer) wil bereiken.
- Het laat zien hoe het bedrijf er in de toekomst uit zal zien en bepaalt een gedefinieerde richting voor planning en voortgang

Wat is een Mission Statement?

- Missie is een samenvatting van het fundamentele doel, de focus en de doelen van de organisatie.
- Definieert wat de organisatie doet en omvat tastbare doelen die de organisatie nastreeft.

Na het definiëren van de termen stelt de leider vragen:

"Wat is het verschil tussen een mission statement en een vision statement?"

"Welke vragen beantwoordt de visie en welke missie?"

Conclusie

Missie is "wat" en "hoe", en visie is "waarom".

Veel organisaties combineren de twee verklaringen tot één duidelijk gedefinieerde raison d'être die de inspanningen van alle betrokkenen verenigt.



Activiteit 3 – Voorbeelden van visies en missies bestuderen

De leider projecteert een dia met voorbeelden van bedrijfspresentaties (Ikea, Tesla, Carnet)



Figur 2 - Voorbeelden van visie- en missieverklaringen (Ikea, Tesla, Carnet)

Na de activiteit

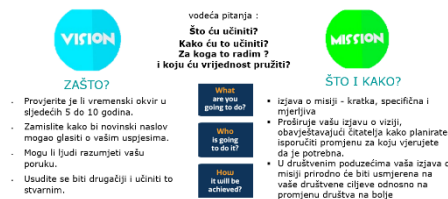
De leider concludeert dat het geheim van een goede visieverklaring is om deze toekomstgericht, motiverend en inspirerend te maken, met als doel uw organisatie in de toekomst ten goede te komen en te verbeteren en definieert de reden voor het bestaan van het bedrijf. Als je wilt dat anderen zich aansluiten en dezelfde idealen volgen als jij, moet je een duidelijke visie en missie definiëren.



Activiteit 4 – Definiëren van de visie en missie

De leider moedigt de deelnemers aan om de missie en visie van hun sociale onderneming te definiëren, om woorden en zinnen te ontwikkelen die hun sociale onderneming het beste beschrijven, om duidelijk te zijn over het probleem dat ze willen oplossen via hun zakelijke dienst of product, en om te definiëren naar welke groep hun bedrijfsidee verwijst, of voor wie het bedoeld is.

Stel eenvoudige leidende vragen zoals "Wat ga ik doen, hoe ga ik het doen, voor wie doe ik het en welke waarde ga ik bieden?"



Figuur 3 – Visie en missie definiëren

3.3. Definitie van het doel – SMART-methodologie

De leider benadrukt dat het voor een succesvolle bedrijfsplanning noodzakelijk is om een duidelijk doel en bijbehorende subdoelen te stellen. Verduidelijkt het proces van het definiëren van een doel:

- Begin met het einde - identificeer het einddoel.
- Wat wilt u bereiken aan het einde van uw zakenreis? - Verdeel je uiteindelijke doel in subdoelen. Doelen zijn gemakkelijker te bereiken als ze worden teruggebracht tot verschillende kleine opeenvolgende taken die overeenkomen met subdoelen.

De techniek die gebruikt wordt om doelen duidelijker te definiëren is de Smart techniek of het zogenaamde SMART filter.



Door middel van een voorbereide presentatie legt de leider de SMART-methodologie uit voor het kiezen en opschrijven van uw doelen en wijst hij erop hoe het een effectief hulpmiddel is voor het bepalen van haalbare doelen.



Figuur 4 - SMART-methodologie



Activiteit 5 – SMART-filter

Na het uitgewerkte voorbeeld uit de presentatie zal de leider de deelnemers aanmoedigen om hun geschreven doelen en subdoelen door het SMART-filter te "halen". Ze zullen de voorbereide sjabloon voor deze activiteit gebruiken.

Figuur 5 – Sjabloon voor SMART-filter

De presentator stelt een vraag:

" Wat te doen nadat je je doelen hebt gedefinieerd? "

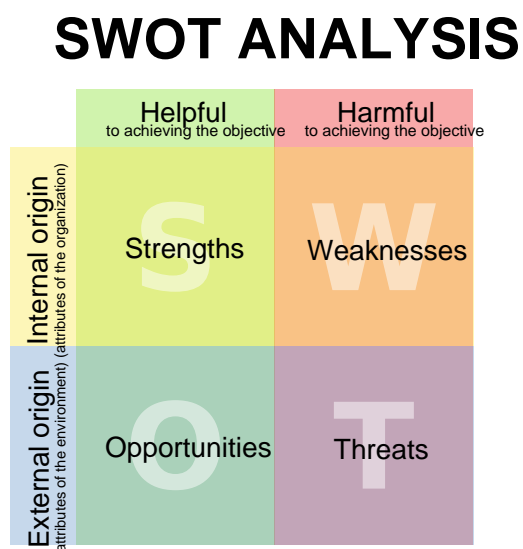
- regelmatig evalueren van de voortgang bij het bereiken van doelen (bijv. maandelijks of driemaandelijks)

3.4. SWOT-analyse

Een van de analytische hulpmiddelen die belangrijk is voor alle segmenten van het bedrijf, of het nu een businessplan of een marketingplan is, is een SWOT-analyse.

SWOT staat voor een Engelse afkorting van 4 woorden:

- STERKTES
- ZWAKKE PUNTEN
- KANSEN
- BEDREIGINGEN



Figuur 6 SWOT-analyse



Activiteit 6 – Studie van voorbeelden uit de praktijk

Door middel van de voorbereide presentatie bestuderen de deelnemers voorbeelden uit de praktijk (Coca-Cola, INA, Siemens).



SWOT analiza		INA	
Snage	Slabosti	Prilike	Priljetnje
<ul style="list-style-type: none">• briga za ljude• briga za okoliš• jasna vizija, misija i ciljevi• državno vlasništvo	<ul style="list-style-type: none">• zastarjeli uređaji i infrastruktura• zastarjela tehnologija• kriva percepcija potrošača	<ul style="list-style-type: none">• pristupni fondovi EU• dobra etična reputacija• ekološka reputacija• odnos prema dobavljačima i potrošačima	<ul style="list-style-type: none">• zakonska regulativa• ulazak u EU• iscrpljivanje izvora• novi konkurenti

Figuur 7 SWOT-analysevoorbeeld

Na de activiteit

De leider moedigt de deelnemers aan om te proberen te definiëren wat een SWOT-analyse is en waarom deze belangrijk is en wanneer en in welke situaties deze wordt gebruikt.

Conclusie

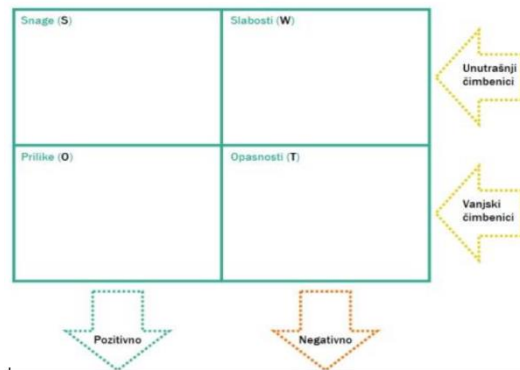
Definieer dat een SWOT-analyse:

- een tool die de sterke en zwakke punten van het bedrijf onthult
- een tool die de mogelijkheden blootlegt binnen de omgeving waarin het bedrijf opereert
- Als u een juiste analyse wilt krijgen die helpt bij de verdere ontwikkeling van het bedrijf, moet u eerlijk zijn (naar uzelf en anderen), uzelf vleien in de analyse zal niet helpen en kan een verkeerd beeld creëren
- Een SWOT-analyse helpt u te vinden wat uw bedrijf onderscheidt.
- SWOT-analyse hoeft niet alleen op bedrijven te worden toegepast, het is mogelijk om de organisatie van een evenement, het eigen succes bij de realisatie van een baan of iets anders te analyseren - het wordt meestal gepresenteerd via een tabel



Activiteit 7 – Een SWOT-analyse maken

Deelnemers bereiden een SWOT-analyse van hun bedrijfsidee voor op de voorbereide sjabloon.



Figuur 8 SWOT-analysesjabloon

Na de activiteit

Een vertegenwoordiger van elk team presenteert een SWOT-analyse van hun bedrijfsidee. Andere deelnemers zijn actief betrokken en geven suggesties voor het verbeteren van de business. Dit wordt gevolgd door de verfijning van het bedrijfsidee voor de oplossing van het waargenomen probleem.

3.5. Marktonderzoek

De presentator stelt een vraag:

" Wat is marktonderzoek en waarom doen we het? "

Mogelijke antwoorden:

- Om zoveel mogelijk feedback te verzamelen over hun businessmodel
- Is mijn idee terecht en heeft het zin?
- Om ideeën voor verbetering op te doen
- om gegevens en informatie te verzamelen die nodig zijn
- om de concurrentie te leren kennen...

U kunt informatie verzamelen met behulp van:

- internet, folders, brochures, krantenartikelen, observaties, interviews en veldonderzoek.

Onderzoek kan worden gedaan:

- Op het internet als een diverse bron van informatie (forums, chat, webportals, video's)
- Via een enquêtevragenlijst gemaakt in een van de digitale tools
- Testen in de praktijk

De presentator toont een voorbeeld en vermeldt de regels voor het maken van een enquête - soorten vragen, soorten aangeboden antwoorden en benadrukt het voordeel van de enquête en het verzamelen van informatie via digitale hulpmiddelen.



Link: <https://forms.office.com/r/3u7eJ0eFa2>

Activiteit 8 – Een marktonderzoeksenquête maken

Deelnemers maken een enquêtevragenlijst over hun bedrijfsidee in de digitale tool MS Forms.

De presentator herinnert eraan dat het bij de volgende workshop noodzakelijk is om zoveel mogelijk feedback te verzamelen over het bedrijfsidee, zodat de feedback van de hoogste kwaliteit is.

Hij benadrukt dat het bij het verzamelen van feedback noodzakelijk is om een groep mensen te selecteren met kenmerken die relevant zijn voor het bedrijfsidee. Bijvoorbeeld: leeftijd, beroep, interesses...



Figuur9 - Een enquêtevragenlijst maken

3.6. Feedback over de derde workshop



De presentator maakt een vragenlijst in Google-formulier of Microsoft Forms. Suggestie van mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je de 3e workshop, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:
2. Case-analyse van individuele bedrijfsideeën heeft me geholpen de VISIE en MISSIE van mijn eigen bedrijfsidee te definiëren, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:
3. Na de workshop van vandaag weet ik wat SMART ANALYSIS is en weet ik hoe ik het moet toepassen voor de ontwikkeling en beoordeling van mijn bedrijfsidee, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:

4. Na de workshop van vandaag weet ik wat SWOT-ANALYSE is en weet ik hoe ik het moet toepassen voor de ontwikkeling en beoordeling van mijn bedrijfsidee, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:
5. Ik weet wat marktanalyse is en waarvoor het wordt gebruikt, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:
6. Het was voor mij niet moeilijk om de vragen voor te bereiden in de tool waarmee ik een marktanalyse voor mijn bedrijfsidee zal uitvoeren, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling:
7. Voelde je je onderdeel van je team/groep bij de 3e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)?
8. Mijn teamleden respecteerden mijn ideeën en suggesties tijdens de 3e workshop (waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score).
9. De presentatoren werden voorbereid op de 3e workshop (waarbij 1 het laagste cijfer is en 5 het hoogste cijfer).

4e workshop



**Maak een
bedrijfsplan**

Betekenis van merken in de tekst:



Trefwoorden



Hoofddoel



Leerresultaten



De tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren



Bronnen van kennis



Methoden



Benodigde materialen en apparatuur



Activiteit



De presentatie gebruiken



Verbinden



Discussie



Een hulpmiddel voor het maken van een enquêtevragenlijst – MS Forms



Werkopdracht voor studenten (ze werken zelfstandig thuis)

4. HET MAKEN VAN EEN BUSINESSPLAN



Trefwoorden: businessmodel canvas, businessplan, crowdfunding, business planning, concurrentie, visuele identiteit (bedrijfsimago)



Het belangrijkste doel van de workshop is om het bewustzijn te vergroten van het belang van het plannen van een zakelijke onderneming en om de methodologie van het maken van een bedrijfsplan onder de knie te krijgen en de verworven kennis en vaardigheden toe te passen op de eigen ondernemende onderneming.



Leerresultaten:

- analyseren van de verzamelde gegevens
- de betekenis van de verzamelde gegevens te evalueren
- de conclusie van de uitgevoerde enquête te trekken
- verfijn uw SWOT-analyse na marktonderzoek
- verfijn het prototype van het bedrijfsidee na marktonderzoek
- maak kennis met de soorten canvas van het businessmodel
- maak een businessmodel canvas voor een business idee
- gebruik maken van de methodiek van het maken van een businessplan
- maak een lijst van de basiselementen van het businessplan
- opstellen van een ondernemingsplan
- een gevoel van maatschappelijk verantwoord gedrag ontwikkelen
- teamworkvaardigheden, tolerantie en respect voor de mening van anderen te ontwikkelen



De tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren

- 240 minuten (vier uur) – met pauzes



Bronnen van kennis

- Voorbereide presentatie voor de manager
- Businessmodel canvas: <https://www.youtube.com/watch?v=ZYfHJ6J4Qvk>
- Huiswerk: <https://www.youtube.com/watch?v=Ky89tciLmFA>
- Steekproefonderzoek voor marktonderzoek: <https://forms.office.com/r/3u7eJ0eFa2>
- Workshop evaluatie: Google formulieren/ Microsoft Forms

Methoden



- het stellen van open vragen, heuristisch gesprek, discussie, onafhankelijk onderzoek, groepsprobleemoplossing, brainstormen, methode van lezen en werken aan de tekst met behulp van ICT, SWOT-analyse, case study, praktisch redeneren, redeneren, presenteren, zes probleemvragen



Noodzakelijke materiaal en accessoires

- mappen voor het opslaan van werkmateriaal van studenten
- papierwaren
- template voor SWOT-analyse
- businessmodel canvas sjabloon
- businessplan sjabloon
- Computers
- MS-formulieren

4.1. Even terug

De leider herinnert de deelnemers eraan dat ze in eerdere workshops hebben geleerd:

- de juiste kans herkennen,
- hoe kom je met een goed bedrijfsidee,
- hoe een bedrijfsidee te ontwikkelen,
- hoe de goede en slechte kanten van zakelijke ideeën te herkennen,
- omdat het veel oefening en ervaring vergt om uw bedrijfsidee snel te evalueren,
- de definitie van een sociale onderneming - het ligt ergens tussen het runnen van een traditioneel bedrijf en een traditionele liefdadigheidsorganisatie,
- de visie en missie definiëren die de te bereiken maatschappelijke veranderingen verklaren.



Activiteit 1 – Review en analyse van de enquête en verzamelde gegevens en het trekken van conclusies



De presentator laat zien hoe de verzamelde gegevens kunnen worden verwerkt met behulp van de digitale tool MS Forms. Het verklaart het proces van het analyseren van een bepaalde vraag en de verzamelde antwoorden. Het toont de mogelijkheid om statistische gegevens grafisch weer te geven en een rapport hierover te downloaden.

Elk team toont en presenteert individueel zijn analyse van de enquête en verzamelde gegevens. Op basis van de verzamelde gegevens komen ze tot een conclusie over de noodzaak om de SWOT-analyse en het prototype van hun bedrijfsidee te verfijnen.

Activiteit 2 – Voltooiing van SWOT-analyse en prototype van bedrijfsideeën



De leider moedigt de deelnemers aan om hun mappen voor te bereiden waarin ze hun bedrijfsdocumentatie van eerdere workshops hebben opgeslagen.

Op basis van de verzamelde gegevens ronden de teams de SWOT-analyse en het prototype van hun bedrijfsidee af.

4.2. Bedrijfsmodel canvas

De leider moedigt de deelnemers aan om te discussiëren en praktische conclusies te trekken door vragen te stellen:

1. Wat is bedrijfsplanning?

2. Wat zijn de componenten van planning?



Om te concluderen dat:

- Het bedrijfsmodel geeft duidelijk antwoord op de vraag "hoe ga je geld verdienen", terwijl het in het geval van sociale business ook antwoord geeft op de vraag "hoe ga je het waargenomen probleem oplossen"
- Planning is nadenken over de toekomst van een ondernemende onderneming met als doel te beslissen waar te gaan, hoe het doel te bereiken en wat te doen om risico's te verminderen.



De leider projecteert de soorten bedrijfsmodellen en stelt dat ze bestaan:

- productie (een product wordt gemaakt van grondstoffen en verkocht),
- distributeur of wederverkoper van eindproducten,
- service (bijdrage door samenwerking en tarifiering op basis van voordelen),
- een deel van het product/de dienst gratis aan te bieden en kosten in rekening te brengen voor meer geavanceerde functies,
- je kunt op abonnementsbasis werken (lidmaatschap),
- tickets verkopen,
- vraag en aanbod te combineren, d.w.z. verschillende gebruikerssegmenten te combineren (het bedrijfsmodel van het "platform"),
- bedrijfsmodellen die gebaseerd zijn op inkomsten uit advertenties, omdat ze toegang verkopen aan het publiek,
- een bron bezitten waarvoor het gebruiksrecht in rekening wordt gebracht (bv. fitnessapparatuur, speelkamer, ...),
- eigendom kan een vorm van bedrijfsmodel zijn (we verdienen bijvoorbeeld aan dividenden als mede-eigenaar (eigenaar van meerdere aandelen of belangen in het bedrijf), we verdienen aan huur van onroerend goed, enz....),
- Product, software of toepassing.

Conclusie

Het is goed om het bedrijfsmodel op te splitsen in zijn samenstellende delen en het op een eenvoudige manier op één pagina te presenteren, zodat het gemakkelijker is om:

– Uitleggen

- Het begrijpelijk te maken voor onze collega's,
- Bekijk het volledige plaatje en
- Een basis hebben voor nieuwe ideeën en innovaties van het bedrijfsmodel zelf.

De leider benadrukt dat het businessmodel een beeld is van het huidige denken en bij elke nieuwe kennis aan verandering onderhevig is.

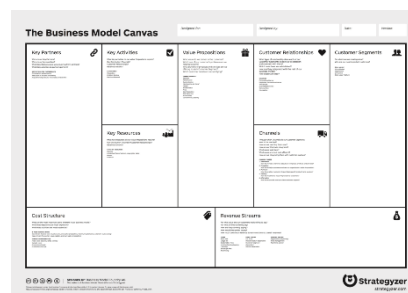
In de eenvoudige Business Model Canvas tabel worden 9 bedrijf gerelateerde onderwerpen ingevuld, die logisch moeten samenwerken.

Het doel van het invullen van het genoemde canvas is om te begrijpen hoe u uw werk en relatie met klanten omzet in economische waarde, d.w.z. inkomsten voor uw bedrijf.

Het is belangrijk om te beseffen dat we in ons eigen bedrijf niet alleen goederen of diensten creëren, maar ook waarde voor onze klanten.

De presentator projecteert een dia van de componenten van het businessmodelcanvas:

1. Belangrijkste partners
2. Kernactiviteiten
3. Belangrijkste bronnen
4. Waardepropositie
5. Relaties met klanten
6. Kanalen
7. Klantensegment
8. Kostenstructuur
9. Bronnen van inkomsten



Figuur1 – Businessmodel canvas

De presentator geeft de deelnemers de opdracht om een video te bekijken waarin wordt uitgelegd wat een businessmodel canvas is.



Link: <https://www.youtube.com/watch?v=ZYfHJ6J4Qvk>

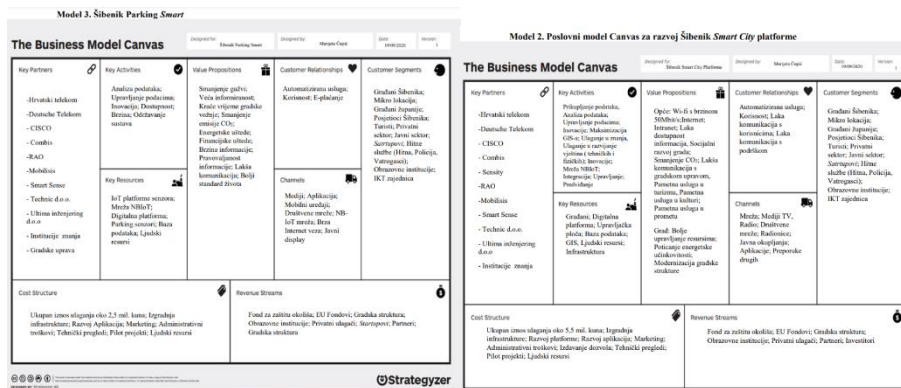
De presentator toont de Business Model Canvas template en benadrukt hoe het canvas in een bepaalde volgorde wordt ingevuld, dat je eerst de rechterkant van het canvas moet invullen die staat voor de levering van waarde aan de klant en/of gebruiker. We creëren waarde voor anderen en zo verdienen we geld.

Laat in het volgende een ander voorbeeld zien en uitleggen aan de deelnemers van een bedrijfsmodel, het Social Businessmodel Canvas, dat van toepassing is op sociaal ondernemen.



Figuur 2 - Template - Social Businessmodel Canvas

Laat de deelnemers twee voorbeelden zien van een ingevuld businessmodel canvas (Smart parking, Smart City).



Figuur 3 Voorbeeld van een voltooid businessmodel canvas (a-Smart parking, b-Smart City)



Activiteit 3 – Het creëren van uw businessmodel canvas

De leider kondigt de activiteit aan en geeft de deelnemers een businessmodel canvas template.

Voor de start legt hij de deelnemers uit hoe naast papier ook het canvas van het businessmodel ingevuld kan worden in digitale online tools, Canva of Whiteboard.

Tijdens de activiteit wordt een dia met alle componenten van het businessmodel canvas geprojecteerd. Herinner de deelnemers aan de mogelijkheid om een video te bekijken over de componenten van het bedrijfsmodel om de taak gemakkelijker op te lossen.

Conclusie

Als we alle onderdelen van het businessmodel canvas invullen, is het voor ons duidelijker hoe duurzaam ons bedrijfsidee is.

4.3. Bedrijfsplan



Leg de deelnemers uit hoe het tweedehands model canvas hen zal helpen bij het maken van een businessplan.

Het ondernemingsplan is:

- een schriftelijk document waarin alle factoren die van belang zijn voor het beoordelen van de haalbaarheid en resultaten van een ondernemende onderneming in detail worden uitgewerkt.

Het businessplan bevat zakelijke kansen en legt uit hoe de ondernemers deze willen realiseren.

De leider stelt de vraag:

"Waarom wordt er een businessplan gemaakt?"

Mogelijke antwoorden:



- Het aanvragen van een van de subsidies voor zelfstandig ondernemerschap
- het is ook vereist bij het zoeken naar krediet voor een ondernemende onderneming
- het is ook nodig bij het zoeken naar investeringen/donateurs/partners/ (crowdfunding campagne)

Om deelnemers vertrouwd te maken met de term "crowdfundingcampagne", die belangrijk is voor sociale netwerken, bekijkt u de volgende video.



Link: <https://www.youtube.com/watch?v=Ky89tciLmFA>

De leider legt uit dat elk bedrijfsplan zijn eigen samenvatting heeft die de vragen beantwoordt:

- **Wie?** – basisinformatie over de ondernemer,

- **Wat?** – basisinformatie over het bedrijfsidee of -concept,
- **Aan wie?** – marktpotentieel van het project,
- **Waarom?** – belangrijke concurrentievoordelen,
- **Met wat?** - met welke middelen zijn we van plan om de ondernemende onderneming uit te voeren?
- **Hoe?** – Wat is onze strategie waarmee we de markt betreden?
- **Met wie?** – Wie gaat de organisatie leiden?
- **Hoeveel?** - wat is de investeringsstructuur?
- **Van waar?** – Wat zijn de bronnen van investeringen?
- **Resultaat** - wat zijn de verwachte persoonlijke en sociale effecten (wie profiteert van ons bedrijfsidee?)
- **Wat als?** - Wat zijn de risico's en moeilijkheden bij de uitvoering van de onderneming?



Gedetailleerde uitwerking van deze vragen en antwoorden definieert op een eenvoudige en duidelijke manier alle factoren die belangrijk zijn voor het beoordelen van de haalbaarheid en effecten van een ondernemende onderneming. Het voltooide ondernemingsplan bevat meestal de volgende hoofdstukken:

1. **informatie over de ondernemer,**
2. **uitgangspunt voor projectontwikkeling en visie voor verdere ontwikkeling,**
3. beschrijving van **de toekomstige activiteit met een gedetailleerde beschrijving van het product;**
4. **beschrijving van de projectlocatie,**
5. **Marktrechtvaardiging van het project** - beschrijving van de concurrentie, verkoopmarkt, marketing- en verkoopkanalen en beschrijving van de inkoopmarkt, visuele identiteit (bedrijfsimago - logo)
6. **financiële elementen** – raming van de inkomensrealisatie en raming van de realisatie van de uitgaven,
7. **structuur en bedrag van de investeringen,**
8. **economische en financiële analyse,**
9. **Conclusie.**

De leider moedigt de deelnemers aan om te discussiëren en conclusies te trekken over de onderdelen van het businessplan

Activiteit 4 – Je eigen businessplan maken

De leider kondigt de activiteit aan en geeft de deelnemers een aangepast bedrijfsplansjabloon dat een integraal onderdeel is van dit programma.

- Bij de uitvoering van de activiteit gebruiken de deelnemers alle gemaakte documentatie uit de map voor het opslaan van het werkmateriaal van de deelnemers en het canvas van het bedrijfsmodel.

4.4. Evaluatie van de vierde workshop



De leider maakt een vragenlijst in Google-vorm of Microsoft Forms.

Suggestie van mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je de 4e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
2. De analyse van de verzamelde gegevens uit onze enquête heeft me geholpen om ons bedrijfsidee (SWOT-ANALYSE) te verfijnen (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
3. Na de workshop van vandaag weet ik wat het BUSINESS MODEL CANVAS is (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
4. Het BUSINESS MODEL CANVAS heeft me geholpen bij het maken van ons BUSINESS PLAN (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
5. Het BUSINESS MODEL CANVAS heeft me geholpen bij het maken van ons BUSINESS PLAN (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
6. Na de workshop van vandaag begrijp ik het belang van een businessplan voor het plannen en ontwikkelen van toekomstige zaken (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
7. Voelde je je onderdeel van je team/groep bij de 4e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)?
8. De leden van mijn team respecteerden mijn ideeën en suggesties tijdens de 4e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
9. De presentatoren werden voorbereid op de 4e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).

5e workshop



**Digitale en presentatie
vaardigheden om een
bedrijfsplan te
presenteren**

5. Digitale en presentatievaardigheden voor het presenteren van een bedrijfsidee



Kernbegrippen: digitale tool, presentatievaardigheden, presenteren voor een publiek, pitch, onderdelen van een goede presentatie, Canva



Het doel van de opleiding is om digitale en communicatieve vaardigheden te ontwikkelen voor presentatie voor het publiek om uw eigen bedrijfsidee binnen de gegeven tijd te presenteren.



Leerresultaten:

- Onderscheid maken tussen sjablonen en indelingen voor het maken van digitale inhoud
- Kies gereedschappen voor het maken en bewerken van inhoud
- Demonstreer methoden voor het maken en bewerken van digitale inhoud in Canva
- Download, deel en bewaar verschillende vormen van digitale inhoud in Canva
- Samenwerken aan een online sjabloon
- Een digitale weergave van een bedrijfsidee maken
- Presentatievaardigheden ontwikkelen
- Onderscheid maken tussen goede en slechte presentatie voor het publiek
- Digitale en visuele communicatiemiddelen toepassen om een bedrijfsidee te presenteren met behulp van ICT
- Beheers de angst om in het openbaar te spreken
- Ontwikkel teamworkvaardigheden, tolerantie en respect voor de mening van anderen

Tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren



- 240 minuten (vier zonnige uren) – met pauzes



Bronnen van kennis

- Digitale tool: <https://www.canva.com/>
- Canva Promo: <https://youtu.be/EZ7UjKDG5Oc>
- Canva helpen: <https://www.canva.com/designschool/tutorials/getting-started/>
- • Associaties met de term "goede presentatie voor het publiek":
<https://www.mentimeter.com/>
- Standplaats: https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik
- Workshop evaluatie: Google formulieren/ Microsoft Forms

Methoden



- het stellen van open vragen, heuristisch gesprek, discussie, zelfstandig onderzoek, oplossen van problemen in een groep, brainstormen, methoden van lezen en werken aan de tekst met behulp van ICT



Benodigd materiaal en accessoires

- Voorbereide presentatie voor leiders
- digitale tool Canva
- computer klaslokaal: computers, projector, computernetwerk

5.1. Digitale hulpmiddelen als visuele ondersteuning voor de presentatie

De presentator stelt de vraag naar het belang van visuele presentatie als ondersteuning bij het presenteren van een idee, product of dienst.

Sluit af door middel van een gesprek:



Zelfs het beste idee, als het niet wordt ondersteund met goede visuals en presentatie, zullen niet worden opgemerkt.

Laat de deelnemers alle manieren zien waarop een idee kan worden gepresenteerd:

- presentatie (Canva, Pitch, PosterMyWall, MS PowerPoint, ...)
- video (Canva, Pitch, PosterMyWall, PowToon, ...) Benadruk hoe video wordt gebruikt bij het doen van een crowdfunding campagne en dat voor het oefenen van presentatievaardigheden in deze workshop, het maken van een presentatie beter is.

Beide zijn bedoeld om het idee te promoten en investeerders aan te trekken. In de workshop wordt gebruik gemaakt van de digitale online tool Canva.

Link: <https://youtu.be/EZ7UjKDG5Oc>

Suggestie:

- Canva is een eenvoudige online marketingtool voor grafisch ontwerp. Het biedt een aantal opties zoals het maken van presentaties, posters, infographics, berichten op sociale netwerken, ... en tal van andere marketingopties zoals logo's of promovideo's
- Het wordt gebruikt omdat het de presentatie van een bedrijfsidee op een visueel aantrekkelijkere manier mogelijk maakt en tegelijkertijd, met een reeks sjablonen, leert het ontwerp

5.2. De digitale tool Canva leren kennen



Activiteit 1 – Registratie van deelnemers

De leider legt de procedure van registratie van deelnemers uit.

Deelnemers maken hun gebruikersaccount aan in de digitale tool (<https://www.canva.com/>) met behulp van een privé e-mailadres.



- demonstratie van de procedure voor het registreren van nieuwe gebruikers in de digitale tool
- weergave van het aantal keer dat een gebruiker inlogt
- leg het verschil uit tussen applicatie- en gebruikersregistratie, waarschuw deelnemers voor de mogelijkheden van de gratis versie van de digitale tool en de mogelijkheid om te upgraden naar de Pro-versie



Activiteit 2 – De interface van de digitale tool te kennen

Deelnemers leren over de soorten sjablonen in Canva voor het maken van digitale inhoud (logo, presentatie, berichten op sociale netwerken, sjabloon voor SWOT-analyse, infographics, ...) die ze nodig hebben om de uiteindelijke presentatie te maken. De leider zal de deelnemers vertellen:

- Demonstreer tools voor het maken en bewerken van inhoud:
 - selectie en invoeging van afgewerkte grafische elementen
 - tekst invoegen
 - selecteren en invoegen van afbeeldingen
 - achtergrond ontwerp
 - importeren en gebruiken van kant-en-klare media-inhoud van de Canva-interface zelf (Pixabay, Google maps, Youtube, Pixton ...)
- deelnemers kennis te laten maken met het automatisch opslaan van gemaakte inhoud, d.w.z. dat de inhoud in Canva wordt opgeslagen telkens wanneer een wijziging op een dia wordt aangebracht.

Leg met behulp van de interviewmethode aan de deelnemers het belang uit van het respecteren van het auteursrecht en geef commentaar op het concept van een handelsmerk (watermerk).



Figuur1 - Auteursrecht en werk van de auteur



Activiteit 3 – Download, deel en bewaar verschillende vormen van inhoud

De leider zal de deelnemers kennis laten maken met:

- met downloadformaten van gemaakte digitale inhoud: .pdf, .png, .jpg, .svg, .mp4, .gif
- met manieren om de gemaakte inhoud te delen: via displaylink, via sociaal delen, via sjabloonlink, via QR-code en via insluitcode

- met de methode om samen te werken aan de template

5.3. Onderdelen van de presentatie als visuele ondersteuning van de presentatie

De leider herinnert de deelnemers eraan om alle materialen te gebruiken die ze in de vorige workshops hebben gemaakt, die zich in de werkmappen van de teams bevinden. Benodigde materialen: probleemdokumentatie, SMART-doelen, SWOT-analyse, businessmodel canvas, businessplan.



Activiteit 4 – Componenten van de presentatie

De leider legt de onderdelen van de presentatie uit en moedigt de verdeling van het werk voor elk lid binnen het individuele team aan. Taken worden bepaald op basis van componenten.

Inhoud van de presentatie:	Naam teamlid:
Logo	
Missie/visie/doelen	
Documentatie van het probleem:	
Het definiëren van het probleem; hoe groot het probleem is	
Wie verantwoordelijk is voor het probleem; wat op dit moment de oplossing van het probleem in de weg staat	
Waarom het belangrijk is om het waargenomen probleem op te lossen	
De verbinding van het bedrijfsidee met de wereldwijde doelstellingen van duurzame ontwikkeling	
Hoe uw idee het geselecteerde probleem oplost	
Vragenlijst: Is mijn idee goed? (Marktonderzoek)	
Onderzoek van het vergelijkend onderzoek	
Marketing planning	
Creatie van één advertentie (publicatie op sociale netwerken)	
SWOT-analyse	
Conclusie	

Na de activiteit:

Eén teamlid neemt de rol van teamleider op zich, vormt een groep in de digitale tool en deelt een link om de presentatie te delen en tegelijkertijd aan dezelfde sjabloon te werken.

Deelnemers selecteren sjablonen in de gekozen digitale tool en passen de opgedane kennis over het gebruik ervan toe om presentatiecomponenten te maken. Daarbij coördineren ze de selectie van ontwerp en kleuren en passen ze zich aan het thema van het bedrijfsidee aan.

Dit wordt gevolgd door het onafhankelijke werk van de deelnemers volgens de taken die door de teamleider zijn toegewezen. De host deelt een link naar tutorials voor het gebruik van Canva.



Link: <https://www.canva.com/designschool/tutorials/getting-started/>

5.4. Presentatie voor het publiek



Activiteit 5 – Een casestudy (Pitch)

De presentator geeft een voorbeeld van een presentatie van een publieke voorstelling voor een publiek.



Figuur 3 - Toonhoogte

Link: <https://onlinegrad.syracuse.edu/blog/perfect-pitch/>

Link: https://www.youtube.com/watch?v=XWRtG_PDRik

Na de activiteit:

De leider zal de deelnemers kennis laten maken met de term "PITCH".

Leg uit dat elke indruk twee elementen heeft:

1. Inhoud van de boodschap – probleem, businessmodel, idee (probleemoplossing)
2. Berichtbezorging – verbale en non-verbale communicatie, aankleden

Om een effectieve indruk (WOW-effect) te bereiken, moeten beide elementen worden overwogen.



Activiteit 6 - Goede presentatie voor het publiek

De moderator begint het gesprek door vragen te stellen via de Mentimeter:

" Wat maakt een goede presentatie voor een publiek? "



Met behulp van de methode van brainstormen, zullen de deelnemers de antwoorden op de vragen vermelden, en de antwoorden zullen worden geprojecteerd door de woordwolk, en hetzelfde zal worden besproken.

Mogelijke resultaten: leuk, humoristisch, kort, duidelijk, weinig tekst, ...

De leider gebruikt de voorbereide presentatie om de deelnemers vertrouwd te maken met tips voor een goede presentatie voor het publiek:

- Uw presentatie moet u introduceren. Introduceer de mensen met wie je werkt en markeer elk teamlid
- Mensen zullen je vertrouwen en je krijgt betere aandacht van het publiek als je opening vriendelijk is (een grap, als je de juiste humor kunt gebruiken, een wijs gezegde aan het begin, motivatie)
- Vertel een verhaal. De manier waarop je op het idee bent gekomen, in hoeverre je het prototype hebt voltooid, waarom je voor dat specifieke idee hebt gekozen...
- Demonstreer uw gecreëerde idee/ dienst/ productprototype
- Respecteer het auteursrecht - gebruik geen auteursrechtelijk beschermde afbeeldingen, video's of muziek (als je dat doet, vraag dan om toestemming)
- Multimedia-inhoud - gebruik geen geluiden, afbeeldingen die uw presentatie zouden verstoren en mogelijk zouden afleiden van uw presentatie
- Duur van de presentatie (PITCH) is 7 minuten!
- Minder is meer! - maar wees creatief in het weergeven van de informatie die u wilt verstrekken
- Corrigeer grammaticale fouten
- Vergeet de conclusie of laatste gedachte niet

Dit wordt gevolgd door het onafhankelijke werk van de deelnemers volgens de taken die zijn toegewezen door de teamleider en pitchoefeningen, d.w.z. presentaties voor het publiek.

5.5. Evaluatie van de 5e workshop



De leider maakt een vragenlijst in Google-vorm of Microsoft Forms.

Suggestie van mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je de 5e workshop, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
2. Na de workshop van vandaag weet ik hoe ik de digitale tool CANVA moet gebruiken om een bedrijfsideepromotie te maken, waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score
3. De uitwerking van het businessplan heeft me geholpen om het businessplan in Canva weer te geven, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
4. Ik heb nervositeit over spreken in het openbaar, het presenteren van een zakelijk idee voor een publiek, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
5. We verdeelden eenvoudig de taken binnen het team om de uiteindelijke presentatie van ons bedrijfsidee te maken, waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score
6. Voelde je je onderdeel van je team/groep bij de 5e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling)?
7. Mijn teamleden respecteerden mijn ideeën en suggesties tijdens de 5e workshop (waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling).
8. De presentatoren werden voorbereid op de 5e workshop (waarbij 1 het laagste cijfer is en 5 het hoogste cijfer).
9. In de Young Boss workshops heb ik geleerd hoe ik mijn idee kan ontwikkelen, testen en presenteren

6e workshop



**Korte promotie
presentatie
(pitch)**

6. PRESENTATIE VAN HET BEDRIJFSIDEE (PITCH)



Kernbegrippen: protocol voor het evalueren van presentatievaardigheden (pitch), feedback (lof, kritiek/vraag, suggestie ("ik"-berichten)), presentatie voor een publiek (openbare uitvoering)



Het doel van de opleiding is om presentatievaardigheden te ontwikkelen en visuele communicatiemiddelen (ICT) toe te passen om uw eigen bedrijfsidee te presenteren om een indruk (pitch) achter te laten op potentiële investeerders.

Leerresultaten:



- Ontwikkelen van presentatievaardigheden
- Onderscheid maken tussen goede en slechte presentatie voor het publiek
- Visuele communicatiemiddelen toepassen om een bedrijfsidee te presenteren met behulp van ICT
- De angst voor spreken in het openbaar te beheersen
- Kritisch denken ontwikkelen en constructieve feedback geven
- Ontwikkel een gevoel van sociaal verantwoordelijk gedrag • ontwikkel teamworkvaardigheden, tolerantie en respect voor de meningen van anderen



Tijd die nodig is om de geplande activiteiten uit te voeren

- 180 minuten (drie uur) – met pauzes



Bronnen van kennis

- Protocol voor het evalueren van de presentatie voor deelnemers: Google forms/ Microsoft Forms
- Evaluatieblad van de vakjury
- Eindevaluatie van de workshop: Google forms/ Microsoft Forms



Methoden

- het stellen van open vragen, heuristisch gesprek, discussie, analyse, invullen van evaluatiebladen



Noodzakelijk materiaal en accessoires

- Voorbereide presentatie voor leiders
- Canva/PowerPoint digitale tool
- computer, projector, computernetwerk
- evaluatieblad van de vakjury (gedrukte vorm van het blad)

6.1. "Tips voor een goede presentatie"



De presentator herinnert de deelnemers met behulp van de presentatie aan tips voor een goede presentatie voor het publiek.

6.2. Kennismaking met het protocol voor de evaluatie van de presentatie

De leider toont een voorbeeld van het evaluatieblad en herinnert de deelnemers aan de betekenis van de componenten ervan. Met behulp van het evaluatieblad evalueren deelnemers elkaars zakelijke ideeën.

Activiteit 1 – Evaluatieblad (protocol voor het evalueren van de presentatie)



Suggestie van mogelijke vragen in het evaluatieblad:

Evaluatieblad (protocol voor de evaluatie van de presentatie)		
	Element	Evaluatie
1.	Spreken in het openbaar - gepast gebruik van stem, non-verbaal gedrag, contact met het publiek	1 2 3 4 5
2.	Met inachtneming van de toegestane tijd voor presentatie – 7 minuten	1 2 3 4 5
3.	Presentatieontwerp - lay-out, leesbaarheid, zichtbaarheid, hoeveelheid tekst op de dia, relatie tussen achtergrond en tekst op de dia, gepast gebruik van grafische elementen en foto's	1 2 3 4 5
4.	Idee - Ik ben duidelijk over het doel van dit bedrijfsidee	1 2 3 4 5
5.	Is het voorgestelde idee goed voor het oplossen van het waargenomen probleem?	1 2 3 4 5
6.	Ik zou de ontwikkeling van dit bedrijfsidee financieren	1 2 3 4 5
7.	Presentatiestructuur - inleiding, conclusie, SWOT-analyse, marketingvoorstel, logo, probleemdocumentatie	1 2 3 4 5
8.	Impressie (toonhoogte) - geeft de indruk dat hij gelooft in wat hij presenteert, leest niet van dia's, begrijpt wat hij presenteert, trekt de aandacht	1 2 3 4 5
9.	Een voorstel om het bedrijfsidee te verbeteren	1 2 3 4 5



Activiteiten 2 - feedback

De leider legt door middel van een gesprek met de deelnemers uit hoe hij kwaliteitsfeedback kan geven, aangezien het laatste onderdeel van het evaluatieblad het voorstel voor het verbeteren van het bedrijfsidee is.

Hij stelt de vraag:

"Wat kan feedback in het algemeen zijn?"

Mogelijke antwoorden:

- Non-verbale reactie: glimlach, frons, knik...
- Verbale reactie: Een korte bevestigende reactie van goedkeuring...

Conclusie:

- Elke persoon zal kritiek het beste accepteren als de feedback tegelijkertijd steun toont, maar ook wijst op zwakke punten
- Gebruikt lof, kritiek en suggestie



6.3. Presentatie en evaluatie

Elk team van deelnemers presenteert hun bedrijfsidee met behulp van een presentatie gemaakt in de digitale tool Canva.

Na de presentatie van elk team wordt het gepresenteerde bedrijfsidee geëvalueerd door alle andere deelnemers en de deskundige jury volgens het sjabloon van het evaluatieblad.

Suggestie:

- Maak een evaluatieblad in een digitale tool om snel feedback te verzamelen
- Op deze manier krijgt elk team direct feedback op het veld

6.4. Het beste idee kiezen

De vakjury beoordeelt ook elk team en het gepresenteerde idee en verklaart het beste idee.

Suggestie:

- deskundige jury: workshopleiders, directeur van de instelling, deskundige medewerker
- evaluatie volgens het evaluatieblad:
 - De vakjury beoordeelt volgens het voorgestelde evaluatieblad
 - De punten van de vakjury voor elk individueel team worden opgeteld bij de punten van de deelnemers voor datzelfde team en er wordt een eindoordeel geveld over het best gepresenteerde idee

Voorstel van mogelijke onderdelen van het evaluatieblad van de vakjury:

Evaluatieblad van de vakjury		
	Element	Evaluatie
1.	Spreken in het openbaar - gepast gebruik van stem, non-verbaal gedrag, contact met het publiek	1 2 3 4 5
2.	Met inachtneming van de toegestane tijd voor presentatie – 7 minuten	1 2 3 4 5
3.	Presentatieontwerp - lay-out, leesbaarheid, zichtbaarheid, hoeveelheid tekst op de dia, relatie tussen achtergrond en tekst op de dia, gepast gebruik van grafische elementen en foto's	1 2 3 4 5
4.	Inhoud van de presentatie:	
	Logo	1 2 3 4 5
	Missie/visie/doelen	1 2 3 4 5
	Documentatie van het probleem	1 2 3 4 5
	Marktonderzoek (enquête)	1 2 3 4 5
	Marketing planning	1 2 3 4 5
	Creatie van een advertentie	1 2 3 4 5
	SWOT-analyse	1 2 3 4 5
	De Duurzame Ontwikkelingsdoelstellingen van de VN - zijn ze geïmplementeerd?	1 2 3 4 5
5.	IDEE - impressie WOW! Effect (toonhoogte) - laatste woord (conclusie)	1 2 3 4 5
6.	Ik zou de ontwikkeling van dit bedrijfsidee financieren	1 2 3 4 5
7.	Een voorstel om het bedrijfsidee te verbeteren	1 2 3 4 5

6.5. Eindevaluatie van de workshops



De leider maakt een vragenlijst in Google-vorm of Microsoft Forms. Suggestie van mogelijke vragen:

1. Hoe leuk vond je over het algemeen alle uitgevoerde workshops, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling

2. Na de workshops begrijp ik het belang van een businessplan en planning in het algemeen, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
3. Publieke prestaties bij het presenteren van een idee creëerden een probleem voor mij, waarbij 1 het laagste cijfer was en 5 het hoogste cijfer
4. Door de workshops werd ik me bewust van de problemen die me omringen in de lokale gemeenschap en weet ik hoe ik ze moet gebruiken om een bedrijfsidee te creëren, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
5. Ik zie het belang van 17 duurzame ontwikkelingsdoelen voor de toekomstige ontwikkeling van het land en de samenleving in het algemeen, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
6. Ik begrijp de voordelen van het werken in een team voor dergelijke projecten en/ of een bedrijf, waarbij 1 de laagste beoordeling is en 5 de hoogste beoordeling
7. Ik wil dit soort workshops graag volgen via reguliere lessen omdat ik ze belangrijk vind voor de ontwikkeling van ondernemersvaardigheden, waarbij 1 het laagste cijfer is en 5 het hoogste cijfer
8. Hij denkt dat mijn ondernemersvaardigheden zijn verbeterd na deelname aan de workshops (self-assessment), waarbij 1 de laagste score is en 5 de hoogste score
9. Suggesties voor verbetering van de uitvoering van het programma