



Priručnik za obuku

RE-FEM: Vodič za unapređenje veština za otpornost preduzetnica u post-Covid eri

Autori:

Mariya Zlateva, Ralitsa Zhekova

Regionalna Agencija za preduzetništvo i Inovacije – Varna
(RAPIV)

Saradnici:

Nieves García Pereira, Andalucía Emprende F.P.A.

Miguel A. Moya Collado, Andalucía Emprende F.P.A.

Cecilia Kirov Farkas, SEED Fondacija

Katalin Oborni, HETFA Istraživački Institut

Sadržaj

Verzije i istorija doprinosa	3
Kontrolni list dokumenta	3
Uvod	4
1) Pružiti osnovu za razvoj inovativnih, savremenih materijala za obuku za edukatore/trenere/mentore odraslih;	5
2) Pružiti informacije za razvoj online kursa,	5
3) Obogatiti znanje u obrazovanju odraslih unutar i izvan mreže partnera, kako bi se podržale preduzetnice u suočavanju sa izazovima koji su nastali tokom i nakon COVID-19.;	5
4) Unaprediti veštine i osnažiti dve ciljne grupe projekta: trenere/mentore/edukatore odraslih i preduzetnice.	5
DEO I: Od teorije do prakse	6
1.1. Proces dizajniranja	6
1.2. Ciljne grupe	7
1.3. Jaz i potrebe za obukom	7
1.4 Uputstvo za obuku trenera: program obuke	11
DEO II: Trening moduli	13
2.1 Digitalna transformacija i digitalna spremnost	14
2.2 Pristup finansijama i inovacijama	15
2.3 Servitizacija i inovacije	18
2.4 Održivost u vremenima krize	19
2.5 Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva	20
DEO III: Primer obuke i dobrih praksi	22
3.1 Primeri rasporeda obuke i dobrih praksi	22
3.2 Iskustvo sa RE-FEM pilot trening sesija.	29
3.2.1 Iskustvo sa RE-FEM pilot treninga za trenere	31
3.2.2 Iskustvo sa RE-FEM pilot treninga za preduzetnice	33
DEO IV: Aneksi	35
Aneks 1 Primer upitnika pre treninga	35
Aneks 2 Primer upitnika nakon treniga	36
Aneks 3 Vežbe po modulima	39
Zbirka vežbi može da se pronade na RE-FEM-ovoj platformi otvorenog obrazovanja: https://refem.eu/open-education-platform/resources/	39
Modul 1 Digitalna transformacija i digitalna spremnost	39
Modul 2 Pristup finansijama i inovacijama	43
Modul 3 Servitizacija i Inovacija	46
Modul 4 Održivost u vremenima krize	48
Modul 5 Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva	50
Veb-sajt	2
www.refem.eu	2
Email:	2
	2

hetfa_re-fem@hetfa.eu	2
Facebook:	2
www.facebook.com/REFEM0	2
Instagram:	2
@refem.project	2
Linkedin:	2
www.linkedin.com/RE-FEM	2

Verzije i istorija doprinosa

Verzija	Datum	Autor/Urednik/Saradnik	Opis/Komentari
01	15/01/2024	Mariya Zlateva, Ralitsa Zhekova/ RAPIV	Uvod i Deo I
01	17/09/2024	Nieves García Pereira, Miguel A. Moya Collado. AEFPA	Deo III, Aneks 4
01	04/10/2024	Katalin Oborni/ HETFA Cecilia Kirov Farkas, SEED Fondacija	Deo II, unos podataka za sva pogavlja
02	04/10/2024	Nieves García Pereira. AEFPA	Revizija Dela III
02	06/10/2024	Mariya Zlateva/ RAPIV	Revizija Dela II, Aneksi 1, 2, 3
02	07/10/2024	Mariya Zlateva/ RAPIV Katalin Oborni/ HETFA	Finalizacija radne verzije
03	10/10/2024	Emilija Andonova/QA	Osiguranje kvaliteta radne verzije
03	14/10/2024	Emilija Andonova/QA	Osiguranje kvaliteta radne verzije
03	15/10/2024	Emilija Andonova/QA	Osiguranje kvaliteta radne verzije
03	16/10/2024	Emilija Andonova/QA	Osiguranje kvaliteta radne verzije
03	28/10/2024	Svi saradnici	Finalizacija dokumenta na osnovu osiguranja kvaliteta

Kontrolni list dokumenta

Izlazni broj	PR 2
Izlazni naslov	Priručnik za obuku RE-FEM: Vodič za unapređenje veština za otpornost preduzetnica u post-Covid eri
Naziv fajla	RE-FEM Training Manual.docx
Glavni autor	Mariya Zlateva, RAPIV Ralitsa Zhekova, RAPIV
Saradnici	Nieves García Pereira, AEFPA Miguel A. Moya Collado, AEFPA Cecilia Kirov Farkas, SEED
Kontrola kvaliteta	Emilija Andonova, Dusica Semencenko (IMP), Ágnes Molnár Sántha (SAPIENTIA)

Uvod

Informacije o RE-FEM projektu

RE-FEM projekat ima za cilj osnaživanje preduzetnica kroz obuke zasnovane na potrebama za održavanje otpornih biznisa u post-COVID eri. Projekat takođe daje odgovore na potrebe trenera i mentora u oblasti podrške u poslovanju i preduzetništvu koji rade u oblasti obrazovanja odraslih, pružajući lako dostupne, visokokvalitetne i adaptibilne alate za obuku.

Projekat sprovodi aktivnosti kako bi se omogućilo **duboko razumevanje** situacije i potreba preduzetnica (komparativno istraživanje), kako bi se razvijali savremeni, primenljivi edukativni alati (Priručnik za obuku, Online kurs), kako bi se kreirale **moгуćnosti za umrežavanje** ciljnih grupa i angažovali nacionalni, regionalni i kreatori politika na nivou Evropske unije kao i donosioci odluka kroz **projektne aktivnosti** (eđunarodni i nacionalni događaji za širenje uticaja, međunarodna mreža za umrežavanje) i ima za cilj da unapredi razvoj ženskog preduzetništva.

Projekat ima **4 konkretna rezultata**: Izveštaj o istraživanju, Priručnik za obuku, Platformu za otvoreno obrazovanje i finalnu studiju o javnim politikama. Ovi rezultati omogućavaju preduzeticama da steknu digitalne kompetencije, postanu otpornije i povećaju kapacitete za upravljanje u kriznim periodima; trenerima pružaju neformalne i digitalne metode i alate za izvođenje treninga; projektnim partnerima i drugim zainteresovanim stranama daju podršku u sticanju novih znanja i veština u sklopu obrazovanja odraslih i

jačaju saradnju unutar četvorostrukog heliksa (četiri sektora) i interakciju između prakse, istraživanja i javnih politika.

Obim dokumenta

Priručnik za obuku sastoji se od inovativnih materijala za obuku i koncepata obuke. Ovi materijali i koncepti predstavljaju osnovu složenog seta projektnih rezultata koji imaju za cilj da podrže trenere/edukatore/mentore u obuci/mentorstvu preduzetnica i pruže im izuzetne mogućnosti za unapređenje njihovih veština i kompetencija kako bi mogle da odgovore na izazove koje je pandemija izazvala u poslovanju i ravnoteži između poslovnog i privatnog života.

Priručnik za obuku uključuje koncept (program) za razvoj obuka, materijale za obuke, neformalne metodologije, metode samorefleksije, studije slučaja i primer agende obuke prikupljene tokom pilot treninga koji su organizovani u okviru RE-FEM projekta.

Priručnik za obuku podeljen je u tri poglavlja:

- *Poglavlje 1* sadrži uvod, glavne zaključke i rezultate istraživanja o potrebama preduzetnica, opis koncepta materijala za obuku i sadržaj Priručnika.
- *Poglavlje 2* ovog dokumenta predstavlja strukturu 5 modula obuke.
- *Poglavlje 3* ovog dokumenta prikazuje primere obuka i dobre prakse, primere rasporeda obuka, kao i evaluaciju iskustava iz pilot obuka.

Ciljevi Priručnika za obuku

Glavni cilj Priručnika za obuku je poboljšati pristup razvoju preduzetničkih veština u obrazovanju odraslih za preduzetnice, fokusirajući se na one koje imaju manje prilika. Takođe, obogatiće obrazovanje odraslih u oblasti ženskog preduzetništva i izvan mreže partnera. Zbog svoje složenosti, prenosivosti i inovativnih aspekata, ovaj Priručnik je jedinstven, jer ponuđeni materijali za obuku i koncepti mogu biti prilagođeni lokalnom kontekstu, što će omogućiti projektnim partnerima (PP) da dalje unaprede svoje trenutne i buduće edukativne aktivnosti.

Specifični ciljevi su:

- 1) Pružiti osnovu za razvoj inovativnih, savremenih materijala za obuku za edukatore/trenere/mentore odraslih;
- 2) Pružiti informacije za razvoj online kursa,
- 3) Obogatiti znanje u obrazovanju odraslih unutar i izvan mreže partnera, kako bi se podržale preduzetnice u suočavanju sa izazovima koji su nastali tokom i nakon COVID-19.;
- 4) Unaprediti veštine i osnažiti dve ciljne grupe projekta: trenere/mentore/edukatore odraslih i preduzetnice.
- 5) Angažovati druge zainteresovane strane/trenere/mentore u fazi razvoja i omogućiti održiv pristup materijalima proizvedenim u okviru projekta za obuku preduzetnica.

DEO I: Od teorije do prakse

1.1. Proces dizajniranja

Procesi dizajniranja uvek se dele na korake i faze kako bi se osiguralo da se provere i testovi sprovedu u odgovarajućem trenutku, čime se izbegavaju opsežne i skupe izmene na kraju procesa.

Metodološki koraci koji su praćeni tokom razvoja Priručnika za obuku podeljeni su u dve glavne faze:

1. Analiza zadatka

Pripremna faza – tokom ove faze se identifikuju ciljne grupe, njihove potrebe za obukom i uključenost zainteresovanih strana. U ovoj fazi priprema se koncept za razvoj Priručnika za obuku, uključujući planiranje i raspodelu zadataka među projektnim partnerima.

2. Dizajniranje modela obuke

Dizajn modela obuke uključuje pripremne radnje kao što su: utvrđivanje veština i znanja koja treba obuhvatiti, razvijanje strukture i sadržaja svakog modula, dizajniranje i razvoj materijala za obuku, koji je praćen sa pilot testiranjem modula za obuku, a zatim završni koraci – evaluacija rezultata, revizija i finalizacija modula obuke.

Ceo proces razvoja modela obuke može biti opisan u sledećim sekvencijalnim koracima:



Slika 1: Koraci za razvoj modela obuke

1.2. Ciljne grupe

Glavne ciljne grupe koje će koristiti priručnik za obuku su:

- 1. Eksperti:** iskusni u razvoju neformalnih obrazovnih materijala, kao i iskusni treneri/mentori. Eksperti su uključeni u razvoj materijala za obuku.
- 2. Treneri/edukatori za odrasle/mentori:** Treneri iz organizacija koje pružaju podršku biznisu i preduzetništvu, aktivni u obrazovanju odraslih, kao i lokalne organizacije koje rade na polju rodne ravnopravnosti i ženskog preduzetništva. Oni su uključeni u 7 lokalnih pilot treninga.
- 3. Preduzetnice** sa posebnim naglaskom na one koje imaju manje mogućnosti i koje su sa nedostatkom digitalnih kompetencija. One će kasnije imati koristi od unapređenih kapaciteta za obuke u oblasti ženskog preduzetništva, čime će dobiti bolji pristup specifičnim znanjima vezanim za preduzetništvo i unaprediti svoje kompetencije u održavanju preduzeća otpornim.

1.3. Jaz i potrebe za obukom

Projekat RE-FEM je pokrenut kao odgovor na specifične potrebe za podrškom preduzeticama, koje su se pojavile zbog pandemije COVID-a.

Istraživanje sprovedeno tokom faze pripreme pokazalo je da su preduzeća koja vode žene bila nesrazmerno pogođena pandemijom u nekoliko aspekata:

- Veća verovatnoća za zatvaranje nego kod preduzeća koja vode muškarci;
- Teškoće u obezbeđivanju finansija i u sticanju podrške od državnih agencija za preduzetništvo;
- Nedostatak znanja/veština o pokretanju i razvoju biznisa;
- Ograničeni poslovni kontakti i značajne obaveze na polju brige o preduzeću predstavljali su glavne prepreke sa kojima su se susretale tokom pandemije;
- S obzirom na jaču zastupljenost žena u sektoru usluga, mere fizičkog distanciranja negativno su uticale na njihove biznise.

Iako su preduzetnice bile više pogođene pandemijom, statistika pokazuje da su preduzeća koja vode žene dobila manje javne podrške, najčešće zbog nedostatka ciljanih mera. Društvena izolacija tokom pandemije dovela je do povećanog tereta brige koji su žene u većoj meri preuzele u odnosu na muškarce, što je takođe negativno uticala na njihovo blagostanje. Ovo su razlozi koji potvrđuju potrebu za online programom koji bi trebalo da bude dostupan ženama sa obavezama brige o porodici.

[Rezultati našeg istraživanja](#) pokazuju da su preduzetnice pokazale svoju otpornost u prilagođavanju novim izazovima kroz digitalnu transformaciju (kako u ponudi proizvoda i usluga, tako i u proizvodnim procesima), reorganizaciju poslovnih aktivnosti, pružanje dodatnih usluga i proizvoda, a u nekim slučajevima i usvajanje novih poslovnih koncepata.

Stoga, neformalno obrazovanje i mentorstvo, dizajnirano i prilagođeno preduzetnicama, značajno pomoglo u jačanju njihove otpornosti kroz unapređenje kapaciteta za **kreiranje novih poslovnih opcija i načina za prevazilaženje krize, izlaska na nova tržišta i primenu digitalizacije**.

Kao rezultat sprovedenog istraživanja tokom faze pripreme predloga, predložena je lista tema koje će obezbediti znanje o svim ključnim i praktičnim aspektima preduzetništva, oko kojih će biti razrađen i organizovan program obuke: **poslovno razmišljanje, upravljanje rizikom, različiti izvori finansiranja/investiranja u poslovanje**. Program takođe ima za cilj da **razvije transversalne kompetencije, digitalne veštine, relevantne meke veštine (sposobnost za obavljanje više poslova istovremeno, umrežavanje, prezentovanje, liderstvo, timski rad i izgradnja tima, preduzetnički način razmišljanja, kreativno razmišljanje i veštine koje su prilagođene problemu koji se rešava)**. Pored toga, metod samorefleksije biće integrisan u svaki od modula kako bi se prikazali ženski aspekti/načini vođenja i održavanja poslovanja.

Projektom je prvobitno bilo predviđeno da se na osnovu rezultata istraživanja na nivou više zemalja (rezultat 1 u okviru *radnog paketa 2*) teme mogu promeniti ili dodati nove da bi se ponudio aktuelniji sadržaj.

Istraživanje, u kojem su učestvovali svi partneri na projektu, imalo je za cilj da otkrije kako krize utiču na preduzetnice, i to:

- 1) adresiranjem izazova sa kojima su se preduzetnice suočavale tokom pandemije COVID-19, zatim u post-COVID eri i energetske krizi, i
- 2) učenjem o strategijama i prilikama koje su preduzetnice primenile kako bi se nosile sa izazovima i teškoćama.

Metodologija je obuhvatila istraživanje iz dostupnih izvora ("*desk research*"), online anketu distribuiranu preduzeticama, intervju sa ekspertima, kao i polustrukturirane intervju sa preduzeticama.

Iz intervju se izdvojilo pet oblasti razvoja veština i kompetencija koje se odnose na pružanje podrške preduzeticama kako bi postale otpornije u vremenima krize: **mentorstvo, umrežavanje, finansijska pismenost i svest, digitalna pismenost, mentalno zdravlje i održive zelene prakse**. Anketirani su naglasili važnost razvoja veština i kompetencija preduzetnica, ističući potrebu za programima podrške na državnom nivou koji bi bili prilagođeni njihovim specifičnim potrebama i dostupnosti. Mentalno zdravlje preduzetnica predstavlja još jedan problem. Suočavanje sa pritiscima i izazovima preduzetništva, posebno u vremenima krize, kada povećani teret brige ne potpuno, ali u velikoj meri, pada na teret žena. Istaknuto je da postoji **potreba za programima i resursima koji bi pružili podršku mentalnom zdravlju** preduzetnica.

Iako nije primarni fokus, neke preduzetnice razmatraju proširenje na međunarodna tržišta. Ovaj aspekt donosi i mogućnosti i izazove i mogao bi biti unapređen kroz program podrške i obuka. Takođe, bilo je primera preduzetnica koje su proširile tržište zbog preseljenja u inostranstvo.

Na kraju, pored programa o upravljanju promenama i kriznim menadžmentom, **usvajanje zelenih i održivih praksi** pojavilo se kao alat za osnaživanje preduzetnica u prilagođavanju promenljivim uslovima. Preduzetnice sve više pokazuju interesovanje za ekološke i energetske efikasne pristupe, što otvara novi prostor za razvoj i podršku u okviru programa. Na osnovu rezultata istraživanja iz PR1, date su preporuke za razvoj treninga i obrazovnih materijala za podršku preduzeticama u postizanju veće otpornosti u vremenima krize.

Nakon procesa konsultacija i razmene dobrih praksi među partnerima na projektu, date su preporuke za oblikovanje nekih od tema i dodavanje novih.

Kao rezultat toga, naglašena je važnost sledećih tema kao oblasti koje zahtevaju pažnju prilikom razvijanja obrazovnih materijala za podršku preduzetnicama i poboljšanje njihove otpornosti: **Umrežavanje, Finansijska pismenost, Digitalna pismenost, Podrška mentalnom zdravlju, Zelene prakse.**

Preporuke za razvoj trening i obrazovnih materijala bile su fokusirane na sledeće glavne oblasti:

- **Obrazovanje u polju finansija:** Obuka o finansijskoj pismenosti (npr. određivanje cena) i veštine upravljanja finansijama prilagođene su potrebama preduzetnica; pružanje ažuriranih informacija i pristup dostupnim resursima, programima, sredstvima i opcijama finansiranja na nivou EU i nacionalnim nivoima.
- **Krizni menadžment:** Obuke/programi za učenje strategija prilagođavanja promenljivim uslovima poslovanja i ostvarivanje održivosti tokom kriznih perioda.
- **Samosvesnost i samopromocija:** Adresiranje rodni stereotipa u poslovnom svetu. Predstavljanje uspešnih i inspirativnih preduzetnica kao uzora kako bi inspirisale i motivisale druge. Upravljanje ličnim brendom.
- **Mentorski programi:** Razvijanje mentorskih i savetodavnih programa za preduzetnice, koji bi obezbedili personalizovanu podršku, sa fokusom na oblasti kao što su poslovno planiranje, finansijsko upravljanje i upravljanje stresom.
- **Umrežavanje i saradnja:** Preduzetnice mogu značajno da profitiraju od članstva u podržavajućim zajednicama koje omogućavaju deljenje iskustava, znanja, ključnih informacija i najboljih praksi. Ove zajednice mogu pružiti emocionalnu podršku. Inicijative treba da podstiču stvaranje preduzetničkih zajednica za žene. Razvijanje mentorskih i savetodavnih programa za preduzetnice TAKOĐE MOGU pružiti personalizovanu podršku u oblastima kao što su poslovno planiranje, finansijsko upravljanje i upravljanje stresom.
- **Digitalizacija:** Obuka za preduzetnice treba da naglasi digitalnu transformaciju poslovnih procesa, uključujući doseganje ciljnih grupa, kao i upravljanje radom na daljinu i odnosima sa kupcima.
- **Podrška mentalnom zdravlju:** Identifikacija problema sa mentalnim zdravljem. Isticanje značaja podrške mentalnom zdravlju i mentalnih aspekata ženskog preduzetništva. Alati i strategije za suočavanje sa pritiscima i preduzetničkim izazovima.

- **Zelene strategije:** Kako primeniti ekološke i energetske efikasne prakse. Obuka o usvajanju održivih poslovnih praksi.

Ove preporuke su inkorporirane u razvoj **5 glavnih modula** u okviru kojih se organizuju programi obuke:

- 1) Digitalna transformacija digitalna spremnost;**
- 2) Pristup finansijama i inovacijama;**
- 3) Servitizacija i inovacije;**
- 4) Održivost u vremenima krize;**
- 5) Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva.**

Detaljna struktura i sadržaj modula za obuku predstavljeni su u drugom delu Priručnika za obuku.

1.4 Uputstvo za obuku trenera: program obuke

U ovom poglavlju pružamo smernice za trenere koji žele da obučavaju druge u korišćenju priručnika; kako mogu efikasno komunicirati sa učesnicima i na šta treba da obrate pažnju tokom obuke.

Tokom projekta, svaki partner je testirao jedan ili više modula sa iskusnim trenerima i stručnjacima (ciljani broj: 18-22 trenera po zemlji). Na osnovu stečenog iskustva, ovo poglavlje sumira ključne aspekte na koje treba obratiti pažnju prilikom obučavanja trenera ili korišćenja materijala iz priručnika.

Ključne komponente obuke trenera i/ili korišćenja materijala za obuku

Svaka obuka je jedinstvena i dovoljno fleksibilna kako bi zadovoljila potrebe svake grupe učesnika. Ipak, ove obuke treba da uključuju sledeće ključne komponente:

- **Obrazloženje za obuku, uključujući koristi i prepreke.** Važno je osigurati da na početku obuke učesnici ne samo da razumeju koncept i koristi ovog pristupa, već i da budu svesni njegovih ograničenja ili potencijalnih problema.
- **Poznavanje osnovnih informacija o obrazovanju za preduzetništvo zasnovanom na veštinama.** Obuka jasno prelazi granicu jednostavnog deljenja informacija, ulazeći u sferu razvoja ženskog preduzetništva.
- **Osnovno poznavanje tehničkog sadržaja programa.** Trenerima je potrebno osnovno znanje o temama koje on pokreće.
- **Metodologiju za razvoj veština,** kao što je "igranje uloga". Razvijanje veština je ključni deo pilot treninga..

- **Komunikacijske veštine i veštine timskog rada.**
- **Preporučeno: Pristup otvorenoj obrazovnoj platformi i razvijenim obrazovnim materijalima za obuku u okviru RE-FEM projekta** (<https://refem.eu/open-education-platform/>).

Glavni cilj obuke trenera je jačanje kapaciteta trenera/edukatora/mentora da dizajniraju i implementiraju plan i program obuke za preduzetnice.



Figura 2: Benefiti za trenere

Koristi za trenere od učešća u ovakvim treninzima su:

- Unapređenje veština obuke i prezentacije;
- Pобољшanje komunikacijskih veština;
- Pristup novim znanjima, alatima, metodama i mogućnostima za obuku;
- Širenje lične mreže, uključujući mogućnost da postanu članovi RE-FEM zajednice ili ambasadori projekta (namenjeno je, uglavnom, trenerima koji su učestvovali u pilot treningu 1);
- Mogućnost učešća u daljim projektima i pružanje podrške preduzetnicama;
- Povećanje zadovoljstva na poslu;

- Izloženost novim i različitim perspektivama, kao što je značaj rodne relevantnosti u preduzetništvu.

DEO II: Trening moduli

Ovaj deo predstavlja **pet modula** dizajniranih da poduče preduzetnike potrebnim znanjima i veštinama kako bi uspeali u današnjem poslovnom okruženju koje se brzo menja. Ovi moduli se fokusiraju na razvoj otpornosti u vremenima krize, naglašavajući kako teoretsko razumevanje, tako i praktičnu primenu. Cilj je pružiti sveobuhvatano iskustvo učenja koje se bavi ključnim aspektima preduzetništva, kao što su poslovna strategija, upravljanje rizikom, servitizacija, digitalizacija i drugi.

Jedinstvena karakteristika ove grupe obuka je integracija vežbi samorefleksije unutar svakog modula, koje podstiču učesnike da razmotre specifične izazove i prilike sa kojima se suočavaju preduzetnice. Ovaj refleksivni pristup pomaže polaznicima ne samo da savladaju praktične aspekte preduzetništva, već i da adresiraju rodno specifične izazove u poslovanju.

Modularni dizajn osigurava da sadržaj bude prilagodljiv i prenosiv na širok spektar programa za obuku u različitim institucijama, organizacijama i udruženjima. Svaki modul pokriva specifičnu, ažuriranu temu, sa fokusom na ključne oblasti za preduzetničku otpornost i rast:

1. Digitalna transformacija i digitalna spremnost

Istraživanje značaja digitalnih alata i strategija za pripremu preduzeća za zahteve digitalne ere

2. Pristup finansijama i inovacijama

Ispitivanje različitih načina za pristup izvorima finansiranja i mogućnostima na lokalnom i globalnom tržištu.

3. Servitizacija i inovacije

Razumevanje kako inovirati prelaskom sa poslovnih modela zasnovanih na proizvodima na one koji su orijentisani na pružanje usluga.

4. Održivost u vremenima krize

Učenje o tome kako izgraditi održive poslovne prakse koje mogu izdržati ekonomske i društvene poremećaje.

5. Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva

Razvijanje lične otpornosti i rešavanje specifičnih izazova sa kojima se žene

suočavaju u preduzetništvu, uključujući pitanja blagostanja i održavanja ravnoteže između poslovnog i privatnog života.

2.1 Digitalna transformacija i digitalna spremnost

Naziv Modula: Digitalna transformacija i digitalna spremnost

Opis Modula:

Oснаživanje preduzetnica u ključnim digitalnim veštinama, istraživanje sinergije tehnologije i preduzetništva kako bi se iskoristile prednosti naprednih digitalnih tehnologija za rast poslovanja. Modul uključuje 4 pod-teme:

1. Digitalni marketing
2. Društvene mreže – kako obezbediti uspešno prisustvo na internetu
3. Prvi koraci u sajber bezbednosti
4. Veštačka inteligencija (AI) i digitalizacija preduzetnica

U okviru pod-teme 1: Digitalni marketing preduzetnice obrađeni su glavni kanali digitalnog marketinga, uključujući izradu veb-sajtova, e-mail marketing, video marketing, marketing sadržaja, SEO (optimizacija sadržaja), modele online reklama, marketing putem afilijacija, marketing putem influensera i marketing na društvenim mrežama, mobilni marketing, online PR, veštačke inteligencije radi konverzacije i analitike veb-sajtova. Takođe, opisani su glavni tipovi i formati online reklama, zajedno sa korisnim savetima za uspešan digitalni marketing.

Pod-tema 2 Društvene mreže – kako obezbediti uspešno prisustvo, predstavlja informacije o značaju korišćenja društvenih mreža, prednostima društvenih medija za preduzetnice, korišćenje Facebook-a, Instagram-a, Tik-Tok-a i YouTube-a u ženskom preduzetništvu. Na kraju, se obrađuje razvoj strategije prisustva na društvenim mrežama za preduzetnice.

Pod-tema 3 Prvi koraci u sajber bezbednosti pruža praktične informacije o načinima za ublažavanje uobičajenih pretnji i zaštititi poslovanja od sajber pretnji.

Poslednja Pod-tema 4 Veštačka inteligencija i digitalizacija preduzetnica uključuje informacije o tome šta je veštačka inteligencija, zašto je veštačka inteligencija važna za razvoj poslovanja, korišćenje veštačke inteligencije za poslovanje, koristi za vlasnice biznisa, izazovi sa kojima se suočavaju i neki primeri uticaja veštačke inteligencije na različite sektore.

Sadržaj je razvijen u skladu sa specifičnim potrebama preduzetnica.

Ciljevi

Poboljšati osnovne veštine preduzetnica za digitalnu transformaciju njihovog poslovanja i pripremiti ih za digitalizaciju kompanija. Obezbediti aktivno prisustvo na Internetu.

Ishodi učenja

1. Upoznavanje sa alatima digitalnog marketinga;
2. Razumevanje neophodnosti društvenih mreža;
3. Spremnost za digitalnu transformaciju i znanje o primeni veštačke inteligencije;
4. Razumevanje različitih metoda za sajber bezbednost;

Metode učenja:

Proces učenja počinje prezentovanjem pod-tema preduzetnicama. Trener mora pružiti primere kako bi prikazao praktične aspekte digitalnog marketinga, društvenih mreža, alata za veštačku inteligenciju i sajber bezbednost. Nakon pod-tema 1, 2 i 3, trener treba da organizuje test kako bi proverio nivo stečenog znanja i osigurao da su polaznice pravilno razumele informacije.

Nakon pod-teme 2: "Društvene mreže", biće organizovana vežba "Razvijanje oglasa za društvene mreže/tema- digitalni marketing. Trener će podeliti polaznice u grupe i dati im uvod u zadatak koji treba da se realizuje. Pratiti uputstva za Vežbu 1.

Naziv Modula: Digitalna transformacija i digitalna spremnost

Na kraju obuke, trener treba da organizuje 20-minutnu grupnu vežbu – diskusiju među učesnicama, koja ima za cilj da osnaži polaznice da identifikuju i usklade svoje specifične potrebe sa odgovarajućim rešenjima veštačke inteligencije, razvijajući praktično razumevanje i spremnost za digitalnu transformaciju. Treneri igraju ključnu ulogu u vođenju diskusija, olakšavanju učenja i osiguravanju da svaka grupa aktivno učestvuje u rešavanju problema. Pratiti uputstva za Vežbu 2.

Resurs/Zadatak

Modul se sastoji od 4 kratke prezentacije (po jedna za svaku podtemu) i 3 nezavisna testa i dve vežbe.

1. Prezentacije:

- 1.1 Digitalni Marketing;
- 1.2 Društvene mreže – kako obezbediti uspešno online prisustvo;
- 1.3 Veštačka inteligencija i digitalna transformacija;
- 1.4 Prvi koraci u sajber bezbednosti.

2. Vežbe:

- 2.1 Izrada oglasa za društvene mreže;
- 2.2 Preduzetnice i alati veštačke inteligencije za digitalnu transformaciju.

3. Video resursi:

- 3.1 Webinar "Značaj društvenih mreža sa Ivanom Radić", 17.09.2020,
https://youtu.be/riqYOWS1z3U?si=zMgoT1ziIaN4sR_C

- 3.2 Priča o tehnologiji: Preduzetnice i prednosti veštačke inteligencije
<https://www.youtube.com/watch?v=UXHniLywS00>

Formular za refleksiju

Kontrolna lista za svaku temu – pitanja do 6-7, evaluacija

Ukupno potrebno vreme: 8 sati

2.2 Pristup finansijama i inovacijama

Naziv Modula: Pristup finansijama i inovacijama

Opis modula:

Modul "Pristup finansijama i inovacijama" je dizajniran kao sveobuhvatan resurs za obuku i fokusira se na podučavanje učesnika (preduzetnica) u cilju sticanja osnovnog znanja i veština koje se tiču finansijskog menadžmenta, obezbeđivanja izvora finansiranja za razvoj inovacija i podsticanja strateškog donošenja odluka. Pokriva ključne teme kao što su finansijska pismenost, **razumevanje pravne** dokumentacije, kreditna procena, analiza profitabilnosti i efikasno predstavljanje investitorima. Ključne teme su podeljene u 14 podtema.

Kroz interaktivne radionice i praktične vežbe, učesnice stiču uvid u inicijative Vlade, javno-privatna partnerstva i preporuke politike koje su prilagođene podršci ženama u preduzetništvu. Obuka se, takođe, bavi rodno specifičnim barijerama, promovišući inovativna rešenja za poboljšanje pristupa finansijama i negovanje podsticajnog preduzetničkog ekosistema.

Naziv Modula: Pristup finansijama i inovacijama

Ovaj modul pruža alate i znanje potrebno za prevazilaženje finansijskih izazova, iskorišćavanje mogućnosti finansiranja i pokretanje poslovnih inovacija, što ga čini ključnim resursom za uvođenje promena u preduzetničkom okruženju.

Modul uključuje pod-teme:

1. Upoznavanje sa pravnom dokumentacijom i finansijskim izveštajima za preduzetnike;
2. Procena performansi preduzeća (finansijska analiza i analiza osnovnih pokazatelja);
3. Koeficijenti likvidnosti;
4. Kreditni pokazatelji;
5. Finansiranje inovacija za ženska MSP;
6. Obuka za kratko prezentovanje poslovnih ideja pred investitorima;
7. Izučavanje koncepta neto obrtnog kapitala za efikasno upravljanje operativnim finansijama;
8. Verifikacija blokade;
9. Potvrde o izmirenju poreskih obaveza;
10. Procena boniteta;
11. Postupak rocene kreditne sposobnosti preduzeća;
12. Analiza profitabilnosti;
13. Detaljna analiza profitabilnosti vaše kompanije;
14. SWOT analiza.

Ciljevi

Omogućiti preduzetnicama da poboljšaju pristup finansijama kroz učenje o osnovnim pitanjima finansijskog upravljanja, raspoloživim sredstvima i procedurama za prijavu za finansiranje inovacija. Pružiti im veštine predstavljanja poslovnih ideja investitorima i usmeriti ih da uče kroz praktičan rad.

Pristup finansijama:

1. Razumevanje finansijske dokumentacije;
2. Evaluacija učinka;
3. Finansijski pokazatelji;
4. Dostupnost izvora finansiranja inovacija za ženska MSP;
5. Obuka učesnika za efikasno predstavljanje poslovnih ideja pred potencijalnim investitorima;
6. Istraživanje neto obrtnog kapitala za efikasno upravljanje operativnim finansijama.
7. Verifikacija potencijalnih poslovnih prepreka i proaktivno rešavanje problema;
8. Razumevanje i dobijanje sertifikata koji potvrđuju izmirenje poreza;
9. Kvalitativna analiza;
10. Procena boniteta;

Ishodi učenja

Pristup finansijama:

1. Poboljšana finansijska pismenost;
2. Efektivna evaluacija učinka;
3. Finansijska svest;
4. Veštine prezentovanja poslovnih ideja;
5. Operativna efikasnost;
6. Proaktivno rešavanje problema: sposobnost da se identifikuju i adresiraju potencijalne poslovne prepreke;
7. Usklađenost i poresko upravljanje;
8. Veštine procene kredita: sposobnost utvrđivanja kreditne sposobnosti preduzeća;
9. Strateški uvidi: Dobijanje strateških uvida kroz profitabilnost i SWOT analizu;
10. Donošenje odluka na osnovu informacija;
11. Povećanje vrednosti;
12. Finansijsko planiranje;
13. Svest o mogućnostima finansiranja inovacija;
14. Zagovaranje finansiranja inovacija;

Inovacije

1. Unapređenje kapaciteta za kreativno razmišljanje.
2. Sposobnost izrade strateškog plana za inovacije.
3. Sposobnost za efikasno sprovođenje inovativnih ideja.

Naziv Modula: Pristup finansijama i inovacijama

11. Sprovođenje analize profitabilnosti i SWOT analize za dobijanje strateških uvida;
12. Razumevanje troškova kapitala za donošenje odluka na osnovu informacija;
13. Identifikacija ključnih oblasti u kojima se stvara vrednost i unapređenje ovih procesa;
14. Finansijsko planiranje i investicione odluke;
15. Primena racio analize.

Inovacije

1. Finansiranje inovacija
2. Zagovaranje finansiranja inovacija
3. Efektivna implementacija strateške inovacije

Metode učenja:

Metodologija ovih vežbi kreirana je da simulira procese donošenja odluka u stvarnom svetu, posebno u preduzetničkim finansijama i inovacijama. Kombinovanjem kvantitativne i kvalitativne analize sa prezentacijama poslovnih ideja, učesnici stiču praktično iskustvo u oceni poslovnih strategija, finansijskog zdravlja i inovativnog potencijala. Ovaj pristup podstiče kritičko razmišljanje, timski rad i praktičnu primenu koncepata u dinamičnom i interaktivnom okruženju.

Vežbe 1: Razvijanje strategije za pristup finansijama. Učesnici vrše i kvantitativne i kvalitativne analize poslovanja kako bi procenili finansijsko zdravlje preduzeća:

- *Kvantitativno:* Analizirajte ključne finansijske pokazatelje (likvidnost, profitabilnost, iznos duga u odnosu na kapital, obrt zaliha, koeficijent duga).
- *Kvalitativno:* Sprovođenje SWOT analize i pružanje kvalitativne povratne informacije o poslovnim aktivnostima preduzetnika. Svaka grupa glasa o tome da li preduzeće treba da dobije sredstva, a porednički tim je nagrađen. Nakon prezentacija, učesnici diskutuju o snagama i slabostima predloženih inovacija, sa fokusom na one koji se zalažu za i protiv finansiranja. Ova vežba predstavlja scenario takmičenja iz stvarnog života, gde se četiri kompanije takmiče za finansiranje, ali samo jedna kompanija osigurava finansiranje.

Vežbe 2: Inovaciona strategija. Učesnici istražuju uspešne inovacije i razvijaju strateške akcione planove za svoje zamišljene poslove. Vežba uključuje:

- Prikupljanje što više ideja o inovativnim rešenjima za poslovne izazove;
- Izrada ličnih akcionih planova za implementaciju inovacija;
- Izrada i predstavljanje strateških inovacionih planova (3–5 minuta) za razmatranje finansiranja.

Grupe glasaju za najbolju inovaciju, a porednici su nagrađeni. Diskusija nakon prezentacije uključuje kritičku povratnu informaciju o prednostima inovacije i oblastima koje se mogu

Naziv Modula: Pristup finansijama i inovacijama

unaprediti. Takmičarska priroda vežbe naglašava važnost kvantitativne analize, kvalitativnih povratnih informacija i kvalitetnih prezentacija za obezbeđivanje finansiranja.

Resurs/Zadatak

Vežbe cele grupe - 20 minuta +20 minuta prezentacija rezultata +20 minuta zaključci

1. Prezentacija:

PPT 1. Pristup finansijama i inovacijama

PPT 2. Metodologija za procenu inovacionog kapaciteta

2. Vežbe:

Vežbe 1: Izrada strategije za pristup finansijama za preduzetničke aktivnosti

Vežbe 2: Inovacije

Formular za refleksiju

Grupno razmišljanje se realizuje na kraju svake vežbe i zahteva se povratna informacija o lekcijama naučenim do kraja treninga.

Ukupno potrebno vreme: 8 sati

2.3 Servitizacija i inovacije

Naziv Modula: Servitizacija i inovacije

Opis Modula:

Ovaj modul pomaže u razumevanju koncepta servitizacije i razvoja inovacija. Jača veštine preduzetnica u oblasti servitizacije (kompanije koje su ranije pružale samo proizvode, počinju da nude usluge povezane sa tim proizvodima) i razvoja inovacija i omogućava preduzetnicama da prepoznaju prilike za uvođenje servitizacije i inovacionih procesa u svoja preduzeća.

Modul uključuje 2 pod-teme:

1. Servitizacija
2. Inovacije

Ciljevi

- Pružiti informacije o procesima servitizacije i razvoja inovacija;
- Podstaci preduzetnice da implementiraju inicijative i principe servitizacije i razvoja inovacija.

Ishodi učenja

- Razumevanje procesa servitizacije i razvoja inovacija;
- Učenje o alatima i metodama koje podržavaju procese servitizacije i razvoja inovacija;
- Učenje o dobrim praksama/studijama slučaja;
- Identifikacija poslovnih prilika koje nastaju iz novih tehnologija i principa.

Metode učenja: Prezentacija, gledanje motivacionog videa, interaktivna diskusija, zadaci, rad u malim grupama, diskusija cele grupe.

Resursi/Zadaci

1. Prezentacija:

- Šta je servitizacija
- Šta su inovacije

2. Vežbe:

- Razmatranje mogućnosti uvođenja servitizacije u preduzetničke projekte učesnika

	Inovacija u praksi 3. Video izvori: https://www.youtube.com/@re-fem/videos
Formular za refleksiju	Test za samoocenjivanje – za svaku podtemu koja sadrži pitanja sa višestrukim izborom.
Ukupno potrebno vreme: 8 sati	

2.4 Održivost u vremenima krize

Naziv Modula: Održivost u vremenima krize	
Opis Modula: U ovom modulu se uči o značaju održivosti u poslovanju kroz tri njene dimenzije: ekonomsku, društvenu i ekološku. Modul uključuje 2 pod-teme: 1. Održivi planovi, otpornost i osnaživanje preduzetnica 1.1. Kako napraviti održivi plan u preduzeću korak po korak 1.2 Upravljanje rizikom 1.3 Osnaživanje žena u poslovanju 2. Održivost u biznisu 2.1 Zašto je održivost važna u poslovanju? 2.2 Prednosti održivosti u poslovanju 2.3 Kako kreirati održivu strategiju 2.4 Oblasti korporativne održivosti 2.5 Izazovi u poslovanju 2.6 Prednosti održivosti u poslovanju 2.7 Uloga žena u svetu održivosti	
Ciljevi Promovisati razumevanje održivosti u poslovanju: Pomoći učesnicama da shvate značaj održivosti u kontekstu poslovanja, uključujući njegovu povezanost sa ciljevima održivog razvoja (SDGs) i brigom za životnu sredinu. Razviti veštine održivog upravljanja: Obučiti stručnjake kako da implementiraju strategije održivosti, prepoznaju prilike za smanjenje negativnog uticaja na životnu sredinu, promovišu etičke prakse i pridržavaju se standarda društvene odgovornosti.	Ishodi učenja - Razumevanje osnovnih principa održivosti u kontekstu poslovanja. - Dublje razumevanje Agende 2030 za održivi razvoj. - Sticanje znanja o dobrom upravljanju, etici i održivom finansiranju. - Razumevanje uloge preduzetništva za održivi razvoj i povezanih politika.
Metode učenja: Kooperativno učenje. Iskoristiti različitost ideja, veština i sposobnosti za postizanje zajedničkih ciljeva. Heterogenost grupe učenika postaje efikasan resurs za učenje. Glavne metode učenja: • Gledanje videa; • Planirano čitanje; • Kreativne vežbe; • Autonomne aktivnosti;	

- Razmišljanje o ličnim iskustvima.

Resurs/Zadatak

1. Prezentacija: Powerpoint

2. Vežba:

- DANONE

- Kreiranje plana održivosti poslovanja

Formular za refleksiju

Pitanja sa kontrolne liste

Ukupno potrebno vreme: 8 sati

2.5 Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva

Naziv Modula: Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva

Opis Modula:

Ovaj modul naglašava ključnu ulogu otpornosti i blagostanja u osnaživanju preduzetnica da prevaziđu izazove, uključujući prepreke specifične za pol, kako bi održale svoja preduzeća i pozitivno doprinosile kakoličnom razvoju tako tako i društvu u celini. Učesnici istražuju sledeće ključne aspekte:

Modul uključuje sledeće pod-teme:

1. OTPORNOST I BLAGOSTANJE

Pod-tema OTPORNOST i BLAGOSTANJE obuhvata definiciju otpornosti i faktore, 1) Samoprocena otpornosti; 2) Povećanje praga otpornosti; 3) Izrada personalizovanog akcionog plana otpornosti kako bi se osnažile preduzetnice u suočavanju sa izazovima i unapređenju njihovog opšteg blagostanja.

2. RODNE SPECIFIČNOSTI U PREDUZETNIŠTVU

Pod-tema RODNE SPECIFIČNOSTI obuhvata: 1) Žene vs. muškarci preduzetnici: razlike i stereotipi; 2) Faktori koji utiču na žensko preduzetništvo; 3) Rodna nejednakost u preduzetništvu; 4) refleksija o nejednakostima i postizanje otpornosti kod preduzetnica.

Ciljevi

OTPORNOST i BLAGOSTANJE

Ojačati osnovne kapacitete preduzetnica u razvijanju otpornosti i blagostanja, obučavajući ih ključnim vještinama za efikasno suočavanje sa izazovima i razvijanje održivog i uravnoteženog pristupa kako u ličnom, tako i u profesionalnom životu.

RODNE SPECIFIČNOSTI

- Razmotriti rodne razlike i društvena očekivanja prema preduzetnicima, kao i njihove posledice po njih;
- Shvatiti i diskutovati o rodnim stereotipima i njihovom uticaju na samoprocenu preduzetnica i na njihov preduzetnički uspeh;
- Razumeti obrasce rodne nejednakosti.

Ishodi učenja

OTPORNOST i BLAGOSTANJE

1. Steći sveobuhvatno razumevanje otpornosti i naučiti kako biti otporan.
2. Razviti povećanu svest o ličnim snagama i oblastima za poboljšanje u vezi sa otpornošću, čime se podstiče dublje razumevanje ličnih kapaciteta.
3. Ojačati samosvest i unaprediti veštine rešavanja problema, koje su ključne za prevazilaženje preduzetničkih izazova.
4. Razviti praktične strategije i alate za efikasno prevazilaženje izazova, osnažujući učesnice da se suoče sa preprekama sa otpornošću i očuvaju svoje ukupno blagostanje.

RODNE SPECIFIČNOSTI U PREDUZETNIŠTVU

1. Povećanje svesti o rodnim razlikama i njihovom uticaju na preduzetnice;
2. Razumevanje uticaja društvenih faktora, društvenih normi, očekivanja i stereotipa na preduzetnice;
3. Razumevanje rodnog jaza i obrazaca rodne nejednakosti.

Metode učenja:

OTPORNOST i BLAGOSTANJE: Proces učenja počinje prezentacijom na temu otpornosti za preduzetnice, uz praktične primere, nakon čega sledi upitnik za samoprocenu otpornosti. Pet vežbi, koje predstavlja trener, podstiču izgradnju i razvoj veština otpornosti. Sekvenca učenja je strukturirana na sledeći način: počinje sa prezentacijom, učesnici rade individualnu samoprocenu, zatim slede vežbe i interaktivne diskusije, rad u malim grupama, a završava se sa sumiranjem trenera, koji naglašava važnost otpornosti u održavanju mentalnog i opšteg blagostanja.

RODNE SPECIFIČNOSTI: Prezentacija, individualni rad (samoprocena), interaktivna diskusija, rad u malim grupama, diskusija i aktivnost u celoj grupi.

Resurs/Zadatak

Deo OTPORNOST i DOBROBIT se sastoji od 1 prezentacije i 5 vežbi.

Deo „Rodne specifičnosti“ sastoji se od 1 prezentacije za vežbu pod nazivom „Rodni jaz i obrasci rodne nejednakosti u preduzetništvu“.

6 vežbi koje se mogu primeniti samostalno ili u predloženoj ulozi, ako postoji dovoljno vremena (na primer, obuka koja traje jedan dan).

OTPORNOST i DOBROBIT

Prezentacija: Izrada otpornosti za dobrobit

Vežbe:

1. Procena sopstvene otpornosti
 - 1.1. Samoprocena otpornosti
 - 1.2. Inventar otpornosti – karakteristike
2. Podignite granicu svoje otpornosti!
 - 2.1. Naučite nešto novo
 - 2.2. Efikasno upravljanje energijom
3. Kreirajte Akcioni plan otpornosti

RODNE SPECIFIČNOSTI U PREDUZETNIŠTVU

Prezentacija: Rodni jaz i obrasci rodne nejednakosti u preduzetništvu

Vežbe:

1. Kakvo je vaše mišljenje o...?
2. Preduzetnice su kao...
3. Institucionalni uticaj na rodne uloge, rodni stereotipi (očekivanja) uopšte

	4. Rodni jaz i obrasci rodne nejednakosti u preduzetništvu 5. Faktori uticaja na preduzetništvo 6. Razmatranje motivacionih video zapisa o preduzetništvu i otpornosti Pristup motivacionim video zapisima: https://refem.eu/open-education-platform/videos/
Formular za refleksiju	'OTPORNOST I DOBROBIT' Akcioni plan praga otpornosti RODNE SPECIFIČNOSTI U PREDUZETNIŠTVU - Razmišljanja trenera - Razmišljanja u malim grupama za razmenu individualnih mišljenja, iskustava i grupnih rezultata
Ukupno potrebno vreme: OTPORNOST I DOBROBIT: 8 sati RODNE SPECIFIČNOSTI: 8 sati	

RE-FEM projekat obezbeđuje materijale za obuku koji su povezani sa svakim modulom obuke na projektnoj [platformi otvorenog obrazovanja](#).

DEO III: Primer obuke i dobrih praksi

Ovo poglavlje uključuje informacije o dobrim praksama, uzorke rasporeda obuke i evaluaciju iskustva sa pilot treninga koje su partneri na projektu odabrali da analiziraju i koriste kao inspiraciju za dizajn materijala za obuku.

3.1 Primeri rasporeda obuke i dobrih praksi

Priručnik za obuku sastoji se od inovativnih materijala za obuku i koncepata. Imajući u vidu ciljeve definisane u uvodnom delu ovog dokumenta, u ovom delu se poseban akcenat stavlja na prikupljanje uspešnih priča iz drugih programa obuke, studija slučaja i primera dobrih praksi koje su identifikovali partneri na projektu, kako bi se iz njih učilo i kako bi naučene lekcije bile inkorporirane u razvoj materijala za obuku.

Na ovaj način, Priručnik za obuku ima za cilj da doprinese obogaćivanju znanja u obrazovanju žena, uzimajući u obzir iskustva van partnerske mreže koja doprinose osnaživanju dve ciljne grupe projekta: odraslih trenera/mentora/edukatora i preduzetnica; kao i da ponudi preduzetnicama održiv pristup, kako materijalima proizvedenim u okviru

projekta, tako i eksternim primerima dobre prakse, podržavajući ih u suočavanju sa izazovima koji su nastali tokom i nakon COVID-19.

U cilju prikupljanja primera dobrih praksi iz uspešnih programa obuka za preduzetništvo za odrasle, posebno za žene, AEFPA¹ je dizajnirala šablon (Prilog 4). Glavni nalazi su sažeti u tabeli ispod, koja prikazuje zemlje u kojima su implementirane dobre prakse, uz opis svake od njih i glavne zaključke.

Ovi sažeci pružaju pregled različitih primera dobrih praksi usmerenih na osnaživanje preduzetnica u različitim zemljama i kontekstima. Programi nude različite oblike podrške, uključujući obuku, mentorstvo, digitalnu transformaciju i finansijsku pomoć, što značajno doprinosi razvoju i uspehu preduzeća u vlasništvu žena.

¹ Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza

Tabela: Rezime prikupljenih dobrih praksi od RE-FEM projektnih partnera

N o	Naslov	Zemlje implementacij e	Opis	Zaključci
I	<i>Ifempower priručnik za Mentorski program za osnaživanje preduzetnica</i>	<i>Austrija, Nemačka, Mađarska, Finska, Rumunija, Španija i Portugal</i>	<i>Projekt koji sufinansira program Erasmus+ Evropske unije, uključujući 9 partnera iz 7 evropskih zemalja. Cilj je osnaživanje preduzetnica, naročito u malim i srednjim preduzećima (MSP), kroz program mentorstva.</i>	<i>ifempower Priručnik za Program mentorstva pruža znanje visokoškolskim institucijama (univerzitetima) koji su bili partneri u projektu IFEMPOWER o tome kako implementirati program mentorstva. Nakon toga, ovaj Priručnik se može primeniti od strane bilo kog univerziteta koji želi da se fokusira na osnaživanje preduzetnica, i može biti implementiran u bilo koji program obuke. Može biti koristan alat za trenere i mentore, jer pruža dodatnu vrednost.</i>
II	<i>Gira Mujeres Coca Cola. (Coca Cola ženska turneja)</i>	<i>Španija</i>	<i>Inicijativa Coca-Cole koja je pokrenuta 2016. godine u Španiji, kako bi podržala preduzetnice, nudeći obuku i savetovanje ženama sa poslovnim idejama ili postojećim preduzećima kojima je potreban novi pravac.</i>	<i>GIRA Mujeres je obuka koja podstiče žene da svoje poslovne ideje pretvore u stvarnost i da revidiraju ili unaprede projekte koji su već u toku. Podrška ženskom talentu i jednakim šansama u kontekstu današnjeg društva postaje relevantnija nego ikada. Program je interesantan za žene koje, osim obuke i podrške, mogu dobiti i finansiranje.</i>
III	<i>VENLA-projekt (Finansirano od strane ESF – Evropskog socijalnog fonda)</i>	<i>Finska</i>	<i>Cilj programa je podrška preduzetnicama kroz fleksibilni model podučavanja koji kombinuje lično savetovanje, radionice i podučavanje putem Interneta.</i>	<i>Materijali za obuku su dostupni na pet tema: Mali podaci, Dizajn usluga, Marketing, Prodaja, Vrednosti i Upravljanje vremenom. VENLA obuka sprovedena je kao deo VENLA obuke putem Interneta i bez upotrebe Interneta (ESF) projekta u periodu od 2019. do 2020. godine. Obuka putem Interneta realizovana je u okviru projektnog okruženja za učenje. Na kraju projekta, većina sadržaja postala je javno dostupna u HAMK-ovom (Univerzitet primenjenih nauka Häme) okruženju za učenje. Ovaj projekat i njegovi moduli za obuku slični su pristupu RE-FEM, i svi možemo učiti iz njega.</i>

N°	Naslov	Zemlje implementacije	Opis	Zaključci
IV	<i>Preduzetništvo za održivost i blagostanje u eri digitalizacije – online kurs</i>	Finska	Razvijen od strane istraživača sa Hanken škole ekonomije, fokusira se na održivo preduzetništvo.	Žene su ključni faktor u preduzetničkom okruženju i ovaj petonedeljni kurs ima za cilj da podstakne žene da se istaknu u održivom preduzetništvu. Kroz kurs, učesnice stiču ključne veštine i alate koji im pomažu da postanu preduzetnice koje podržavaju održivost i stvaraju dobrobit u današnjoj informatičkoj eri.
V	WINNOVATORS	Srbija, Rumunija, Slovenija, Italija, Estonija	EU projekat koji je finansiran kroz Erasmus+, s ciljem osnaživanja mladih žena u ruralnim područjima kroz inovativne pristupe nastavi i učenju.	Udruženje poslovnih žena Srbije je u okviru ovog projekta je razvilo Priručnik za obuku koji odgovara specifičnim potrebama mladih žena u ruralnim područjima. Ovo uključuje promovisanje osnaživanja i inkluzivnosti kako bi se unapredile veštine, obuhvatajući kako akademske tako i preduzetničke sposobnosti. Fokusiranje na podsticanje preduzetništva, razvoj inovacija i zagovaranje rodno osetljivog obrazovanja za mlade žene posebno iz ruralnih područja, aktivno doprinosi uspostavljanju ravnopravnijeg obrazovnog okruženja unutar visoko-obrazovnih institucija.
VI	FEMTECH za Otpornost	Srbija	Podržan od strane CIPE, projekat je bio usmeren na preduzetnice koje poseduju mikro, mala i srednja preduzeća (MMSP) i inovativne startapove tokom krize izazvane COVID-19, sa naglaskom na digitalnu transformaciju.	Udruženje poslovnih žena Srbije može ponuditi stručnost i najbolje prakse za personalizovani Priručnik za obuku sa webinarima, podcastima, mentorskim sesijama, sesijama sa poslovnim anđelima na kojima se predstavlja poslovna ideja i predavanjima o seksualnom uznemiravanju na radnom mestu.

N°	Naslov	Zemlje implementacije	Opis	Zaključci
----	--------	-----------------------	------	-----------

VII	<i>ŽENE U BIZNISU – Podsticanje preduzetništva žena u Dunavskoj regiji</i>	Austrija, Bugarska, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Nemačka, Mađarska, Moldavija, Rumunija, Slovenija	INTERREG Dunavski Transnacionalni Program projekat koji ima za cilj da podstakne mlade žene sa inovativnim idejama da započnu biznis i da razvijaju svoja preduzeća.	Koncept uspostavljanja i vođenja EWCs (Evropskog ženskog centra), uključujući korišćenje trening modula, mogao bi da se primeni u akademskim institucijama, obrazovnim i centrima za obuku, kao i u organizacijama za podršku poslovanju. Ovaj model je lako prenosiv. EWC Quality Label (oznaka kvaliteta) garantuje da sertifikovane organizacije ispunjavaju standarde u pogledu njihove usluge i performansi. Trening moduli mogu dodati vrednost i podržati trenere i preduzetnice.
VIII	<i>EWA. Osnajivanje žena u poljoprivredi i prehrambenoj industriji.</i>	Bugarska, Češka Republika, Estonija, Grčka, Italija, Mađarska, Letonija, Litvanija, Poljska, Portugal, Srbija, Slovenija, Španija, Turska, Rumunija i Ukrajina.	Godišnji program kreiran od strane EIT Food nudi obuku, mentorstvo, poslovno obučavanje i mogućnosti umrežavanja za žene u poljoprivredi i prehrambenoj industriji.	EWA je godišnji program koji pruža obuku, mentorstvo, poslovno obučavanje i mogućnosti umrežavanja za preduzetnice u sektoru agrarne industrije, finansiran od strane EIT Food. EWA može poslužiti kao model za pružanje prilagođenih obuka i mentorstva preduzetnicama, što bi moglo biti korisno za trenere.
IX	<i>KOMPLEMENTOR Program mentorstva za preduzetnice</i>	Rumunija	Erasmus+ projekat "e-Advantage" bio je usmeren na žene starije od 45 godina, s ciljem da poboljša njihove karijerne i preduzetničke perspektive kroz program mentorstva između mentora i polaznika sa sličnim iskustvom ili nivoom znanja. Projekat, koji je trajao od januara 2020. do decembra 2022. godine, koristio je digitalnu platformu za povezivanje mentora i	Dobro postavljeno pitanje je već pola odgovora. Formulisanjem pravih pitanja i zajedničkim razmatranjem mogućnosti, podrška mentora može biti korisnija u postavljanju smislenih ciljeva, izboru pravog puta i donošenju dobrih odluka. Specifičnost tima Komplementor bila je u tome što je u mentorskim odnosima uvek postojao supervizor koji je pomagao u odnosu mentor-polaznici. Njihova snaga je bila u širokom opsegu iskustava u raznim oblastima, pa je svaki polaznik mogao pronaći odgovarajućeg mentora.

			polaznika putem Interneta. Nakon završetka projekta, KOMPLEMENTOR program je nastavio sa mentorstvom žena, naročito onih starijih od 40 godina, pomažući im da pokrenu ili razvijaju svoja preduzeća.	
--	--	--	---	--

N o	Naslov	Zemlje implementacije	Opis	Zaključci
X	<i>Transilvanijska škola preduzetništva</i>	Rumunija	Sprovedena u okviru rumunsko-mađarskog udruženja ekonomista, ova serija obuka ima za cilj unapređenje preduzetničkih kompetencija i podsticanje odnosa između inovativnih mislilaca i startap preduzetnika.	Učešće u Transilvanijskoj školi preduzetništva predstavlja veoma dobru priliku za preduzetnice. Program nije namenjen samo ženama, ali organizatori i učesnici zajedno obezbeđuju zajednicu podrške koja je otvorena za diskusiju o problemima i teškoćama, kao i međusobno učenje i profesionalni razvoj.
XI	<i>Otpornost i obuka za mala i srednja preduzeća – RESTART: Smernice za integraciju otpornosti i obuke za mala</i>	Slovačka, Mađarska, Italija, Belgija, Španija, Hrvatska	Erasmus+ projekat RESTART kreirao je inovativnu obuku koja pomaže malim i srednjim preduzećima i radnoj snazi u Evropi da se prilagode socio-ekonomskom okruženju u periodu nakon pandemije	Moduli i obuke koji uključuju teme kao što su inovacija, servitizacija, digitalizacija i emocionalna inteligencija, razvijeni u okviru RESTART projekta, mogu se koristiti od strane trenera i preduzetnica u obrazovnom procesu. Takođe, mogu poslužiti kao osnova za pripremu obuke prilagođene posebnim potrebama preduzetnica. RESTART Smernice za integraciju pružaju priručnik za korišćenje RESTART materijala za obuku.

	<i>i srednja preduzeća</i>			
XI	THINGS+	Slovačka, Austrija, Hrvatska, Češka, Mađarska, Poljska, Slovenija, Nemačka, Italija	THINGS+ projekat ima za cilj da obogati portfolijo preduzeća sa dodatnim uslugama koje mogu povećati vrednost koju preduzeća pružaju kupcima i tako poboljšati njihovu poziciju na tržištu, kroz jačanje veština preduzetnika u upravljanju inovacijama u uslugama.	Projekat i razvijena metodologija bave se temom servitizacije i mogu biti korisni za obuku preduzetnica.

N°	Naslov	Zemlje implementacije	Opis	Zaključci
XIII	<i>Program mentorstva SEED fondacije</i>	Mađarska	Ovaj program ima za cilj pružanje prilagođenih razvojnih rešenja za preduzetnike, koristeći poslovne prilike identifikovane kroz druge programe SEED Fondacije.	SEED Fondacija posmatra mentorstvo prvenstveno kao proces razvoja, koji je izražen kroz zajednički rad između mentora i polaznika. S obzirom na to da je program fleksibilan i da se može prilagoditi individualnim potrebama, predstavlja efikasan alat za razvoj otpornosti preduzetnica i njihovih preduzeća.
XIV	<i>Obuka podržana mentorstvom</i>	Mađarska	Program koji pruža SEED Fondacija za razvoj malog biznisa ima za cilj prenos preduzetničkog znanja i veština kroz personalizovanu podršku i profesionalnu stručnost.	Uspešan program obuke podržan mentorstvom uključuje personalizovani pristup, odabirom mentora na osnovu individualnih snaga i potreba, čime se stvara prilagođeno iskustvo učenja. Takođe, program naglašava kontinuiranu evaluaciju i povratne informacije, osiguravajući da se program razvija kako bi odgovorio na nove potrebe i efikasno doprinosio razvoju učesnika. Ovaj pristup se može primeniti i u okviru RE-FEM projekta.

Detalji svake dobre prakse sa linkovima ka veb stranicama i drugim relevantnim materijalima predstavljeni su u Aneksu 4 ovog dokumenta

3.2 Iskustvo sa RE-FEM pilot trening sesija.

Prilikom dizajniranja ovog Priručnika za obuku, uzeli smo u obzir da je glavni cilj RE-FEM-a smanjenje rodne razlike u preduzetništvu, s posebnim fokusom na:

- 1) Istraživanje izazova sa kojima se preduzetnice suočavaju u post-COVID eri i njihovih potreba za izgradnjom otpornijih preduzeća;
- 2) Razvijanje kapaciteta za obrazovanje odraslih u oblasti preduzetništva žena;
- 3) Unapređivanje kompetencija preduzetnica kako bi održale otpornija preduzeća, sa posebnim fokusom na one u ranjivim situacijama;
- 4) Povećanje pristupa specifičnom znanju u vezi sa preduzetništvom širom Evrope putem online obrazovne platforme i mogućnosti za međunarodno umrežavanje;
- 5) Izgradnja snažne saradnje, povezivanje relevantnog znanja i iskustava, i pružanje preporuka za politiku i praksu koje stimulišu razvoj ženskog preduzetništva.

Kako bi postigao ove ciljeve, RE-FEM je analizirao trenutne potrebe trenera i preduzetnica, posebno onih u ranjivim situacijama kako bi se unapredila znanja i veštine za savladavanje izazova koje je COVID-19 kriza stvorila za preduzetnice, pružajući relevantne informacije za stručnjake i univerzitetski kadar, kao i materijale i alate sa posebnim fokusom na razvoj digitalnih veština, upravljanje u vremenima krize i povećanje otpornosti, kako bi se odgovorilo na nove izazove. Pandemija je ukazala na potrebu da preduzetnice budu otpornije i sposobne da se prilagode u uslovima nesigurnosti.

Kako bi testirali materijale razvijene u okviru projekta, partneri su organizovali lokalne pilot treninge s ciljem privlačenja i uključivanja lokalnih trenera, edukatora za odrasle, mentora i preduzetnica, nastojeći da doprinesu inkluzivnosti projekta.

Proces i praktična pitanja u vezi sa uključivanjem specifičnih ciljanih grupa u pilot obuke, koje su organizovali partneri, diskutovani su i strukturirani na sastanku partnera na projektu. Razvijena je zajednička metodologija kako bi se napisali izveštaji po zemljama za sve partnere na projektu, a razvijeni su i lokalni planovi angažovanja za regrutovanje učesnika, posebno preduzetnica sa ograničenim mogućnostima. Nakon 7 obuka, projektni partneri su kreirali izveštaj po zemljama na engleskom jeziku kako bi saželi svoja iskustva i rezultate evaluacije pilot treninga. Ovi izveštaji su sažeti kako bi se unapredilo finalno stanje Priručnika za obuku i mogu se pronaći kao interni radni dokumenti RE-FEM.

S obzirom na kratko trajanje pilot treninga, svakom partneru je sugerisano da učesnicima pruži osnovne smernice pre nego što obuka počne, uključujući agendu, pristup materijalima za obuku, uputstva za učešće u obuci i formular za evaluaciju pre obuke.

Tokom pilot treninga 1, svaki partner je predstavio trenerima kako da koriste metodologiju, alate i pristupe za prenošenje sadržaja obuke razvijenog kroz 5 modula . U okviru pilot obuke 2, žene su direktno od trenera dobile isti sadržaj obuke.

Svaki partner je bio slobodan da organizuje svoj program i trajanje sesija, uzimajući u obzir vlastite potrebe i specifične karakteristike učesnica, iako je bio dostavljen primer programa kao ideja o mogućem sadržaju i trajanju sesija, na neobavezujućoj osnovi.

Kako bi se procenilo da li su ciljevi projekta postignuti, anonimni upitnici o zadovoljstvu distribuirani su kako bi se prikupile povratne informacije i refleksije o sadržaju i kvalitetu materijala za obuku, metodologiji i razvoju ličnih veština. Kroz pilot treninge, direktno su angažovani treneri/edukatori odraslih i preduzetnice, njihovi kapaciteti su unapređeni i izvršena je diseminacija rezultata projekta. Razvijeni rezultati su ojačali “tvrde” i “meke” veštine (hard and soft skills) preduzetnica, uključujući digitalne veštine, preduzetnički način razmišljanja, otpornost i poslovne koncepte.

Na osnovu Izveštaja po zemljama o rezultatima evaluacije, komentari sa oba pilot treninga su sažeti u pogledu:

- Rekrutacije ciljnih grupa;
- Organizacije pilot treninga;
- Upitnika pre i posle treninga;
- Povratnih informacija od učesnika nakon pilot testiranja – preporuke za poboljšanje, i nivo znanja nakon testiranja.

Rezultati evaluacije 7 pilot treninga doprineće daljem razvoju i finalizaciji ažuriranog Priručnika za obuku pružanjem povratnih informacija o njegovoj pogodnosti za upotrebu u lokalnim kontekstima.

Primer treninga za trenere i događaja za preduzetnice:

Aktivnost	Trajanje	Opis sesije
Sesija otvaranja	5'	Registracija
	10'	Dobrodošlica <i>(odgovorni PP je trebalo da ukratko predstavi projekat i dosadašnje dostignuće, cilj obuke, očekivane rezultate pilot testiranja za trener)</i>
	30'	Predstavljanje učesnika

	5' 10'	(svaki učesnik treba ukratko da predstavi sebe – 2-3', uključujući i kakvo je njihovo iskustvo u podršci preduzetnicama i zašto misle da je osnaživanje žena važno) Popunjavanje obrasca za evaluaciju pre obuke Igrica za “probijanje leda”
MODUL 1		
Digitalna transformacija i digitalna spremnost	45'	Prezentacija modula Uputstvo za vežbe Vreme za vežbe
	15'	Prezentacije po grupama Pitanja i odgovori
MODUL 2		
Pristup inovacijama, finansijama i lokalnom/ internacionalnom tržištu	45'	Prezentacija modula Uputstvo za vežbe Vreme za vežbe
	15'	Prezentacije po grupama Pitanja i odgovori
MODUL 3		
Servitizacija i inovacije	45'	Prezentacija modula Uputstvo za vežbe Vreme za vežbe
	15'	Prezentacije po grupama Pitanja i odgovori
MODUL 4		
Održivost u vremenima krize	45'	Prezentacija modula Uputstvo za vežbe Vreme za vežbe
	15'	Prezentacije po grupama Pitanja i odgovori
MODUL 5		
Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti u preduzetništvu	45'	Prezentacija modula Uputstvo za vežbe Vreme za vežbe
	15'	Prezentacije po grupama Pitanja i odgovori
ZAKLJUČCI		
Sesija prikupljanja ideja	30'	Zašto je važno edukovati preduzetnice – razmena iskustava i dobrih praksi
Završna sesija	30'	Zaključci i završnica Popunjavanje obrasca za evaluaciju nakon obuke Nagradni sertifikat i grupna fotografija

3.2.1 Iskustvo sa RE-FEM pilot treninga za trenere

Finalni izveštaj je napisan kao interni radni dokument koji sadrži rezultate povratnih informacija prikupljenih od učesnika koji su prisustvovali pilot obukama u različitim

periodima i različitim zemljama. Ukupno je učestvovalo 89 osoba, a prikupljeno je 83 komentara od ukupno 89 učesnika, što čini 93,25%. Formatu isporuke su pretežno bili lični (4), zatim hibridni (2) i putem Interneta (1), sa prosečnim trajanjem od 8 sati. Moduli 1 i 5 su najviše analizirani, oba u 5 različitim zemljama, a zatim slede ostali moduli, 2, 3 i 4, koji su analizirani u 4 zemlje. Zaključujemo da je ovo veliki broj analiziranih modula.

Svi učesnici u pilot testiranju dali su saglasnost u vezi sa zaštitom podataka. Distribucija po polu je sledeća: od 89 učesnika, 73 su žene i 16 su muškarci.

Pilot test događaji za trenere promovisani su u svakoj od zemalja projektnih partnera putem njihovih web sajtova i društvenih mreža. Učesnici su kontaktirani uglavnom putem elektronske pošte ili telefona.

Neki od ambasadora projekta, tačnije 3 iz Španije, Rumunije i Slovačke, učestvovali su u promotivnim aktivnostima i delili su informacije o događaju kroz svoje kanale. Profil učesnika je bio vrlo homogen u svim zemljama učesnicama. Treneri, mentori i poslovni konsultanti su profili koji su bili najviše prisutni, a zatim slede edukatori odraslih i preduzetnice, a prisutni su bili i menadžeri ljudskih resursa i novinari.

Svi učesnici iz različitih zemalja saglasili su se da je obuka bila produktivna za sve, kako u smislu očekivanja, tako i u pogledu onoga što je naučeno na kraju. U anketi o očekivanjima učesnica sprovedenoj pre treninga postoje razlike po zemljama. Na primer u Bugarskoj su učesnice očekivale da dobiju nova znanja ili obogate postojeća, dok su u Srbiji učesnici želeli da se umreže, a u Finskoj su imali nameru da nauče kako preduzetništvo funkcioniše u Evropi kako bi ga uporedili sa sopstvenim iskustvom,. Komentari NAKON obuke su bili vrlo pozitivni: učesnici su veoma zadovoljni znanjem koje su stekli tokom pilot treninga i planiraju da ga primene u svom budućem radu, bilo da se radi o obuci, savetovanju ili mentorstvu.

Učesnici pilot testiranja cenili su priliku da doprinesu rezultatima projekta i raduju se rezultatima koje će moći da koriste u praksi. Većina učesnika je posebno vrednovala rodnu perspektivu koju je tim RE-FEMa pokušao da uključi u materijale, kao i priliku za umrežavanje i buduću saradnju sa svojim kolegama.

Sve detaljne informacije mogu se pronaći u izveštaju o ukupnoj evaluaciji, koji se temelji na izveštajima po zemljama koje su dostavili partneri.

3.2.2 Iskustvo sa RE-FEM pilot treninga za preduzetnice

Pilot treninzi za preduzetnice organizovani su u svakoj zemlji koja je partner na projektu.

Kao što je objašnjeno u odeljku 3.2.1, svaki partner je imao slobodu da dizajnira vlastitu agendu, iako je bio dostavljen uzorak modela.

Iako je ukupno 169 prijava primljeno iz sedam zemalja, ukupno je 107 preduzetnica iz partnerskih organizacija učestvovalo u pilot treningu 2. Obuka je bila otvorena za:

- a) žene koje su već preduzetnice i žele da unaprede svoje kapacitete,
- b) žene koje su bile primorane da prekinu svoje poslovanje ili su se suočile sa ozbiljnim teškoćama zbog pandemije i žele da postanu otpornije u kriznim situacijama,
- c) žene koje žele da postanu preduzetnice,
- d) Poseban fokus bio je na angažovanju preduzetnica sa manje mogućnosti, zasnovanim na socio-ekonomskom poreklu ili geografskoj lokaciji, koje su manje opremljene digitalnim veštinama (ili nemaju pristup digitalnim alatima) za korišćenje u svom poslovanju i/ili imaju manje mogućnosti za podršku i razvoj veština, uključujući pristup finansijskoj podršci.

U svih 7 zemalja, stavljen je poseban naglasak na targetiranje žena iz ruralnih područja ili žena iz manje razvijenih područja. Učesnice koje su ispunjavale ove karakteristike činile su 38,32% ukupnog broja prisutnih, što znači da smo postigli ciljnu grupu žena sa manje mogućnosti. Takođe, 14% učesnica bile su nezaposlene žene sa željom da postanu preduzetnice. Važno je napomenuti da ovaj procenat nezaposlenih žena takođe predstavlja žene sa manje mogućnosti, uključujući i jednu ženu sa teškim invaliditetom koja je učestvovala u obuci u Španiji, što je bio još jedan način da se dosegnu druge grupe koje su u riziku od socijalne isključenosti.

Zapaženo je da bi 98% učesnika vrlo verovatno ili prilično verovatno preporučili obuku, dok je samo 2% reklo da je malo verovatno da bi preporučili obuku drugim preduzetnicama.

Analizom odgovora prikupljenih putem upitnika o zadovoljstvu, naučene su važne lekcije, kao i pružene značajne preporuke koje bi trebalo uzeti u obzir za unapređenje sadržaja materijala za obuku.

Pilot treninzi su bili vrlo dobro prihvaćeni, posebno zbog svog fokusa na razvoj veština. Učesnici su ih doživeli kao šansu da steknu nova znanja, da podrže svoje klijente, da istraže

poslovne mogućnosti i da unaprede svoje profesionalne i društvene aktivnosti. Veštačka inteligencija se izdvojila kao ključna tema, odgovarajući na mnoga pitanja učesnika i pružajući alate za rešavanje budućih izazova. Učesnici su prijavili značajno poboljšanje, stičući praktične veštine i perspektive koje prethodno nisu imali.

Povratne informacije su ukazale na to da je obuka podstakla samopouzdanje preduzetnica, čineći ih prilagodljivijim u poslovnom i ličnom životu. Obuka je uspešno ispunila očekivanja, doprinoseći promociji ženskog preduzetništva i poboljšanju digitalnih veština žena.

Preporuke za unapređenje uključuju:

- Pružanje naprednijeg sadržaja, naročito u oblasti veštačke inteligencije;
- Organizovanje radionica sa više detalja o veštačkoj inteligenciji i redovno ažuriranje sadržaja;
- Uključivanje više primera iz stvarnog života i praktičnih materijala;
- Unapređenje dinamike grupnog rada i kreiranje prilagodljivog sadržaja koji se može prilagoditi različitim učesnicima;
- Naglašavanje jedinstvenih karakteristika koje će obuku razlikovati od drugih programa;
- Unapređenje strategije angažovanja i obaveštavanja učesnika o novim resursima poput RE-FEM online kurseva i LinkedIn grupa;
- Nastavak sastanaka uživo kako bi se podržalo umrežavanje i uključenost.

Uprkos ovim izazovima, većina učesnika je ocenila obuku kao korisnu i može se reći da su, uopšte gledajući, postignuti ciljeve učenja. Ipak, preporuke treba uzeti u obzir kako bi se unapredili sadržaji materijala za obuku.

Za više detalja, molimo, pogledajte izveštaj o ukupnoj evaluaciji, zasnovan na nacionalnim izveštajima koje su dostavili partneri, koji se može ponaći kao interni radni dokument RE-FEM-a.

DEO IV: Aneksi

Aneks 1 Primer upitnika pre treninga

Upitnik pre treninga

Dobrodošli na ovu obuku! Želimo da saznamo nešto više o vašem iskustvu, nivou znanja i veština, kao i o vašim očekivanjima i mišljenju o ovoj obuci. Nema tačnih ili netačnih odgovora. Zainteresovani smo samo za vaše mišljenje. Molimo vas da označite odgovarajući okvir ili popunite prazna polja. Napomena: nije potrebno da unosite svoje ime ili adresu. Hvala!

1. Molimo Vas da označite nivo obrazovanja koji ste završili

- ☐ osnovna škola
- ☐ srednja škola
- ☐ stručna obuka
- ☐ univerzitet – osnovne studije
- ☐ univerzitet – master i više

2. Molimo Vas da označite vaš trenutni status u preduzetništvu?*

- ☐ (su)vlasnik kompanije
- ☐ zaposleni/nezaposleni sa željom da postanem preduzetnica
- ☐ drugo (molimo da precizirate)

3. Molimo vas da označite nivo vaših digitalnih veština.*

- ☐ Imam osnovne digitalne veštine
- ☐ Imam prosečne digitalne veštine
- ☐ Imam napredne digitalne veštine

4. Da li koristite neki digitalni alat u svom biznisu? (npr.: Microsoft Teams, Zoom, Sage Cloud accounting, Asana, Google Marketing Platform)* (ako ne vodite svoj biznis, molimo vas da odaberete opciju - "Nemam biznis")

- ☐ Nemam biznis
- ☐ da
- ☐ ne

5. Da li ste pohađali obuku za unapređenje vašeg biznisa i/ili digitalnih veština u poslednjih 5 godina?*

- ☐ da
- ☐ ne

6. Na skali od 1 do 5 (1 je najniže; 5 je najviše), kako rangirate svoja očekivanja od treninga:

	1 – Uopšte se ne slažem	2 – Ne slažem se	3 – Niti se slažem niti se ne slažem	4 – Slaže m se	5 – Slažem se u potpuno sti
Unaprediću svoje digitalne / poslovne veštine					

Dobiću pristup informacijama koje nemam u svom svakodnevnom životu					
Steciću praktične veštine koje mogu primeniti u svom poslovanju					
Postaću samopouzdanija i otporniji/a u vođenju biznisa					
Postaću samopouzdanija u pokretanju svog biznisa					
Poveću svoje znanje o specifičnim temama koje su obuhvaćene obukom					
Proširiću svoju mrežu kontakata sa sličnim preduzetnicama					

7. Šta očekujete da ćete dobiti od ove obuke?

.....

.....

.....

Hvala vam što ste popunili ovaj obrazac!

Aneks 2 Primer upitnika nakon treniga

Upitnik nakon treninga

Draga učesnice/Dragi učesniče,

Kao poslednju aktivnost u ovoj obuci, molimo Vas da popunite ovaj upitnik. Podaci prikupljeni iz ovog upitnika biće korišćeni za evaluaciju obuke. Nema potrebe da unosite vaše ime ili adresu. Ohrabrujemo vas da se izrazite iskreno. Hvala!

1. Molimo Vas da označite nivo obrazovanja koji ste završili

- ☐ osnovna škola
- ☐ srednja škola
- ☐ stručna obuka
- ☐ univerzitet– osnovne studije
- ☐ univerzitet– master i više

2. Molimo Vas da označite vaš trenutni status u preduzetništvu*

- ☐ (su)vlasnik kompanije
- ☐ zaposleni/nezaposleni sa željom da postanem preduzetnik/ca
- ☐ drugo (molimo da precizirate)

3. Molimo Vas da označite koji modul ste pohađali:

- ☐ Modul 1 Digitalna transformacija i digitalna spremnost
- ☐ Modul 2 Pristup inovacijama, finansijama i lokalnim/internacionalnim tržištima
- ☐ Modul 3 Servitizacija i inovacije
- ☐ Modul 4 Održivost u vremenima krize
- ☐ Modul 5 Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva

4. Koliko je verovatno da ćete koristiti znanje i veštine stečene tokom ove obuke u svom poslovanju?*

☐ Veoma verovatno ☐ Delimično verovatno ☐ Verovatno ne ☐ Nisu siguran/sigurna u ovom trenutku

5. Da li je obuka bila relevantna za vaše potrebe?

☐ Veoma verovatno ☐ Delimično verovatno ☐ Verovatno ne ☐ Nisam siguran/sigurna u ovom trenutku

6. Na skali od 1 do 5 (1 je najniže; 5 je najviše), kako rangirate svoje zadovoljstvo o sledećem:

	1 – Uopšte se ne slažem	2 – Slaže m se	3 – Niti se slažem niti se ne slažem	4 – Slaže m se	5 – Slažem se u potpuno sti
Organizacija obuke (predstavljanje kursa, slajdovi, demonstracije, diskusije)					
Struktura obuke (vremenski raspored, struktura sadržaja je jasna i logična)					
Kvalitet obezbeđenih resursa, npr. materijali koji su obezbeđeni tokom obuke					
Koristnost sadržaja obuke za vaše poslovanje					
Poboljšanje vašeg znanja i veština relevantnih za održavanje poslovanja					
Aktivnosti koje trener koristi za prenošenje znanja (jasne, sažete)					
Trajanje obuke					

7. Na skali od 1 do 5 (1 je najniže; 5 je najviše), kako rangirate svoje zadovoljstvo o sledećem:

	1 – Uopšt e se ne slaže m	2 – Slaže m se	3 – Niti se slaže m niti se ne slaže m	4 – Slaže m se	5 – Slaže m se u potpu nosti
Poboljšala/o sam svoje digitalne/poslovne veštine					
Dobila/dobio sam pristup informacijama koje nemam u svom svakodnevnom životu					
Stekla/stekao sam praktične veštine koje mogu primeniti u svom poslovanju					
Postala/o sam samopouzdanija i stekla/o sam znanje da budem otpornija/i na probleme u obavljanju posla					
Postala/o sam samopouzdanija u pokretanju/održavanju vlastitog biznisa					
Poboljšala/o sam svoje komunikacione veštine i znanje					
Povećala/o sam svoje znanje o specifičnim temama					
Proširila/o sam svoju mrežu sa sličnim preduzetnicama/preduzetnicima					

Postala/o sam deo zajednice koja može da me podrži u pokretanju/razvijanju mog biznisa					
--	--	--	--	--	--

8. Da li ste učešćem u obuci postigli svoje ciljeve učenja? Ako ne, objasnite zašto.

9. Koji sadržaj ste smatrali posebno korisnim?

10. Koju temu treninga ste propustili?

11. Šta vam se najviše dopalo na treningu?

12. Šta biste želeli da promenite u ovoj obuci? (sadržaj, organizacija itd.)

13. Koliko je verovatno da ćete preporučiti ovu obuku drugim preduzetnicama?

☐ Vrlo verovatno ☐ Donekle verovatno ☐ Verovatno ne ☐ Nisam siguran/sigurna u ovom trenutku

Hvala vam što ste popunili ovaj obrazac!

Aneks 3 Vežbe po modulima

Zbirka vežbi može da se pronađe na RE-FEM-ovoj platformi otvorenog obrazovanja: <https://refem.eu/open-education-platform/resources/>

Modul 1 Digitalna transformacija i digitalna spremnost

1. Prezentacije:

- Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Digitalni Marketing
- Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Društvene mreže – kako obezbediti uspešno prisustvo na Internetu
- Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Veštačka inteligencija i digitalna transformacija
- Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Prvi koraci u sajber bezbednosti

2. Vežba:

Naziv vežbe: Izrada oglasa za društvene mreže / Tema Digitalni marketing	
Metodologija	Grupna vežba (3-4 osobe po grupi)
Trajanje	40 minuta
Potrebni materijali	Laptop, internet konekcija, projektor / multimedijalni ekran
Priprema za vežbu	Za potrebe vežbe, organizatori treba da odaberu nekoliko fotografija koje ilustruju žensku poslovnu aktivnost/kompaniju, itd. Fotografije treba da budu srednjeg ili visokog kvaliteta (rezolucije). U Priručniku su navedeni neki sajtovi sa besplatnim pristupom fotografijama. Takođe, treba obezbediti besplatan pristup za korišćenje canva.com.

Naziv vežbe: Izrada oglasa za društvene mreže / Tema Digitalni marketing

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci

Zadaci za trenere:

1. Dati jasne instrukcije polaznicima kako da realizuju vežbu i naglasiti vreme koje im je na raspolaganju;
2. Obezbediti 2-3 fotografije po grupi;
3. Obezbediti pristup canva.com za svaku grupu;
4. Tokom vežbe obići grupe, pomoći im u slučaju bilo kakvih pitanja i podsećati ih na preostalo vreme;
5. Prikazati svaki oglas na ekranu tokom prezentacije svake grupe;
6. Moderirati sesiju sa pitanjima i odgovorima nakon svake prezentacije.

Zadaci za polaznike:

1. Polaznici diskutuju o fotografijama u grupi, kao i o tekstu koji je potreban da bi se dosegla ciljna grupa;
2. Kreirati oglas u canva.com kako bi se dosegla ciljna grupa/potrošači;
3. Nakon što završe zadatak, polaznici treba da prikažu svoj oglas na ekranu;
4. Izabrati jednu osobu iz grupe da predstavi oglas.

Naziv vežbe: Preduzetnice i alati veštačke inteligencije za digitalnu transformaciju

Metodologija	Radionica / Grupna vežba (3-4 osobe po grupi)
Trajanje	Poludnevna
Potrebni materijali	Laptop, internet konekcija, ekran za prezentaciju/multimedija, lepljivi stikeri ili indeks kartice za učesnike gde pišu svoje poslovne izazove, markeri i flipchart za grupnu diskusiju.
Priprema pre radionice	Opis koraka: Alati i resursi veštačke inteligencije: Obezbedite učesnicima tabelu sa alatima i resursima veštačke inteligencije, pogodnim za rešavanja različitih vrsta poslovnih izazova /u Aneksu I/ Pristup elektronskim uređajima i Internet konekciji treba da bude obezbeđen.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: 1. Objašnjenje i dodela zadataka: • Objasniti vežbu, predstaviti tabelu poslovnih izazova i odgovarajućih alata veštačke inteligencije. Objasniti svaki izazov i vrstu alata veštačke inteligencije koji se primenjuje. 2. Izbor izazova i formiranje grupa: • <i>Individualna selekcija:</i> Podeliti učesnicima stikere ("sticky notes") ili indeks kartice i zamoliti ih da napišu poslovni izazov koji ih najviše interesuje da, na osnovu svog iskustva ili budućih planova. • <i>Formiranje grupa:</i> Sakupiti sve stikere ili kartice i sortirati učesnike u grupe na osnovu njihovih odabranih izazova. Cilj je formirati uravnotežene grupe (3-4 učesnika po grupi). 3. Moderacija i vođenje diskusije: • Omogućiti diskusije unutar grupa, usmeravajući učesnike da analiziraju svoje zajedničke izazove i razmotre potencijalne alate veštačke inteligencije; • Ponuditi savete i pomoć u korišćenju obezbeđenih alata veštačke inteligencije, pomažući u identifikaciji relevantnih rešenja; • Pomoći grupama da pripreme svoju prezentaciju; • Napraviti kratak rezime nakon svake prezentacije i opšti rezime nakon radionice; • Meriti vreme tokom radionice; • Omogućiti sesiju pitanja i odgovora i ohrabrite učesnike da podele uvide i povratne informacije.
---	---

Zadaci za polaznike:

1. Rad u grupi:

- Polaznici obuke identifikuju specifične poslovne izazove sa kojima se susreću u sopstvenim poduhvatima i pišu ih na stikerima
- Učesnici se dele u grupe prema vrsti izazova koji su odabrali.
- Polaznici obuke diskutuju i razjašnjavaju izabrani izazov unutar grupe.
- Dodeliti uloge (ko vodi beleške, ko je prezenter, itd.).
- Pregledati relevantne alate veštačke inteligencije koji su obezbeđeni za potrebe sesije i razgovarajte o tome kako oni mogu da odgovore na izazov.
- Primeniti jedno od rešenja i razgovarajte o rezultatima. Ispravite ako je potrebno i ponovite da biste uporedili rezultate sa prvim pokušajem.

2. Ishod i Presentacija:

- Pripremiti sažetu prezentaciju (5 minuta) izabranog izazova, vrste alata veštačke inteligencije koji se primenjuje i rezultata primene alata.
- Učesnici grupe komentarišu rezultat, ističući potencijalne koristi za njihovo poslovanje i izvodljivost implementacije.
- Moderator treba da se ukluči u diskusije među grupama da biste podelili uvide i dobili povratne informacije o predloženim rešenjima.

Fokusirajući se na stvarne poslovne izazove učesnika, ova vežba ima za cilj da ih osnaži da identifikuju i usklade svoje specifične potrebe sa odgovarajućim alatima veštačke inteligencije, podstičući praktično razumevanje i spremnost za digitalnu transformaciju. Treneri igraju vitalnu ulogu u vođenju diskusija, olakšavanju učenja i osiguravanju da se svaka grupa aktivno uključi u rešavanje problema.

Alati veštačke inteligencije i resursi za rešavanje poslovnih izazova:

Poslovni izazov	Tip alata veštačke inteligencije	Relevantni primeri
Marketing i kreacija sadržaja	Generisanje teksta	How to create AI Marketing Personas with 8 Powerful prompts, Copy.ai
Proširenje na međunarodna tržišta	Alati za prevođenje	EC Digital Europe AI Based services
Vizuelni brending	Generisanje slika	AI for generating images (Stable Diffusion)
Obrada teksta i kontrola kvaliteta	Kontrola kvaliteta teksta, sažimanje teksta, transkripcija govora u tekst, detekcija sadržaja veštačke inteligencije	Grammarly , QuillBot text summarizer , Free AI detector , Basics of prompting

Poslovna istraživanja i analize	Generisanje upita, Alati za istraživanje tržišta	Basics of prompting , Google Trends , ChatGPT
---------------------------------	--	---

3. Video resursi:

Webinar "Značaj društvenih mreža sa Ivanom Radic", 17.09.2020, [Importance of Social Networks with Ivana Radic](#)

Razgovor o tehnologiji: Peduzetnice i prednost veštačke inteligencije
<https://www.youtube.com/watch?v=UXHniLywSO0>

Modul 2 Pristup finansijama i inovacijama

1. Prezentacija:

Power point prezentacija je dostupna na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Pristup finansijama i inovacijama

Power point prezentacija je dostupna na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Metodologija za procenu inovacionog kapaciteta

2. Vežba:

Naziv modula: Razvijanje strategije pristupa finansijama za preduzetničke aktivnosti	
Metodologija	Vežba za celu grupu
Trajanje	20 minuta + 20 minuta za prezentaciju rezultata + 20 minuta za nalaze
Potrebni materijali	Primeri 4 bilansa stanja i bilansa uspeha" za sektore/aktivnosti u kojima dominiraju žene (trgovina i usluge, IT, poljoprivreda, proizvodnja i prerada), papir, olovke, flipčart, marker.
Priprema pre radionice	Podela učesnika u četiri grupe, svaka posvećena jednoj od navedenih aktivnosti (trgovina i usluge, IT, poljoprivreda, proizvodnja i prerada): • Svakoj grupi podeliti primer Bilansa stanja i bilansa uspeh koji su javno dostupni, ali bez naziva kompanije (te informacije treba izbrisati). • Pripremiti kratke scenarije za svaku navedenu aktivnost. • Objasniti specifičnosti svake preduzetničke aktivnosti i njihove sezonalnosti u generisanju prihoda.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: Ova vežba bazira se na • Kvantitativnoj analizi svakog biznisa (sa formulama za sledeće osnovne racio analize): • Racio likvidnosti • Racio profitabilnosti, tj. neto margina • Odnos duga prema kapitalu • Obrt zaliha • Racio duga • Kvalitativna analiza konkretnog biznisa: Korišćenje SWOT analize kao početne tačke, a zatim traženje od učesnika da daju osnovnu kvalitativnu ocenu poslovne aktivnosti konkretnog preduzetnika. • Glasanje: Članovi drugih grupa glasaju da li ovaj preduzetnik treba da bude finansiran ili ne? • Prikupljanje odgovora i dodela nagrade pobedniku u vidu slatkiša. 2. Nakon prezentacije, podstaći sve članove drugih grupa da iznesu svoja mišljenja o tome da li je firma efikasno predstavila inovacije na svom putu ka inovacijama. Koji su pozitivni aspekti, a koji negativni? Diskusija treba da uključuje suprotstavljene stavove: oni koji se zalažu za finansiranje i podržavaju inovaciju, kao i oni koji je kritički analiziraju i procenjuju. 3. Za svaku grupu organizovati takmičenje kao u stvarnom poslovnom okruženju. Postoje četiri kompanije, ali samo jedna može da obezbedi finansiranje. Postavlja se pitanje: šta je najvažniji faktor u odluci o finansiranju? Da li je to kvantitativna analiza (osnovna racio analiza), kvalitativna analiza ili efektivnost prezentacije – ili možda kombinacija sva tri? Identifikujte šta najviše nedostaje u našem pristupu. Hajde da prikupimo odgovore i da analiziramo rezultate. Zadaci za polaznike: 1. Pročitajte vežbu i kratko prodiskutujte sa svim članovima tima; 2. Vežba je efikasna ako u njoj učestvuju svi učesnici; 3. Završite vežbu; 4. Predstavite ključne informacije nakon vežbanja.
--	--

Naziv vežbe: Inovacije	
Metodologija	Vežba za celu grupu
Trajanje	20 minuta + 20 minuta prezentacija rezultata + 20 nalaza
Potrebni materijali	Primeri 4 inovacije za sektore/aktivnosti u kojima dominiraju žene (trgovina i usluge, IT, poljoprivreda, proizvodnja i prerada) papir, olovke, flip čart, marker.
Priprema pre radionice	Podela učesnika u četiri grupe, svaka posvećena jednoj od navedenih delatnosti (trgovina i usluge, IT, poljoprivreda, proizvodnja i prerada): • Dati svakoj grupi ideju za inovaciju i razviti inovativno razmišljanje i implementaciju inovacija u četiri

	ključne preduzetničke aktivnosti (u kojima su žene preovladale); • Razgovarati o izazovima sa kojima se preduzetnici suočavaju u vezi sa inovacijama u svakoj od četiri aktivnosti; • Ohrabriti učesnike da identifikuju specifične izazove u svom poslovnom kontekstu; • Dati preporuke učesnicima da pripreme kratki scenario za svaku navedenu aktivnost.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: Ova vežba bazira se na: • Primerima uspešnih inovacija u svakoj od četiri reprezentativne delatnosti preduzetnika (u kojima su preovladavale žene); • Strateškom planiranju inovacija; • Mapi puta od ideje do realizovane inovacije • Inovaciji u praksi: - o Organizovati sesiju generisanja ideja na kojoj učesnici generišu ideje za inovacije u izmišljenim poslovima; - o Fokusirati se na rešenja za prethodno identifikovane izazove; - o Pozvati učesnike da razviju lični akcioni plan za primenu inovacija u izmišljenim poslovima; - o Razvoj strateškog akcionog plana za inovacije; - o Razgovarati na temu kako ove inovacije mogu poboljšati poslovanje. • Kratka prezentacija preduzetničke inovacije, 3-5 min za pristup finansijama; • Glasanje: članovi drugih grupa glasaju: da li će ova inovacija biti realizovana ili ne? • Sakupiti odgovore i nagraditi poredničku inovaciju slatkišima. 1. Nakon prezentacije, podstaknite članove drugih grupa da izraze svoje mišljenje o tome da li je firma efektivno predstavila inovaciju na svom putu ka razvoju. Koji su aspekti bili pozitivni, a koji negativni? Diskusija treba da uključuje suprotstavljena mišljenja: one koji se zalažu za finansiranje i podržavaju inovaciju, kao i one koji je preispituju i ocenjuju, 2. Za svaku grupu imamo takmičenje kao u stvarnom životu. Imamo 4 kompanije i samo jedna može dobiti sredstva, i postati pobednik za najbolju inovaciju. Ko će to biti? Šta je najvažnije? Šta nam najviše nedostaje, prikupljajući odgovore i rezultate? Zadaci za polaznike: 1. Pročitajte vežbu i uključite se u kratku diskusiju sa svim članovima tima. 2. Vežba je efikasna kada svi učesnici aktivno učestvuju u njoj. 3. Zaključite vežbu. 4. Predstavite ključne informacije dobijene iz vežbe.

Modul 3 Servitizacija i Inovacija

1. Presentacija:

Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Šta je Servitizacija

Word dokument je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Šta je Inovacija

2. Vežba:

Naziv vežbe: Razmatranje mogućnosti uvođenja servitizacije u poslovanje polaznika	
Metodologija	Radionica / Grupna vežba
Trajanje	60 minuta (može se prilagoditi u zavisnosti od broja učesnika i veličine grupe)
Potrebni materijali	Laptopi, projektor Papir, olovke, hemijske olovke, markeri
Priprema radionice pre	• Trener podstiče učesnike (polaznike) da počnu da razmišljaju o mogućnostima uvođenja servitizacije u svoje poslovanje. • Trener daje primer uspešnog uvođenja servitizacije u poslovanje. Kao inspiraciju, mogu se koristiti poslovni slučajevi koji opisuju projekte servitizacije i koji se mogu pronaći ovde.

Naziv vežbe: Razmatranje mogućnosti uvođenja servitizacije u poslovanje polaznika

**Rukovođenje sesijom
vežbanja i zadaci**

Zadaci za trenere:

Trener deli tabelu sa pitanjima/zadacima za polaznike.

- | |
|--|
| 1. Definišite svoj trenutni proizvod/uslugu i njegovu finansijsku relevantnost za preduzeće na osnovu prihoda i profitabilnosti – Šta nudite? |
| 2. Identifikujte svoje kupce – Ko je Vaš kupac? |
| 3. Identifikujte svoje konkurente, alternativna rešenja i ključni elementi vrednosne ponude – Ko su vaši konkurenti i zašto ih kupci biraju? |
| 4. Razmislite o mogućim uslugama koje možete uvesti u svoj proizvod/portfolio – Kako možete transformisati ovo u uslugu (servitizovati)? |

- Trener objašnjava zadatak i traži od polaznika da razrade zadatak zasebno, uzimajući u obzir njihovu kompaniju.
- Trener pruža smernice polaznicima tokom razrade zadatka.
- Nakon razrade zadatka, trener poziva polaznike da podele svoja rešenja i pokreće diskusiju. Polaznici se ohrabruju da podele svoje ideje i daju povratne informacije/sugestije drugim polaznicima.
- Postoji mogućnost da se polaznici podele u male grupe (4-5 članova). Trener deli polaznike u grupe, a oni razrađuju prva tri pitanja zasebno, uzimajući u obzir svoju kompaniju. Nakon razrade, svaki polaznik izlaže odgovore unutar grupe, dok ostali članovi grupe dele ideje i sugestije za odgovor na četvrto pitanje, uzimajući u obzir predstavljenu kompaniju i odgovore na prethodna pitanja.
- Moguće je i izmeniti vežbu. Polaznici mogu raditi u grupama (timovima) i razrađivati zadatak uzimajući u obzir fiktivnu kompaniju. Trener daje osnovne specifikacije o fiktivnoj kompaniji za svaku grupu. Može biti ista kompanija za sve grupe ili svaka grupa može raditi na zadatku uzimajući u obzir različite fiktivne kompanije. Svaka grupa će imati vreme da razradi zadatak, a zatim će svaka grupa predstaviti rezultate, a trener će podstaći diskusiju kada drugi polaznici daju povratne informacije.
- Preporuka: Trener postavlja vreme koje je dodeljeno svakom zadatku, u zavisnosti od broja učesnika i veličine grupa.

Zadaci za polaznike:

- Radite pojedinačno i razradite dodeljeni zadatak.
- Predstavite rezultate i aktivno učestvujte u diskusiji.

Naziv vežbe: Inovacije u praksi

Metodologija

Radionica/Grupna vežba

Trajanje

60 minuta (može se prilagoditi u zavisnosti od broja učesnika i veličine grupe)

Potrebni materijali	Flipčart, papir, olovke, hemijske olovke
Priprema pre radionice	Trener objašnjava polaznicima važnost uvođenja inovacija u poslovanje. Zatim, trener deli papir i olovke/hemijske olovke učesnicima i objašnjava vežbu.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: - Trener deli učesnike u male grupe (4-5 članova). Ako je moguće, trener obezbeđuje raznolikost u grupama mešajući učesnike sa različitim znanjem, veštinama i iz različitih industrija koje mogu doneti različite perspektive tokom vežbe. - Trener traži od učesnika u svakoj grupi da identifikuju uobičajene izazove sa kojima se oni ili njihovi klijenti suočavaju. To mogu biti različiti izazovi, od zasićenosti tržišta, pitanja kupaca, razvoja proizvoda, neefikasnosti procesa itd. - Trener traži od polaznika da daju prioritet identifikovanim izazovima i podstiče međuindustrijsku saradnju radi kreiranja inovativnih rešenja za najviše 2 izazova sa prioritetom. Međuindustrijska saradnja omogućava polaznicima da koriste različite perspektive i stručnost kako bi se uhvatili u koštac sa složenim izazovima i pokrenuli inovacije u različitim sektorima. - Trener traži od predstavnika svake grupe da predstavi identifikovane izazove i predložena inovativna rešenja. Trener može da napiše identifikovane izazove i rešenja na flipčartu kako bi pratio da li su isti/slični izazovi/rešenja identifikovani unutar grupa. - Nakon prezentacija, trener vodi sesiju povratnih informacija na kojoj učesnici mogu dati doprinos o izvodljivosti, skalabilnosti i tržišnom potencijalu svakog rešenja. - Preporuka: trener određuje vreme dodeljeno za svaki zadatak na osnovu broja učesnika i veličine grupa. Zadaci za polaznike: Polaznici rade u grupama i razrađuju postavljene zadatke: - identifikujte izazove unutar grupe, - odredite prioritete identifikovanih izazova, - osmislite inovativna rešenja (za maksimalno 2 prioriteta izazova) dok pokušavate da pružite uvid iz različitih perspektiva, - predstavite rezultate i aktivno učestvujte u diskusiji.

3. Video resursi:

<https://www.youtube.com/@re-fem/videos>

Modul 4 Održivost u vremenima krize

1. Prezentacije:

- PDF je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Planovi održivosti, otpornost i osnaživanje preduzetnica.

- PDF je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Održivost u poslovanju.

2. Vežba:

Naziv vežbe: Održivi benefiti DANONE

Metodologija	Grupna vežba, 10-15 osoba
Trajanje	45 min
Potrebni materijali	Bela tabla, laptopovi, internet konekcija, post-it lge, papir.
Priprema pre radionice	Korak-po-korak opis: Polaznicima se deli list sa informacijama o kompaniji koja je u svom poslovanju implementirala održivu praksu. Na listi se nalaze informacije o održivoj akciji koju je kompanija sproveda, kao i glavni rezultati koje je postigla. Na osnovu ovih informacija, studentima se daje zadatak da analiziraju koristi za životnu sredinu, kompaniju i kupce.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: 1. Formirati male grupe od po tri osobe. Svakoj grupi podelite radne listove za vežbu. 2. Uputiti grupe da, nakon što analiziraju koristi koje su nastale uvođenjem održivih akcija/aktivnosti/proizvoda/praksi za kompaniju, analiziraju sledeće: • Koje su koristi za životnu sredinu? • Kako se povećava konkurentnost preduzeća u pogledu inovacija, upravljanja rizicima, smanjenja troškova i reputacije kompanije? • Koje su koristi za kupce? 3. Sprovesti diskusiju i donesite zaključke. Zadaci za polaznike: 1. Rad u malim grupama 2. Po jedan od učesnika svake grupe predstavlja svoj rad 3. Učestvuje aktivno u diskusijama.

Naziv vežbe: Kreiranje plana održivosti poslovanja

Metodologija	Grupna vežba (10-15 osoba)
Trajanje	45 minuta
Potrebni materijali	Internet pristup i projektor. Papiri i olovke za svakog učesnika. Inspirativni video o održivosti poslovanja (može biti kratki dokumentarac, uspešna priča, ili prezentacija održive kompanije)
Priprema pre radionice	Opis korak po korak: Pre radionice, prikupite informacije o kompanijama učesnika. Ovo će omogućiti prilagođavanje primera i diskusija specifičnim industrijama učesnika, čineći radionicu relevantnijom za njih. Izbor videa: Pažljivo odaberite inspirativni video o korporativnoj održivosti. Uverite se da je video relevantan za različite industrije i da odražava vrednosti učesnika. Možda

	želite da razmislite o korišćenju lokalnih studija slučaja ili svedočenja uspešnih preduzetnica koje su implementirale održive prakse u svojim poslovanjima.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: 1. Uvod (10 minuta): Prikazivanje inspirativnog videa o korporativnoj održivosti. Nakon toga, organizujte kratku diskusiju da bi učesnici podelili svoja razmišljanja i impresije koje su im se javile nakon gledanja videa. 2. Identifikacija uticaja (10 minuta): Zamolite učesnike da razmisle o trenutnim uticajima svojih preduzeća na životnu sredinu, društvo i ekonomiju. Koristeći papire, tražite od njih da naprave listu pozitivnih i negativnih uticaja. 3. Analiza zainteresovanih strana (10 minuta): Objasnite važnost identifikacije i razumevanja zainteresovanih strana, a zatim zatražite od preduzetnica da identifikuju relevantne zainteresovane strane za svoje preduzeće. 4. Razvijanje održivih ciljeva (10 minuta): Vodite učesnice kroz proces postavljanja održivih ciljeva za njihova preduzeća. Ovi ciljevi treba da se bave negativnim uticajima koji su identifikovani i da poboljšaju pozitivne uticaje. Podstičite ih na kreativnost i postavljanje ambicioznih, ali ostvarivih ciljeva. 5. Akcioni plan (15 minuta): Zamolite preduzetnice da dizajniraju akcioni plan za implementaciju održivih ciljeva. Trebalo bi da razmotre specifične korake, odgovornosti, vremenske rokove i resurse koji su im potrebni. 6. Prezentacija i povratne informacije (20 minuta): Svaka grupa učesnika prezentuje svoj plan održivosti. Ovo podstiče konstruktivnu povratnu informaciju među učesnicima, promovišući razmenu ideja i saradnju. 7. Lična posvećenost (5 minuta): Pozovite svakog učesnika da lično preuzme obavezu za implementaciju svog održivog plana u svojoj kompaniji. Zamolite ih da podele specifičnu akciju koju će preduzeti u narednim mesecima. Zadaci za polaznike: 1. Radite u malim grupama. 2. Jedan od članova svake grupe prezentuje njihov rad. 3. Aktivno učestvujte u diskusijama.

Modul 5 Lična otpornost, blagostanje i rodne specifičnosti ženskog preduzetništva

5.1 OTPORNOST I BLAGOSTANJE

Prezentacija:

PDF je dostupan na RE-FEM platformi otvorenog obrazovanja: Razvijanje otpornosti za blagostanje

Vežbe:

Naziv vežbe: 1.1. Kratka skala otpornosti (BRS)

Metodologija	Individualni rad, samoprocena, refleksija
Trajanje	Ukupno: 20 minuta 5 min za popunjavanje (+ evaluacija) + 15 minuta refleksija /Gupna Diskusija
Potrebni materijali	Papir, olovka, kratka skala otpornosti (BRS) u štampanoj verziji ili poslata putem interneta
Priprema pre radionice	U pripremi za predstojeću radionicu, trener ima zadatak da pripremi kratku skalu otpornosti (BRS). Ovaj test služi kao osnovni element za ovu vežbu i ima za cilj da proceni razumevanje učesnika o sopstvenom nivou otpornosti. Priprema za radionicu uključuje sledeće korake: Za učesnike u ličnom prisustvu: - Trener štampa više kopija upitnika za distribuciju učesnicima koji će prisustvovati radionici lično. - Trener organizuje upitnike na uredan način kako bi ih bilo lako distribuirati tokom radionice. Za online učesnike: - Konvertovati upitnik u digitalni format pogodan za online distribuciju. - Pripremiti e-mail adrese učesnika za slanje upitnika.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: Uvod u kratku skalu otpornosti (BRS): Pruža pregled kratke skale otpornosti (BRS) i njenu svrhu u proceni nivoa otpornosti svakog pojedinca. Naglasiti da skala ima 6 stavki, koje se ocenjuju prema Likertovoj skali u rasponu od 1 do 5. Objašnjenje Likertove skale: Pojasniti tačke Likertove skale: 1- uopšte se ne slažem, 2- ne slažem se, 3- neutralno, 4 – slažem se, 5 – potpuno se slažem. Naglasiti da učesnici treba da odgovore na osnovu svog trenutnog stanja, a ne na osnovu idealnog scenarija. Privatnost i poverljivost: Uveriti učesnike da će njihovi odgovori biti privatni i poverljivi. Naglasiti da rezultati neće biti deljeni sa drugima bez njihovog izričitog pristanka. Distribucija upitnika: Objasniti učesnicima kako i kada treba da popune upitnik. Skoriranje i tumačenje: Dodati bodove za svako od šest pitanja i podelite sa šest da biste odredili ukupan BRS rezultat: UKUPNI SKOR / 6 = VAŠ BRS SKOR Tumačenje BRS rezultata: 1,00-2,99 – NISKA OTPORNOST 3,00-4,30 – NORMALNA OTPORNOST 4,31- 5,00 – VISOKA OTPORNOST Vreme za popunjavanje: Odrediti učesnicima razumno vreme koje im je potrebno da popune upitnik (5 minuta bi trebalo da je dovoljno da se popuni i evaluiira). Podsticanje refleksije: Podstaknuti učesnike da reflektuju o svojim odgovorima i razmotre stvarne životne situacije koje su uticale na njihove ocene. Stvorite sigurno i podržavajuće okruženje za učesnike da podele svoja razmišljanja. Grupna diskusija: Razmisliti o organizovanju grupe diskusije u kojoj učesnici mogu podeliti uvide i iskustva u vezi sa procenom otpornosti. Podrška nakon radionice: Pružiti informacije o dostupnoj podršci za one koji mogu smatrati da im je samoprocena emotivno izazovna. Ponoviti fokus radionice na ličnom razvoju i napredovanju. Zadaci za polaznike: Popunjavanje upitnika i samo-evaluacija Praćenje uputstva trenera za razmišljanje. Učestvujte u opcionalnoj grupnoj diskusiji koju vodi trener. Aktivno slušajte iskustva i razmišljanja koje su podelili kolege učesnici tokom grupne diskusije.
--	---

Naziv vežbe: 1.2. Popis osobina otpornosti	
Metodologija	Individualni rad, samoprocena, refleksija
Trajanje	Ukupno: 30 minuta; 5 min za popunjavanje radnog lista+15 minutes grupna diskusija+10 min diskusija u velikoj grupi.
Potrebni materijali	Papir, olovka, Inventar osobina otpornosti u štampanoj verziji ili poslat putem interneta
Priprema pre radionice	Trener treba da pripremi radni list Inventar osobina otpornosti. Ovaj radni list služi kao fundamentalni element ove vežbe, na kojoj će učesnici steći uvid u svoj uočeni značaj različitih osobina otpornosti, podstičući samosvest i promovisući dublje razumevanje svojih ličnih snaga i oblasti rasta. Za učesnike u ličnom prisustvu: - Trener štampa više kopija radnog lista za distribuciju učesnicima koji će prisustvovati radionici lično. - Trener organizuje radne listove na uredan način za lakšu distribuciju tokom radionice. Za online učesnike: - Konvertovati radni list u digitalni format pogodan za distribuciju putem Interneta. - Priprema email adrese učesnika za slanje radnog lista.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: Uvod: Predstaviti vežbu Inventar osobina otpornosti, naglašavajući njenu svrhu, a to je samoprocena. Objašnjenje osobina: Kratko objasnite svaku od 20 osobina otpornosti koje se nalaze na radnom listu. Uputstva za popunjavanje: Dati instrukcije učesnicima da pažljivo pročitaju sve osobine otpornosti na listi. Pozvati učesnike da izaberu pet osobina koje im najviše odgovaraju – osobine za koje smatraju da su, ili bi bile, posebno važne za njihovu otpornost u izazovnim situacijama, bez obzira da li već poseduju ove osobine ili nastoje da ih razviju. Nakon što izaberu svojih pet osobina, uputiti ih da rangiraju ove osobine prema ličnoj važnosti, pri čemu (1) označava najvažniju osobinu. Ohrabriti učesnike da razmotre druge osobine otpornosti koje su im važne. Ako misle da neka značajna osobina nedostaje na listi, mogu je dodati na kraju. Privatnost i poverljivost: Uveriti učesnike da su njihovi odgovori privatni i poverljivi. Naglasiti da individualni rezultati neće biti podeljeni sa drugima bez njihovog izričitog pristanka. Vremensko ograničenje: Dodeliti učesnicima 5 minuta da popune radni list, omogućavajući im dovoljno vremena da pažljivo razmotre svoje odgovor. Grupna diskusija: Organizovati diskusiju u malim grupama gde učesnici mogu podeliti svoja uverenja, iskustva ili izazove s kojima su se susreli tokom vežbe. Zatim, uvesti učesnike grupnu diskusiju, ohrabrujući ih da dele ključne stavove i mišljenja. Zaključak: Završiti vežbu naglašavajući značaj samosvesti i prepoznavanja ličnih prioriteta otpornost. Istaknite kako razumevanje ovih osobina može pomoći u jačanju otpornosti u svakodnevnom životu, kao i u izazovnim situacijama. Zadaci za polaznike: Čitanje i popunjavanje radnog lista. Praćenje uputstva trenera za davanje povratnog odgovora – refleksija na pročitano Učestvujte u grupnoj diskusiji koju vodi trener. Aktivno slušajte iskustva i razmišljanja koje su podelili kolege učesnici tokom grupne diskusije.
--	--

Naziv vežbe: 2.1. Otključajte svoj potencijal: naučite nešto novo

Metodologija

Individualni rad, rad u malim grupama

Trajanje	Ukupno 45 minuta: 15 min za popunjavanje radnog lista+ 20 minuta minuta za diskusiju u malim grupama+ 10 min za diskusiju u velikoj grupi
Potrebni materijali	Papir, olovka, Nauči nešto novo radna sveska u štampanoj verziji ili poslata putem interneta.
Priprema pre radionice	Trener treba da pripremi radni list Nauči nešto novo. Ovaj radni list <u>pomaže učesnicima da budu svesni veština</u> koje im možda nedostaju u postojećem portfoliju, a krucijalne su za lični i profesionalni razvoj. Ovaj radni list, takođe, služi da vodi pojedince kroz misaoni <u>process selektovanja, planiranja i iniciranja učenja nove veštine</u>. Dalje, podstiče izlaženje iz zone komfora i <u>prihvatanje izazova sa entuzijazmom</u>. Za učesnike u ličnom prisustvu: - Trener štampa više kopija radnog lista za distribuciju učesnicima koji će prisustvovati radionici lično. - Trener organizuje radne listove na uredan način za lakšu distribuciju tokom radionice. Za online učesnike: - Konvertovati radni list u digitalni format pogodan za distribuciju putem Interneta - Ima na raspolaganju email adrese učesnika

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: Uvod: Predstaviti vežbu Nauči nešto novo, naglašavajući njen cilj: postati svestan veština koje nedostaju i izaći iz zone komfora. Podelite lične primere poznatih ljudi. Podeliti "Nauči nešto novo" listove učesnicima; Uputstva za popunjavanje: Uputiti učesnike da pažljivo pročitaju pitanja navedena na radnom listu. Naglasite važnost promišljenog razmišljanja i istinskog razmatranja u njihovim odgovorima. Raspodela vremena: Odvojiti 15 minuta za učesnike da rade individualno, odgovarajući na pitanja na radnom listu. Ohrabrite ih da se udube u svoje misli i težnje, podstičući iskren i introspektivan pristup. Diskusija u malim grupama: Nakon individualne radne sesije, vodite diskusije u malim grupama. Podstaci učesnike da podele uvide, iskustva ili izazove na koje su naišli tokom vežbe. Ova zajednička diskusija ima za cilj da pruži platformu za različite perspektive i međusobnu podršku. Tačka za diskusiju: Podelite 3-5 veština koje su odabrali, diskutujte zašto su to specifične veštine, razgovarajte o tome kako će se preduzetnički put/ili svakodnevni život promeniti kada ojačaju ili steknu ove veštine itd. Zatim ih okupite sve zajedno na grupnu diskusiju, podstičući učesnike da podele svoje ključne zaključke. Zaključak: Rekapitulirati najvažnije uvide iz kompletne grupne diskusije, fokusirajući se na zajedničke teme, izazove i strategije koje su se pojavile. Dati rezime ključnih zaključaka iz radionice, ponavljajući značaj iskoračenja iz zone komfora za lični i profesionalni razvoj. Podsetite učesnike da je svrha identifikacije i diskusije o ovim veštinama preduzimanje konkretnih koraka ka poboljšanju. Zadaci za polaznike: Pročitajte pitanja na radnom listu „Naučite nešto novo“. Provedite 15 minuta da samostalno odgovarate na pitanja na radnom listu. Uključite se u diskusije u malim grupama tako što ćete podeliti svoje odgovore i uvide. Obratite pažnju na razmišljanja podeljena tokom cele grupne diskusije i slušajte završni rezime trenera.
Naziv vežbe: 2.2. Upravljaite svojom energijom efikasno	
Metodologija	Individualni rad, rad u malim grupama,
Trajanje	Ukupno 45 minuta: 15 min individualni rad da se kompletira DEO u radnom listu + 15 minuta diskusija u malim grupama + 10 min da se kompletira DEO B radnog lista + 5 min za diskusiju cele grupe.

Potrebni materijali	Papir, olovka, radni list Upravlajte svojom energijom efikasno , u štampanoj verziji ili poslat putem interneta.
Priprema pre radionice	Trener treba da pripremi radni list Upravlajte svojom energijom efikasno. Cilj ove vežbe je da pomogne učesnicima da identifikuju i efikasno upravljaju svojim nivoima energije tokom dana, omogućavajući im da poboljšaju otpornost, suoče se sa izazovima, optimizuju produktivnost i prioritetizuju vitalnost i regeneraciju. Za učesnike u ličnom prisustvu: - Trener štampa više kopija radnog lista za distribuciju učesnicima koji će prisustvovati radionici lično. - Trener organizuje radne listove na uredan način za lakšu distribuciju tokom radionice. Za online učesnike: - Konvertujte radni list u digitalni format pogodan za distribuciju putem Interneta. - Priprema email adrese učesnika za slanje radnog lista.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: Uvod: Predstaviti vežbu Upravlajte svojom energijom efikasno da se proceni i vizuelizuje nivo energije učesnika tokom normalnog radnog dana. Ova vežba će pomoći u dobijanju uvida u obrasce, omogućavajući im da donesu odluke na bazi informacija o efikasnijem upravljanju energijom. Dostaviti radne listove Upravlajte svojom energijom efikasno učesnicima i skrenite im pažnju da se radni list sastoji iz dva dela: DEO A and DEO B. Uputstva za popunjavanje: Dati uput učesnicima da pažljivo pročitaju sve instrukcije i sva pitanja koja se nalaze u Delu A radnog lista. Uveriti se da učesnici razumeju zadatke pre nego što se nastavi sa pojedinačnim radom. Nakon obrade DEO A. Vreme za popunjavanje: Individualni rad: odrediti 15 minuta da učesnici rade individualno. Ohrabrite ih da se udube u svoje misli i težnje, negujući iskren i introspektivan pristup. Diskusije u malim grupama: Nakon individualne radne sesije, organizovati učesnike u male grupe. Podstaknuti učesnike da naizmenično podele svoja iskustva sa vežbom. Usmerite diskusiju ka rešavanju gubljenja energije tako što ćete zamoliti učesnike da podele svoju listu aktivnosti, odnosa ili pojava koje crpe energiju. Istražite strategije za smanjenje uticaja gubljenja energije i zamolite grupu da da sugestije ili savet. Učesnici treba da podele aktivnosti, stvari ili odnose koji im pune energiju. Podstaknuti diskusiju o tome kako mogu da ojačaju ove aktivnosti punjenja energije i pronađu načine da ih više uključe u svoje svakodnevne rutine. Individualni rad: Uputiti učesnike da pažljivo pročitaju uputstva i pitanja u Delu B radnog lista. Uverite se da razumeju zadatke pre nego što nastavite sa pojedinačnim radom. Deljenje i zatvaranje: Omogućiti grupnu diskusiju sa celom grupom, ohrabrujući učesnike da podele svoje zaključke. Zaključak: Dati rezime ključnih zaključaka iz radionice, ponavljajući značaj razumevanja energetske slike. Prepoznavanje ovih obrazaca je ključni korak u razvoju efikasnih strategija upravljanja energijom.
---	--

	Zadaci za polaznike: Pročitati pitanja data u Upravlajte svojom energijom efikasno radnom listu. Individualni rad: Izdvojiti 15 minuta da kompletirate deo A and 5 minuta za deo B radnog lista. Učestvujte u malim grupnim diskusijama: Aktivno se uključiti u diskusije u malim grupama, deleći svoje uvide i iskustva. Aktivno slušajte iskustva i razmišljanja koja su podelile ostale učesnice tokom grupne diskusije. Obratiti posebnu pažnju na razmišljanja i sažetak trenera tokom završne diskusije.
--	---

Naziv vežbe: 3. Akcioni plan otpornosti	
Metodologija	Individualni rad, rad u malim grupama
Trajanje	Total 45 minuta: 15 min za popunjavanje radnog lista+ 20 minuta minuta za diskusiju u malim grupama+ 10 min za diskusiju cele grupe.
Potrebni materijali	Papir, olovka, Akcioni plan otpornosti , odštampan ili poslat putem Interneta.
Priprema pre radionice	Trener ima zadatak da pripremi radni list Akcioni plan otpornosti. Cilj ove vežbe je da osnaži učesnike da unaprede njihove sposobnosti da se suočavaju sa izazovima identifikovanjem, razvojem i primenom specifičnih veština za izgradnju otpornosti. Za učesnike u ličnom prisustvu: - Odštampati više primeraka radnog lista za distribuciju među polaznicima koji će lično učestvovati. - Organizovati štampanje radnog lista uredno za lak pristup i distribuciju tokom radionice. Za Online učesnike: - Pretvoriti radni list u digitalni format pogodan za distribuciju putem Interneta. - Treba da imate e-mail adrese učesnika.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: Uvod: Predstaviti Akcioni plan otpornosti, naglašavajući njegov cilj da se fokusira na proces razmišljanja o stresnim iskustvima iz prošlosti i da se ta razmišljanja iskoriste za lični razvoj i izgradnju otpornosti. U kontekstu preduzetništva, a naročito za preduzetnice koje često nailaze na jedinstvene izazove, sposobnost da se prilagode, uče i rastu iz prošlih iskustava je od presudnog značaja. Dostaviti učesnicima radne listove Akcioni plan otpornosti. Uputstva za popunjavanje: Dati uputstva učesnicima da pažljivo pročitaju sva pitanja koja se nalaze na radnom listu. Naglasite važnost pažljivog razmišljanja i iskrenog razmatranja u njihovim odgovorima. Raspodela vremena: Odvojiti 15 minuta za učesnike da rade individualno, odgovarajući na pitanja na radnom listu. Ohrabriti ih da istraže svoja razmišljanja i aspiracije, negujući iskren i introspektivan pristup. Diskusija u malim grupama: Organizovati učesnike u male grupe. Podstaknuti učesnike da podelje uvide, iskustva ili izazove na koje su naišli tokom vežbe. Voditi grupu u diskusiji o akcijama koje učesnici planiraju da preduzmu u naredna 72 sata da unaprede svoje snage ili da adresiraju oblasti za poboljšanje. Dozvoliti članovima grupe da daju povratne informacije i sugestije da podrže jedni druge. Zaključak: Pružajući rezime ključnih zaključaka, skrećući pažnju na refleksivne prakse, postavljanje ciljeva, strateško planiranje, eksterne evaluacije i ponovno prilagođavanje, plan ima za cilj da podstakne poboljšanje lične i profesionalne otpornosti. Podsetiti učesnike na važnost sprovođenja svojih strategija otpornosti u delo. Naglasiti vrednost mreža podrške o kojima se razgovaralo i ohrabriti učesnike da posegnu za tim resursima kada je to potrebno. Ostaviti učesnike sa poslednjim podsetnikom da je otpornost kontinuirano putovanje i da male, dosledne akcije vode do značajnog napretka. Zadaci za polaznike: Pročitati pitanja koja se nalaze u radnoj svesci Akcioni plan otpornosti. Utrošiti 15 minuta za popunjavanje radnog lista, pažljivo odgovarajući na svako pitanje. Aktivno učestvovati u grupnim diskusijama, deleći uvide i razmišljanja. Aktivno slušati iskustva i razmišljanja koje su podelili kolege učesnici tokom grupne diskusije. Obratiti posebnu pažnju na razmišljanja i rezime koje daje trener da biste prikupili konačne uvide.
---	--

5.2 RODNE SPECIFIČNOSTI

Prezentacija:

PPTI: Rodni jaz i obrasci rodne nejednakosti u preduzetništvu

Vežbe:

Naziv vežbe: Kakvo je vaše mišljenje o ženama i preduzetništvu?	
Metodologija	Vežba za celu grupu
Trajanje	30 minuta
Potrebni materijali	Izjave i činjenice koje se odnose na preduzetnice. Izjave treba pripremiti unapred.
Priprema pre radionice	Pripremiti pitanja koja počinju sa „Da li se slažete sa ovom izjavom ili citatom koji kaže...“? Primeri: • Žene imaju iste šanse kao i muškarci da pokrenu posao. • Društvena očekivanja i predrasude i dalje ometaju žene da postanu preduzetnice u poređenju sa muškarcima. • Kada žene započnu posao, imaju manje finansijskih sredstava. Takođe se predlaže priprema izjava/kratkih scenarija/citata poznatih preduzetnika/uzora.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: 1. Postaviti zamišljenu skalu na pod, pri čemu jedan kraj predstavlja mišljenje „u potpunosti se slažem“, a drugi kraj predstavlja mišljenje „uopšte se ne slažem“. Objasniti učesnicima kako funkcioniše skala. 2. Postaviti pitanja ili pročitati izjave naglas. Nakon svake tvrdnje, učesnici imaju zadatak da stanu na jedan od krajeva skale, ili na nekom mestu na skali koje najviše predstavlja njihovo mišljenje o datom pitanju ili tvrdnji. 3. Za svako pitanje ili izjavu izabrati nekoliko učesnika koji će izneti svoje mišljenje, objasniti svoju poziciju na skali i razgovarati o tome zašto stoje na tom mestu. Zatim voditi malu diskusiju, pitajući druge da li se slažu ili ne. Podsetiti učesnike da ova vežba nije debata; ne moraju da se trude da promene nečiju perspektivu, ali je moguće da posle svake izjave neko promeni svoj stav. 4. Dodatno: Prikupiti mišljenja i stavove i zabeležiti ih na tabli. Napraviti kolone za prikupljanje odgovora, praveći razliku između „muškaraca“ i „žena“. Pored toga, prikupiti pogrešna shvatanja koja su otkrivena tokom vežbe i razmisliti o njima.

	Zadaci za polaznike: 1. Pripremiti izjave (5-6) 2. Vežba je efikasna ako u njoj učestvuju svi učesnici. 3. Glavni zadatak učesnika je da stanu na liniju koja predstavlja njihov stav, podele svoje mišljenje i angažuju se u diskusiji sa drugim učesnicima.
--	---

Naziv vežbe: Preduzetnici su kao... preduzetnice su kao...	
Metodologija	Vežba u malim grupama sa diskusijom cele grupe
Trajanje	30 minuta
Potrebni materijali	Flipčart papir/veliki papiri za učesnike Markeri, olovke u boji Novine (ako ih ima)
Priprema pre radionice	Pripremite se na temu rodni stereotipa, rodni uloga.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: Napomena za instruktora/trenera: Diskusija o rodnim ulogama i očekivanjima može biti veoma kontroverzna zbog individualne percepcije, vrednosti, socijalizacije ili različitih ličnih iskustava. Dakle, razumevanje rodni uloga može se uveliko razlikovati, što dovodi do različitih pogleda na tu temu. 1. Rasporediti učesnike u male grupe ili dve grupe od 3-4 osobe. Dati svakoj grupi list papira za flipčart, jedan sa naslovom „Preduzetnik“, a drugi sa „Preduzetnica“ na vrhu. 2. Uputiti grupe da diskutuju i zapišu sve što povezuju sa biti „preduzetnik“ i biti „preduzetnica“. Oni mogu da crtaju i pišu na svojim flipčart listovima (kao i da koriste odštampane slike ako su dostupne). 3. Voditi grupne prezentacije. 4. Razgovarati o nalazima: istražiti sličnosti i razlike, udubite se u razloge koji stoje iza njih i izvucite zaključke. Postaviti dodatna pitanja, kao što su „Odakle dolaze ova očekivanja?“, „Ko promovise i jača stavove i očekivanja od preduzetnica?“ i „Kakvi su efekti ovih očekivanja na preduzetnice?“ Zadaci za polaznike: 1. Rad u malim grupama 2. Po jedan od učesnika svake grupe treba da predstavi njihov rad 3. Učestvovati aktivno u diskusijama

Naziv vežbe: Institucionalni uticaj na rodne uloge, Rodni stereotipi (očekivanja) uopšte	
Metodologija	Vežba u malim grupama
Trajanje	90 minuta
Potrebni materijali	Flipčart papir/veliki papiri za učesnike Markeri, olovke u boji
Priprema pre radionice	Pripremiti se na temu rodni stereotipa i kako institucionalni sistemi jačaju i podržavaju rodne uloge, stereotipe i rodna očekivanja.

Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: 1. Zamoliti učesnike da navedu institucije i sisteme koji održavaju, jačaju rodne stereotipe (mogući odgovori: porodica, obrazovni sistem/univerziteti, mediji, religija, vlada, zakon, zajednice). 2. Rad u malim grupama: svaka grupa bira jednu od navedenih institucija/sistema. Njihov zadatak je da razgovaraju o: 1. stereotipnim ponašanjima, praksama i politikama u odabranoj instituciji/sistemu; 2. tome kako odabrana institucija/sistem stvara i održava rodne stereotipe; 3. koje promene su potrebne u instituciji/sistemu da bi se pokrenuo napredak ka rodno pravednom društvu. 3. Prezentacije u malim grupama
	Zadaci za polaznike: 1. Rad u malim grupama 2. Po jedan od učesnika svake grupe treba da predstavi njihov rad kao govornik 3. Učestvovati aktivno u diskusijama

Naziv vežbe: Rodni jaz i obrasci rodne nejednakosti u preduzetništvu	
Metodologija	Prezentacija, grupne vežbe
Trajanje	90 minuta
Potrebni materijali	Laptop Projektor PPT Flipčart papir/veliki papiri za učesnike Markeri, olovke u boji
Priprema pre radionice	Upoznavanje sa sadržajem i ažuriranje prezentacije ako je potrebno
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: 1. Zamoliti učesnike da podele primere za rodnu neravnopravnost uopšte (u zavisnosti od prethodnog znanja učesnika, kao prvi korak može se postaviti pitanje da li rodna nejednakost postoji u njihovoj zemlji). 2. Trener zapisuje prikupljene primere/tvrdnje koje objašnjavaju zašto žene nemaju jednak status sa muškarcima u svim sferama društva. 3. Prezentacija trenera. Objasniti i diskutovati o sledećim pojmovima: rodni jaz, rodna ravnopravnost, rodna jednakost. 4. Generisanje ideja cele grupe: pitati učesnike kakve posledice nejednakosti imaju na razvoj njihovog preduzetništva. 5. Rad u malim grupama/Svaka grupa radi na istom pitanju: 'Šta bi trebalo da se promeni da bi se postigla rodna ravnopravnost?' potporni okviri, promene u strukturama političkog odlučivanja, promene u obrazovanju.). 6. Prezentacije u malim grupama

	Zadaci za polaznike: 1. Rad u malim grupama 2. Po jedan učesnik svake grupe treba da predstavi njihov rad 3. Učestvovati aktivno u diskusijama
--	---

Naziv vežbe: Koji faktori doprinose uspehu preduzetnica?	
Metodologija	Vežba u malim grupama sa diskusijom cele grupe
Trajanje	90 minuta
Potrebni materijali	Flip chart ili veliki papiri Olovke i markeri Lepljive note
Priprema pre radionice	Pripremiti se na temu procesi/prakse/faktori koji utiču na razvoj karijere preduzetnica i njihov uspeh u poslovanju.
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci za	Zadaci za trenere: 1. Formirati male grupe do tri osobe. Dati svakoj grupi veliki list papira sa nacrtanom slikom žene (preduzetnice). Ili možete zamoliti učesnike da nacrtaju sliku ili simbol preduzetnice. 2. Uputiti grupe da 1) definišu šta je uspeh za preduzetnicu, zatim 2) urade "brainstorming" i da navedu različite faktore koji utiču na karijeru preduzetnice, na njen život, uspeh, učinak, prihod, itd. Ohrabriti ih da kreiraju grafikone, slike i dijagrame, ili da naprave beleške sa tačkama za nabranje. Varijacija: dodeliti različita pitanja fokusirana na specifične aspekte svakom od timova, kao što su: • Koji faktori doprinose uspehu preduzetnica pri pokretanju biznisa? • Koji faktori doprinose uspehu preduzetnica u vođenju biznisa? • Koji faktori doprinose uspehu preduzetnica u razvoju/poboljšanju/širenju svog poslovanja? 3. Omogućiti grupne prezentacije. 4. Voditi diskusiju i zaključiti.
	Zadaci za polaznike: 1. Rad u malim grupama 2. Po jedan od učesnika svake grupe treba da predstavi njihov rad kao govornik, ostali doprinose. 3. Učestvovati aktivno u diskusijama

Naziv vežbe: Diskusija o motivacionim video zapisima o preduzetništvu i otpornosti	
Metodologija	Grupna vežba
Trajanje	60 minuta
Potrebni materijali	Laptop, projektor Papir, olovke, hemijske olovke
Priprema pre radionice	Trener mora biti upoznat sa video snimkom koji će biti predstavljen.

	Cilj diskusije je razmena znanja i iskustava, kao i sticanje iskustva u kolektivnom razmišljanju. Odgovornost trenera je da olakša diskusiju i osigura da svaki učesnik može da doprinese razgovoru. Učesnici se mogu ohrabriti i podržati da: • Dele svoja iskustva u vezi sa temom o kojoj se raspravlja • Razmišljaju kritički • Razgovaraju o poteškoćama sa kojima se susrećete u učenju i bavljenju preduzetništvom • Dođu do rešenja, podele ideje itd. • Preporučena metodologija za unapređenje grupnih diskusija: https://p4c.com/
Rukovođenje sesijom vežbanja i zadaci	Zadaci za trenere: Preporučeni koraci za olakšavanje diskusije o izabranom videu su sledeći: 1. Pogledati video Linkovi za pristup motivacionim videima u okviru RE-FEM projekta: https://refem.eu/open-education-platform/videos/. 2. Učesnicima se daje vreme da razmisle i razmene mišljenja o onome što su videli — razgovarajte u parovima ili zabeležite svoje misli na papiru. 3. Formulacija teme/pitanja (u malim grupama, učesnici pišu pitanje ili temu o kojoj žele da razgovaraju). 4. Iznošenje pitanja: Učesnici treba da iznesu i objasne pitanje/temu o kojoj žele da razgovaraju. 5. Izbor pitanja: Pošteno glasanje za izbor pitanja/teme o kojoj će se diskutovati (Za glasanje, polaznici mogu koristiti male štapiće, stikere ili bilo koji mali predmet—učesnici stavljaju po dva mala predmeta na pitanje/temu koju smatraju najboljom, a po jedan mali predmet na pitanje/temu koju smatraju drugom najboljom). 6. Deo za diskusiju: Diskusija može biti strukturirana na sledeći način: • Prvi utisci/inicijalne ideje o pitanju/temi (u krugu, u parovima ili zapisane; može se pripremiti obrazac za pisanje prvih misli) • Diskusija o izabranom pitanju u parovima/po izboru. • Grupna diskusija. • Poslednje misli, refleksije (u krugu, u parovima, na papiru). Zadaci za polaznike: 1. Raditi pojedinačno 2. Raditi u parovima 3. Raditi u malim grupama 4. Aktivno učestvovati u diskusiji cele grupe

Pristup motivacionim videima: <https://refem.eu/open-education-platform/videos/>

Aneks 4: Primeri dobre prakse koje su dali projektni partneri

1. Ifempover priručnik za mentorski program

I	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	Ifempower Priručnik za mentorski program za osnaživanje preduzetnica
2	Odabrano od	Andalucía Emprene
3	Zemlja	Austrija, Nemačka, Mađarska, Finska, Rumunija, Španija i Portugal
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	Ifempower je projekat sufinansiran iz programa Erasmus+ Evropske Unije, sa 9 partnera iz 7 evropskih zemalja. Ifempower je radio na osnaživanju žena da se uključe u samozapošljavanje i preduzetništvo, posebno u malim i srednjim preduzećima (MSP). Na osnovu pripremnog istraživanja o ulozi žena u evropskim MSP, istražujući glavne uloge, prepreke, nedostatke i tržišne potrebe, projekat je izradio modul za studente univerziteta koji bi mogao proširiti njihovo znanje o temama vezanim za preduzetništvo, pružajući praktičnu obuku koja podržava njihov angažman u samozapošljavanju i preduzetništvu. Ovaj priručnik je dopunio obuke i letnje i zimske škole koje je razvijao projekat.
5	Detaljan opis dobre prakse	Ifempower mentorski priručnik doprineo je razumevanju mentorstva, a posebno uloge mentora. Pre nego što je dizajniran mentorski program, stručnjaci ifempower-a analizirali su dobre prakse mentorstva u svim partnerskim zemljama. Univerziteti su koristili priručnik prilikom implementacije ifempower mentorskog programa za studentkinje.

		Bio je koristan alat za univerzitetske profesore koji su bili odgovorni za kurseve, ali i za Tačke podrške preduzetništvu (Entrepreneurship Support Points) u okviru ifempower-a, i pomogao je studentima da pronađu mentore. Osnovni mentorski program je studentima pokazivao kako uspešne preduzetnice upravljaju njihovim svakodnevnim poslovnim životom. Priručnik je pokazao da se mentorski program može kombinovati sa praksom ili projektnim radom. Preporučeno je dodavanje takvih komponenti mentorskom programu. Univerziteti su pružili podršku kako bi osigurali da studenti pronađu odgovarajuće mentore. Kreirana je baza podataka dostupnih mentora.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Ifempower Priručnik za mentorski program donosi znanje visokoobrazovnim institucijama (univerzitetima) koje su bile partneri na projektu ifempower o tome kako implementirati mentorski program. Nakon toga, može se primeniti od strane bilo kog univerziteta koji želi da se fokusira na osnaživanje preduzetnica i može se preneti na bilo koji program obuke. Može biti koristan alat za trenere i mentore i pružiti dodatnu vrednost.
7	Veb-sajt, Linkovi, Slike...	https://bit.ly/3R2Qvkk www.ifempower.eu
8	Kontakt detalji	info@ifempower.eu

2. Gira Mujeres Coca Cola

II	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	Gira Mujeres Coca Cola. (Coca Cola ženska turneja)

2	<i>Odabrano od</i>	<i>Andalucía Emprende</i>
3	<i>Zemlja</i>	<i>Španija</i>
4	<i>Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena</i>	<i>Društvo doživljava brze promene, koje predstavljaju izazov za jednake mogućnosti. Zbog toga, u GIRA Coca Cola podržavaju preduzetnice kroz obuku i savetovanje.</i> <i>GIRA Mujeres je Coca-Cola program koji podržava žene koje žele da krenu na novi profesionalni put. To je zajednica koja promovise preduzetnice sa poslovnom idejom ili one koje već imaju razvijen posao, ali im je potrebno da svom poslu daju novi pravac.</i> <i>Program je pokrenut 2016. godine i otvoren je za žene koje žive u Španiji, između 18 i 67 godina, zaposlene ili nezaposlene, iz gradova i sela širom Španije.</i>
5	<i>Detaljan opis dobre prakse</i>	<i>Program nudi dva različita puta obuke: prvi je namenjen preduzeticama koje imaju poslovnu ideju u početnoj fazi, dok je drugi namenjen ženama koje već imaju razvijen posao, ali im je potrebno da svom poslu daju novi pravac. Oba puta uključuju obuku putem Interneta, grupno mentorstvo i individualnu podršku koja pomaže u definisanju poslovnog plana ili rekonstrukciji postojećeg poslovnog projekta.</i> <i>Nakon završetka obuke, mentorstva i savetovanja, žiri specijalizovan za preduzetništvo, bira četiri pobednice, od kojih svaka dobija 8.000 evra kao početni kapital da materijalizuje svoje snove ili da im omogući da rastu.</i> <i>Projekat se nastavlja kroz GIRA Mujeres Comunidad. To je prostor u kojem učesnice mogu da se informišu o svemu što se odnosi na svet preduzetništva, da nastave sa obukama sa stručnjacima i da održavaju sastanke putem Interneta na kojima mogu da ojačaju veze, stvaraju saveze i međusobno se podržavaju.</i>

6	<i>Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku</i>	<i>GIRA Mujeres je obuka koja ohrabruje žene da pretvore svoje poslovne ideje u stvarnost i da revidiraju projekte koji su već u toku. Podrška ženskom talentu i jednakim šansama je, u kontekstu kakav je sadašnji, relevantnija nego ikad. Zanimljivo je za žene koje, osim obuke i podrške, mogu da dobiju i finansiranje.</i>
7	<i>Veb-sajt, Linkovi, Slike...</i>	https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/ https://www.cocacolaep.com/es/gira-mujeres/#e7778
8	<i>Kontakt detalji</i>	https://www.cocacolaep.com/es/contacto/

3. VENLA-Projekat

III	<i>Sadržaj</i>	<i>Identifikovana dobra praksa:</i>
1	<i>Naziv dobre prakse ili primera obuke</i>	<i>VENLA-Projekat (ESF-finansiran)</i>
2	<i>Odabrano od</i>	<i>Brand-Sofi</i>
3	<i>Zemlja</i>	<i>Finska</i>
4	<i>Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena</i>	<i>Preduzetnicama treba podrška u razvoju svojih biznisa i usluga, ali poseban izazov predstavlja pronalaženje vremena za oporavak. U projektu VENLA – Obuka putem interneta i bez interneta (ESR), tražena su rešenja kroz različite modele podučavanja, koji kombinuju lično mentorstvo, zajedničke radionice za preduzetnice i podučavanje putem Interneta. Korisničko iskustvo je proučeno u sredini projekta, a na osnovu rezultata, model podučavanja je dalje razvijen.</i>
5	<i>Detaljni opis dobre prakse</i>	<i>VENLA – obuka putem interneta i bez interneta</i>

		VENLA podučavanje nudi preduzetnicama priliku da fleksibilno razvijaju svoje biznise putem interneta (na finskom jeziku). U projektu su implementirana dva operativna pilot modela: Agilni paket obuke, tj. VENLA obuka (HAMK) Džepna škola digitalnog biznisa (Pocket School of Digital Business) (LAB) VENLA obuka nudi mogućnost fleksibilnog razvoja sopstvenog biznisa putem interneta. U obuci, učesnice se upoznaju sa temama koje podržavaju razvoj njihovih poslovnih ideja. Organizuju se događaji za umrežavanje i lično mentorstvo kako bi podržali rad putem interneta. Obrazovni materijali su javno dostupni u HAMK-ovom obrazovnom okruženju. Teme uključuju: male podatke, dizajn usluga, marketing, prodaju, vrednosti i upravljanje vremenom
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Trening materijali su dostupni na pet tema: Mali podaci – značenje i upotreba korisnih informacija, Dizajn usluga, Marketing, Prodaja, Vrednosti i upravljanje vremenom. VENLA obuka je implementirana u okviru projekta VENLA obuka putem interneta i bez interneta (ESF) tokom 2019 - 2020. Obuka putem interneta je realizovana u okviru obrazovnog okruženja projekta. Na kraju projekta, većina sadržaja je postala javno dostupna u HAMK-ovom obrazovnom okruženju. HAMK = Häme University of Applied Sciences (Univerzitet primenjenih nauka Häme) Mislim da su ovaj projekat i njegovi trening moduli slični RE-FEM-u i da svi možemo da učimo iz njega.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://www.hamk.fi/projektit/venla/ https://www.hamk.fi/projektit/venla/ https://learn.hamk.fi/course/view.php?id=1426
8	Kontakt detalji	marjo.vaalgamaa@hamk.fi joanna.vihtonen@lab.fi

4. Preduzetništvo za održivost i blagostanje u eri digitalizacije

IV	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	Preduzetništvo za održivost i blagostanje u eri digitalizacije – kurs putem Interneta
2	Odabrano od	Brand-Sofi
3	Zemlja	Finska
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	Hanken je Škola za ekonomiju u Finskoj, kampus u Vasi. Man Yang i Eva-Lena Lundgren-Henriksson su istraživači na temu „žensko održivo preduzetništvo“. Ovaj kurs je zasnovan i razvijen na njihovim novim istraživanjima.
5	Detaljni opis dobre prakse	U svom istraživanju, Man Yang polazi od preduzetničkog pristupa kako bi istražila teme kao što su održivost, internacionalizacija i strategija ekosistema. Istraživanje Eva-Lene Lundgren-Henriksson fokusira se na identitete i egzistencijalna pitanja koja se mogu javiti kada se naš pogled na sebe javlja kao rezultat promena u životu i društvu. Sažetak sadržaja kursa: Naučite kako da postanete održivi preduzetnik. U našem sve više digitalnom svetu, postoje mnoge prilike i izazovi za održivo preduzetništvo. U ovom petonedeljnom kursu steći ćete ključne veštine i alate koji će vam pomoći da postanete preduzetnik koji podržava održivost i stvara blagostanje u današnjem informatičkom dobu. Otkrićete šta znači postati održivi preduzetnik i steći ćete dragocene uvide od stvarnih preduzetnika sa područja Vaase u Finskoj. Ova praktična uputstva pomoći će vam da oblikujete svoju profesionalnu karijeru. Steknite ključne preduzetničke veštine. Glavni cilj kursa je da vas naoruža znanjem i veštinama potrebnim za uspešnu karijeru kao održivi preduzetnik. Razvijaćete kreativni preduzetnički način razmišljanja i usavršićete ključne veštine upravljanja sobom i samosvesti iz perspektive održivosti. Zatim ćete istražiti kako su preduzetništvo i lično blagostanje povezani. Ovo znanje će vam omogućiti da se snalazite u uticaju digitalnog doba na vašu karijeru i da shvatite kako da iskoristite njegov potencijal za svoj rast. Istražite značajnu ulogu ženskog preduzetništva. Kroz intervju sa uspešnim preduzetnicama iz Vaase, steći ćete uvide u put preduzetnice.

		Ovo istraživanje će prikazati kako su žene ključni element preduzetničkog okruženja i podstaknuće žene da postignu uspeh u održivom preduzetništvu. Razumevanje preduzetničke aktivnosti u informatičkom dobu. Na kraju, otkrićete karakteristike informatičkog doba u poređenju sa industrijskim dobom, kao i zašto i kako to utiče na održive preduzetničke odluke. Do kraja kursa, znaćete kako da kreirate ideje za održivo preduzetništvo u cilju stvaranja blagostanja i bićete na dobrom putu ka karijernom uspehu. Istražite značajnu ulogu ženskog preduzetništva.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Man Yang je docent (na radnom mestu sa mogućnošću stalnog zaposlenja) na Odeljenju za menadžment i organizaciju u Školi za ekonomiju Hanken, kampus u Vasi. Eva-Lena Lundgren-Henriksson je docent (na radnom mestu sa mogućnošću stalnog zaposlenja) na Odeljenju za menadžment i organizaciju u Školi za ekonomiju Hanken, kampus u Vasi. Obe su strastvene u vezi preduzetništva i održivosti. Poznajem ih obe veoma dobro. Organizovala sam seminar sa njima u proleće 2023. godine, i dobili smo odlične povratne informacije, a seminar je bio primećen i u medijima. Na primer, u Vasabladetu (regionalnim novinama u Ostrobotniji): https://www.vasabladet.fi/Artikel/Visa/664033
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://www.futurelearn.com/courses/entrepreneurship-for-sustainability-and-wellbeing-in-an-era-of-digitalisation
8	Kontakt detalji	https://www.futurelearn.com/register?return=9xwxd26n

5. WINNOVATORS

V	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	WINNOVATORS
2	Odabrano od	Udruženje poslovnih žena Srbije

3	Zemlja	Srbija, Rumunija, Slovenija, Italija, Estonija.
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	WINNOVATORS je EU projekat koji finansira program Erasmus+. Glavni cilj projekta je zajednički razvoj i primena inovativnih metoda nastave i učenja za konkretne politike koje podržavaju izgradnju kapaciteta u oblasti digitalnog preduzetništva, STEM/STEAM inovacija i održivosti, a od kojih bi koristile imale mlade žene iz ruralnih područja i studenti visokog obrazovanja. Projekt WINNOVATORS se fokusira na osnaživanje mladih žena u institucijama visokog obrazovanja kroz sledeće oblasti: Promocija veština: Digitalne, preduzetničke, STEM/STEAM i veštine održivosti. Inovacije u nastavi: Nove metode koje uključuju studente i žene iz ruralnih područja kao učenike. Izgradnja timskog kapaciteta: Razvijanje međukulturalnih veština za timski rad. Unapređenje veština učesnica: Gejmifikovani e-trening za interaktivno učenje (*Gejmifikacija je primena principa iz igrice na nova okruženja). Izgradnja zajednice: WINNOVATORS zajednica putem društvenih medija za saradnju. Uticaj na politiku: Internacionalni seminar o obrazovnim smernicama o rodnoj ravnopravnosti.
5	Detaljni opis dobre prakse	Platforma Winnovators nudi online kurseve dizajnirane za mlade žene do 35 godina iz ruralnih ili marginalizovanih zajednica, sa ciljem da osnaži potencijalne preduzetnice ili preduzetnice početnice. U Srbiji je učestvovalo 15 timova, svaki sastavljen od dve mlade žene, uključujući ambiciozne preduzetnice i studentkinje, koje su postigle uspeh. Trinaest timova je završilo početnu pilot fazu, a šest timova prelazi u drugu fazu koja se fokusira na kreiranje poslovnih veb-sajtova. Tokom prve faze, svaki tim, uz pomoć mentora, razvijao je poslovni plan sa ciljem apliciranja za finansijska sredstva. Adriana Mančić, preduzetnica iz Pirota, poreklom Romkinja, i članice njenog tima prošle su dodatnu obuku kroz Winnovators, koja je obuhvatila masažu i kreiranje veb-sajtova. Adriana je uspešno aplicirala za subvencije i dobila

		sredstva, koja je iskoristila za kupovinu opreme, što je još jedan pokazatelj uspeha projekta. Priče poput njene, kao i priča druge učesnice, Zdravke Simić iz Smederevske Palanke, koja je takođe pokrenula sopstvenu firmu, mogu se pronaći na Winnovators YouTube kanalu.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Udruženje poslovnih žena Srbije nudi ekspertizu i primere najbolje prakse za kreiranje prilagođenog priručnika za obuku koji odgovara specifičnim potrebama mladih žena u preduzetništvu sa akcentom na ruralne sredine. Ovaj priručnik bi obuhvatao promociju osnaživanja i inkluzivnosti s ciljem unapređenja veština, uključujući kako akademske, tako i preduzetničke sposobnosti. Njihov fokus na podsticanje preduzetništva, pospešivanje inovativnosti i zagovaranje obrazovanja koje uzima u obzir rodnu ravnopravnost aktivno doprinosi stvaranju pravednijeg obrazovnog okruženja unutar institucija visokog obrazovanja. Kroz ovaj pristup, Udruženje može doprineti stvaranju resursa i obuka koje omogućavaju mladim ženama da razviju svoje potencijale i uspešno se uključe u preduzetničke inicijative, čime se obezbeđuje veća ravnoteža i mogućnosti za sve.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://poslovnezene.org.rs/en/2022/03/18/winnovators-project/ https://www.youtube.com/@winnovatorsproject7635 https://www.winnovators.eu/
8	Kontakt detalji	cirnt@pupin.rs

6. FEMTECH za otpornost

VI	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	FEMTECH za otpornost
2	Odabrano od	Udruženje poslovnih žena Srbije
3	Zemlja	Srbija
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	The "FEMTECH za otpornost", finansijski podržava CIPE (Centar za međunarodno privatno

		preduzetništvo) i usmeren je na vlasnice mikro, malih i srednjih preduzeća, kao i na inovativne start-up kompanije koje vode žene. Ovaj projekat je nastao u izazovnom kontekstu COVID-19 krize. Udruženje poslovnih žena Srbije strateški je pozicioniralo sebe da podrži svoje članice, posebno preduzetnice. Kriza je stvorila hitnu potrebu za ubrzanom digitalizacijom kao sredstvom za prilagođavanje i napredovanje preduzeća suočenih sa do sada neviđenim izazovima. Projekat je koncipiran kao odgovor na promene u poslovnom okruženju, sa ciljem osnaživanja preduzeća u vlasništvu žena sa alatima i znanjima potrebnim za efikasno snalaženje u digitalnom okruženju. Glavni cilj nije bio samo da se ublaži neposredni uticaj krize, već i da se preduzetnicama omogući dugoročna otpornost kroz digitalnu transformaciju.
5	Detaljni opis dobre prakse	"FEMTECH za otpornost" uspešno je osnažio preduzetnice usred COVID-19 krize kroz digitalnu transformaciju. Korišćenjem webinara, podcasta, mentorskih sesija i drugih komunikacijskih kanala, projekat se fokusirao na ključne aspekte, poput digitalne strategije, angažovanja zaposlenih i uloge informaciono-komunikacionih tehnologija u otpornosti preduzeća. Aktivnosti su obuhvatale 5 webinara, 5 podcasta, mentorski rad, prezentovanje poslovnih ideja poslovnim anđelima, kao i predavanje o seksualnom uznemiravanju na radnom mestu. Uticaj projekta bio je očigledan kroz podizanje svesti o vitalnoj ulozi informaciono-komunikacionih tehnologija u otpornosti preduzeća u vlasništvu žena tokom perioda kriza. Raznovrsni komunikacioni kanali omogućili su široku promociju i dostupnost resursa. Praktični uvidi i uzori predstavljeni u podcastima inspirisali su učesnice, doprinoseći konkretnoj digitalnoj transformaciji njihovih preduzeća. Pored toga, inicijativa je poboljšala pristup finansiranju i umrežavanju za ženska preduzeća fokusirana na informaciono-komunikacione tehnologije kroz razvojne programe i prilike za prezentovanje poslovnih ideja ženskim poslovnim anđelima. "FEMTECH za otpornost" je efektivno osnažio preduzetnice podizanjem svesti, izgradnjom kapaciteta, predstavljanjem uzora i poboljšanjem pristupa finansijama i mrežama, što je bilo od suštinskog značaja u izazovnim vremenima COVID-19 krize.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Udruženje poslovnih žena Srbije moglo bi ponuditi stručnost i najbolje prakse za kreiranje prilagođenog priručnika za obuku, koji bi obuhvatio webinare, podcastove, mentorski rad,

		predstavljanje poslovnih ideja poslovnim anđelima, kao i predavanje o seksualnom uznemiravanju na radnom mestu.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://poslovnezene.org.rs/2022/03/01/femtech-za-o-drzivost-femtech-for-resilience/ Webinar i podcasti snimljeni u okviru projekta mogu se pronaći na veb sajtu Udruženja poslovnih žena Srbije, YouTube kanalu, kao i na platformama Podcast.rs, Spotify, Deezer, Apple Podcasts i Google Podcasts.

7. ŽENE U BIZNISU

VII	Sadržaj	Opis da bude odobren od projektnih partnera za identifikovane dobre prakse:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	ŽENE U BIZNISU: Podsticanje ženskog preduzetništva u Dunavskom regionu
2	Odabrano od	Regionalna agencija za preduzetništvo i inovacije – Varna (RAPIV)
3	Zemlja	Austrija, Bugarska, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Nemačka, Mađarska, Moldavija, Rumunija, Slovenija
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	ŽENE U BIZNISU je projekat unutar INTERREG Dunavskog Transnacionalnog Programa 2014-2020 koji ima za cilj podsticanje mladih žena sa inovativnim idejama da započnu i razvijaju sopstvena preduzeća, kako bi postigle tržišni uspeh. Projekt se fokusira na različite pristupe za povećanje kompetencija mladih žena u oblastima poslovnih i društvenih inovacija, kroz osnivanje Centara za žensko preduzetništvo i razvoj inovativnih modela obuka. Projektni konzorcijum se sastoji od 14 partnera iz 9 zemalja dunavskog regiona, koji okupljaju nacionalne i regionalne javne i privatne organizacije, kao i univerzitete.

5	Detaljni opis dobre prakse	Unutar projekta ŽENE U BIZNISU, partnerski tim se fokusirao na dizajniranje, razvoj, testiranje, validaciju, eksploataciju, širenje i održivost Centara za žensko preduzetništvo, koji su osnovani u Bugarskoj, Rumuniji, Mađarskoj i Bosni i Hercegovini, kako bi se promovisale mlade preduzetnice i unapredile njihove veštine i kompetencije. Iskustva stečena tokom implementacije projekta trenutno se objedinjuju, informacije se integrišu u transnacionalne obuke, koje se šire putem Internet platforme za obuku, specijalizovane za mlade preduzetnice u okviru Centara za žensko preduzetništvo. Obuke su razvijene za tri nivoa iskustva: Početni nivo: Za mlade preduzetnice koje nemaju preduzetničko iskustvo ili imaju do godinu dana iskustva (0–1 godina). Srednji nivo: Za mlade preduzetnice koje su započele sopstveni biznis, ali su još u početnoj fazi preduzetničkog puta (1–3 godine). Napredni nivo: Za mlade preduzetnice koje već imaju preduzetničko iskustvo, ali im je potrebna podrška u umrežavanju, širenju biznisa, promeni poslovnih modela, pronalaženju novih tržišta itd. (3 godine+). Trening moduli su fokusirani na tri glavne grupe veština: “Meke” veštine (komunikacija, liderstvo, rešavanje konflikata). Poslovne veštine (strateško planiranje, upravljanje projektima, upravljanje finansijama). Digitalne veštine (Internet marketing, elektronska trgovina, upotreba digitalnih alata za poslovanje). Razvijeni trening moduli su pilot testirani u dva odvojena izdanja. Sva četiri Centra za žensko preduzetništvo su bila uključena, 243 polaznika iz celog dunavskog regiona, 10 trenera, održano je 6 radionica uživo i 35 webinara.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Koncept osnivanja i vođenja Centara za žensko preduzetništvo, uključujući korišćenje razvijenih trening modula, mogao bi biti primenjen od strane akademskih institucija, obrazovnih centara i centara za obuku, kao i organizacija koje pružaju podršku preduzetnicima. Ovaj model je jednostavan za prenos. EWC Quality Label (oznaka kvaliteta) garantuje da organizacije koje ga poseduju zadovoljavaju visoke standarde u pogledu svojih usluga i performansi. Trening moduli bi mogli da dodaju vrednost i podrže trenere i preduzetnice.

7	Veb-sajt, Linkovi, Slike...	https://www.interreg-danube.eu/women-in-business
8	Kontakt detalji	petkova@rapiv.org

8. OSNAŽIVANJE ŽENA U POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENOJ INDUSTRIJI

VIII	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	EWA. Osnaživanje žena u poljoprivredno-prehrambenoj industriji
2	Odabrano od	Regionalna agencija za preduzetništvo i inovacije – Varna (RAPIV)
3	Zemlja	Bugarska, Češka, Estonija, Grčka, Italija, Mađarska, Letonija, Litvanija, Poljska, Portugal, Srbija, Slovenija, Španija, Turska, Rumunija i Ukrajina.
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	EWA - Osnaživanje žena u poljoprivredno-prehrambenoj industriji je godišnji program za obuku, mentorstvo, poslovno savetovanje i mogućnosti umrežavanja za žene preduzetnice u poljoprivredno-prehrambenoj industriji, finansiran od strane EIT Food. Više od 260 preduzetnica je dobilo podršku, mentorstvo i obuku od strane EWA između 2020. i 2022. godine. Gotovo 400.000 EUR je podeljeno kao nagrade za najbolje preduzetnice tokom finalnih takmičenja prezentovanja poslovnih ideja. Više od 25 umrežavajućih događaja povezalo je startapove, samostalne preduzetnike, korporacije, investitore i širi poljoprivredno-prehrambeni ekosistem, stvarajući nova partnerstva i nove poslovne prilike za zainteresovane strane. Više od 12 miliona evra investirano je u preduzetnice/startapove koji su učestvovali u programu EWA, kroz investicije privučene tokom programa. Povratne informacije i proces praćenja preduzetnica otkrivaju zadovoljstvo programom (preko 8 od 10) i nivo poslovnog rasta ostvarenog

		tokom tih 6 meseci, što je dokazano novim ugovorima sa investitorima, prvim klijentima i zaposlenima i poverenjem u komunikaciju sa zainteresovanim stranama. Otvorena Internet platforma sada okuplja preko 500 preduzetnica i mentora u poljoprivredno-prehrambenoj industriji koje imaju koristi od resursa, kontakata i obuke. Na teritoriji Bugarske, izdanja EWA 2021. i 2022. obezbeđuje RAPIV.
5	Detaljni opis dobre prakse	10 odabranih preduzetnica po zemlji ima koristi od 6 meseci prilagođene obuke o specifičnim poslovnim temama i pristupu resursima za unapređenje svojih veština. Više od 20 sati personalizovanog mentorstva od stručnjaka iz biznisa, poljoprivredno-prehrambene industrije i uspešnih preduzetnika. Učešće u događajima umrežavanja sa značajnim zainteresovanim stranama. Svi korisnici imaju pristup EVA zajednici i imaju koristi od mreže koja pruža direktan pristup za preko 500 mentora i preduzetnica u okviru poljoprivredno-prehrambenog ekosistema. Korisnici imaju priliku da osvoje do 15.000 evra po zemlji, da otkriju druge programe EIT Food i pristupe investitorima i korporacijama kako bi svoje poslovanje podigli na viši nivo.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	EWA bi mogla da obezbedi model za pružanje prilagođenog programa obuke i mentorstva za preduzetnice, koristan za trenere.
7	Veb-sajt, Linkovi, Slike...	https://www.eitfood.eu/projects/ewa-empowering-women-in-agrifood
8	Kontakt detalji	office@rapiv.org

9. KOMPLEMENTOR

IX	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	KOMPLEMENTOR. Mentorski program za preduzetnice

2	<i>Odabrano od</i>	<i>Sapientia</i>
3	<i>Zemlja</i>	<i>Rumunija</i>
4	<i>Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena</i>	24-mesečni Erasmus+ projekat koji je imao za cilj da poboljša karijerne i preduzetničke šanse žena starijih od 45 godina, omogućavajući im da učestvuju u programu mentorstva među vršnjacima (odnosi se na proces u kojem osobe sa sličnim iskustvom, znanjem ili položajem pružaju podršku i mentorstvo jedni drugima). U svetu koji se brzo menja, posebno u kontekstu krize izazvane COVID-19, e-Advantage je ponudio nove načine učenja i rada, stavivši digitalnu platformu u središte svog projekta, koja povezuje mentorke i žene kojima je potrebno mentorstvo putem Interneta. E-Advantage je ponudio program e-mentorstva, e-učenja, e-resursa i e-umrežavanja sa drugim istomišljenicima. Sa partnerima u 5 evropskih zemalja, e-Advantage je pomogao e-mentorima i e-polaznicima da svoje iskustvo pretvore u savete za karijeru i za preduzeća. e-Advantage je testiran i razvijen u 5 partnerskih zemalja: u Velikoj Britaniji, Španiji, Italiji, Češkoj Republici i Rumuniji. Tokom projekta obučili su 40 žena starosti 45+ kao e-mentorke vršnjakinje i regrutovali su 160 žena starosti 45+ kao polaznice koje će dobiti 10+ sati besplatnog mentorstva. Obe navedene grupe su bile uključene u razvoj i testiranje njihove platforme za digitalno mentorstvo. e-Advantage je sufinansirao program Evropske unije ERASMUS+ sa partnerima u Velikoj Britaniji, Italiji, Rumuniji, Španiji i Češkoj. Projekat je trajao od januara 2020. do decembra 2022. godine. Nakon završetka projekta, mentorke koje su učestvovalе u programu započele su program pod nazivom KOMPLEMENTOR (dopuna + mentorstvo) sa grupom Preduzetnica u Transilvaniji, čime su obezbedile da mentorstvo ne prestane i ne završi se ni nakon što je projekat okončan. U tandemu, mentorski par od dve osobe pružao je mentorstvo početnici ili nedovoljno sigurnoj preduzetnici, uglavnom starijoj od 40 godina.

5	Detaljni opis dobre prakse	10 mentorki u dva kruga mentoriše 10 (budućih) preduzetnica. Prijavilo se 40 žena, odabrano je 10. Program je bio besplatan. Mentorke su definisale 6 situacija u kojima bi polaznicama mogla biti potrebna pomoć: • Ako vam je potrebna iskra koja vas inspiriše, predstavlja novi izazov ili vas jednostavno motiviše. • Ako znate šta želite, ali bi bilo lepo da proširite svoju mrežu, potrebna vam je veza ili savet. • Ako znate gde želite da idete, ali ste u isto vreme preopterećeni svakodnevnim zadacima i potrebno vam je vođstvo. • Ako vam je potreban siguran prostor za podršku u kojem možete smisliti ideje u empatičnom okruženju, gde vas slušaju i gde vaše različite ideje mogu biti osnažene. • Ako želite da učite od nekoga ko je iskusniji od vas, stekli biste znanje i veštine od nekoga ko je prošao istim putem pre vas. • Ako želite da razjasnite osnove pre nego što krenete preduzetničkim putem ili ako želite spoljnog, nepristrasnog posmatrača koji će pratiti vaš napredak.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Dobro pitanje već ima pola odgovora. Verujemo da formulisanjem pravih pitanja i zajedničkim razmatranjem mogućnosti, mentorska podrška može biti od veće pomoći u postavljanju smislenih ciljeva, izboru pravog puta i donošenju dobrih odluka. Posebnost Komplementor tima je bila to što je u mentorskim odnosima uvek postojao supervizor koji pomaže odnosu između mentora i polaznika. Njihova snaga je bila u tome što imaju širok spektar iskustva u različitim oblastima, tako da je svaka polaznica mogla da pronađe odgovarajućeg mentora.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://sec.ro/en/page/242/e-advantage https://komplementor.ro/
8	Kontakt detalji	Katalin Czirjék. czirjekkati@gmail.com

10. Transilvanijska škola preduzetništva

X	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	Transilvanijska škola preduzetništva
2	Odabrano od	Sapientia
3	Zemlja	Rumunija
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	Serijska obuka se vodi pod okriljem Udruženja rumunskih i mađarskih ekonomista. Obuka jača i razvija preduzetničke kompetencije učesnika kako bi maksimizirali njihov potencijal. Ali razvijanje, jačanje i izgradnja odnosa između inovativnih mislilaca i najperspektivnijih početnika preduzetnika je jednako važno.
5	Detaljni opis dobre prakse	Za obuku je odabrano 15 najperspektivnijih preduzetnika. 4 vikenda obuke, sa sledećim temama: razvoj preduzetničkih veština, finansije, investicije, komunikacija, marketing, regrutovanje/HR, umrežavanje, lično mentorstvo. Napredak i dalji razvoj rezultata zajednički tumače sve zainteresovane strane uključene u proces. Proces se završava uz saglasnost mentora.
6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	Učešće u Transilvanijskoj školi preduzetništva je veoma dobra prilika za preduzetnice. Program nije samo za žene, već organizatori i učesnice zajedno obezbeđuju podržavajuću zajednicu, otvorenu diskusiju o problemima i poteškoćama i mnogo učenja jedni od drugih, uz profesionalni razvoj.
7	Veb-sajt, Linkovi...	https://www.rmkt.ro/erdelyi-vallalkozoi-iskola/
8	Kontakt detalji	-

11. Otpornost i obuka za MSP RESTART

XI	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
-----------	---------	------------------------------

1	<i>Naziv dobre prakse ili primera obuke</i>	<i>Otpornost i obuka za MSP RESTART: Otpornost i obuka za MSP Smernice za integraciju</i>
2	<i>Odabrano od</i>	<i>SBA</i>
3	<i>Zemlja</i>	<i>Slovačka, Mađarska, Italija, Belgija, Španija, Hrvatska</i>
4	<i>Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena</i>	<i>Osnovna ideja ERASMUS + projekta RESTART je razvijanje inovativnih obuka koje će opremiti evropski VET ekosistem sadržajem obuke koji je zasnovan na potrebama tržišta, kako bi podržao mala i srednja preduzeća (MSP) i radnu snagu u evropskim zemljama na „putu otpornosti“ i novom početku u resetovanom društveno-ekonomskom kontekstu nakon pandemije.</i>
5	<i>Detaljni opis dobre prakse</i>	<i>Projekat RESTART razvio je materijale za obuku koji su dostupni na Internetu na nekoliko različitih tema relevantnih za post-COVID eru, a koje se mogu koristiti ne samo od strane postojećih lidera i zaposlenih u MMSP, već, što je veoma važno, i od strane VET sistema obuke. Ključne teme koje su obrađene uključuju inovacije, servitizaciju, lokalizaciju, nove poslovne modele za MMSP, kao i obuke o digitalizaciji, sajber bezbednosti i održivosti, kao i lekcije o emocionalnoj inteligenciji koje se pružaju kako bi se pomoglo MMSP da unaprede svoje interne strukture ljudskih resursa, komunikaciju sa zaposlenima i klijentima. Takođe, podržavaju lidere MMSP u suočavanju sa izazovima ne samo post-pandemijskog društveno-ekonomskog okruženja i povećavaju njihov kapacitet da se nose sa tim izazovima. Smernice sadrže karakteristike RESTART obuke, smernice u vezi sa korišćenjem i integracijom materijala za obuku pripremljenih u okviru projekta, kao i opis Internet platforme koja zadovoljava potrebe učesnika putem Interneta, zajedno sa opisom modula obuke.</i>
6	<i>Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku</i>	<i>Moduli i obuke koje uključuju teme kao što su inovacije, servitizacija, digitalizacija i emocionalna inteligencija, razrađeni su u okviru RESTART projekta, mogu se koristiti od strane trenera i preduzetnica u obrazovnom procesu. Ovo, takođe, može poslužiti kao osnova za</i>

		pripremu obuke prilagođene posebnim potrebama. RESTART smernice za integracije obezbeđuju priručnik za korišćenje RESTART materijala za obuku.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://www.restartproject.eu/ https://www.restartproject.eu/pdf/RESTART_PR04_Mainstreaming_Guidelines_EN.pdf
8	Kontakt detalji	mp@sbagency.sk blizman-servilova@sbagency.sk gavalcova@sbagency.sk cikatricisova@sbagency.sk

12. THINGS +

XII	Sadržaj	Opis koji će dati projektni partneri za identifikovanu dobru praksu.
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	THINGS+ (Uvođenje inovacija usluga u proizvodno orijentisanim preduzećima) THINGS+ Metodologija inovacije usluga
2	Odabrano od	SBA
3	Zemlja	Slovačka, Austrija, Hrvatska, Češka, Mađarska, Poljska, Slovenija, Nemačka, Italija
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	THINGS+ projekat ima za cilj da obogati portfolio preduzeća dodatnim uslugama koje mogu povećati vrednost isporučenu kupcima i poboljšati njihovu poziciju na tržištu, jačanjem veština preduzetnika u upravljanju inovacijama u uslugama. Projekat je kreirao metodologiju za unapređenje veština preduzetnika za razvoj usluga zasnovanih na proizvodima.
5	Detaljni opis dobre prakse	THINGS+ je projekat usmeren na razvoj metodologije potrebne za uvođenje inovacija usluga u proizvodnim preduzećima, čije se

		poslovanje do sada zasnivalo na prodaji finalnog proizvoda. U saradnji sa evropskim stručnjacima analizirane su postojeće metodologije za servitizaciju proizvoda i povezane potrebe. Zatim su razvijeni materijali za učenje i uputstva za buduće trenere i metodologija za uvođenje servitizacije proizvoda u portfolio proizvodnih preduzeća. Na osnovu ovih materijala, održane su obuke i seminari za odabrana preduzeća. Na kraju projekta sprovedene su pilot akcije uvođenja inovativnih praksi u cilju servitizacije njihovih proizvoda u portfolio ovih odabranih preduzeća. U okviru projekta razvijen je set besplatnih alata i metoda koji će se koristiti tokom implementacije metodologije inovacija u uslugama, a takođe su pripremljene smernice za sistem učenja inovacija u uslugama. Projekat takođe nudi elektronski katalog koji sadrži najbolje prakse o tome kako su tehnike i alati servitizacije pomogli malim i srednjim preduzećima da prošire i unaprede svoje usluge, kao i celokupno poslovanje. Projekat THINGS+ je takođe uspeo da kreira sertifikovani kurs za stručnjake koji će postati menadžeri servitizacije.
6	<i>Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku</i>	Projekat i razvijena metodologija bavi se temama servitizacije i može biti korisna za obuku preduzetnica.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	https://www.interreg-central.eu/Content.Node/THINGS-.html
8	Kontakt detalji	mp@sbagency.sk blizman-servilova@sbagency.sk gavalcova@sbagency.sk cikatricisova@sbagency.sk

13. SEED Fondacija program mentorstva

XIII	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
-------------	---------	------------------------------

1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	SEED Fondacija program mentorstva
2	Odabrano od	SEED Fondacija
3	Zemlja	Mađarska
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	Cilj mentorskog programa je da obezbedi individualni razvoj, prilagođen veštinama i specifičnostima poslovanja ciljne grupe. Operativni cilj mentorskog programa je da se iskoriste poslovne mogućnosti identifikovane kroz druge razvojne programe koje nudi Fondacija (npr. Dobbanto, Pick a Bag).
5	Detaljni opis dobre prakse	Mentorski program se sastoji od sedam međusobno povezanih podprocesa. (1) Proces počinje prijavom polaznika-kandidata, formulisanjem potreba poslovanja. (2) Sledeći korak je procena (početna procena) kandidata koja uključuje intervju o stanju preduzetničkog poduhvata, test otpornosti, koji identifikuje snage i potrebe kandidata, kao i oblasti koje treba razvijati tokom mentorskog procesa. (3) Izbor mentora na osnovu rezultata ocenjivanja i angažovanja u mentorskom procesu. (4) Izrada prilagođenog mentorskog plana uz saglasnost mentorskog supervizora i polaznika. (5) Potpisuje se ugovor o mentorstvu i počinje mentorstvo. (6) Počinje proces mentorstva. U toku mentorskog procesa, supervizor mesečno prati usklađenost mentorstva sa mentorskim planom. Ako se otkrije neslaganje, supervizor vrši analizu osnovnog uzroka kako bi identifikovao prirodu neslaganja, modifikuje plan mentorstva ili se bavi stagnacijom polaznika. (7) Zatvaranje mentorskog procesa. Na kraju mentorskog procesa, iskustvo će biti analizirano i biće izvršena procena rezultata. Napredak i dalji razvoj rezultata zajednički tumače zainteresovane strane uključene u proces. Proces se završava uz saglasnost mentora.

6	Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku	SEED fondacija posmatra mentorstvo prvenstveno kao razvojni process, koji se ostvaruje kroz saradnju mentora i polaznika. Pošto je program fleksibilan i može se prilagoditi individualnim potrebama, on je efikasan alat za razvoj otpornosti preduzetnica i njihovih preduzeća.
7	Veb-sajt, Linkovi, ...	www.seed.hu
8	Kontakt detalji	seed@seed.hu zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu cfarkas@seed.hu

14. Program obuke podržan mentorstvom

XIV	Sadržaj	Identifikovana dobra praksa:
1	Naziv dobre prakse ili primera obuke	Program obuke podržan mentorstvom
2	Odabrano od	SEED Fondacija
3	Zemlja	Mađarska
4	Kontekst u kojem je dobra praksa razvijena	Sveobuhvatni cilj programa obuke podržanog mentorstvom, koji obezbeđuje SEED Fondacija za razvoj malog biznisa, je da prenese preduzetnička znanja i veštine učesnicima u skladu sa njihovom individualnom pripremljenošću, pružajući podršku prilagođenu njihovom jedinstvenom razvojnem fokusu za uspešno poslovanje. Višestrani razvojni program izgrađen je na transferu znanja od stručnjaka sa ekspertizom u razvoju poslovanja i preduzetničkim iskustvima. Ovo uključuje mogućnosti kontinuirane komunikacije sa stručnjacima u okviru unapred definisanih kontakata.

5	<i>Detaljni opis dobre prakse</i>	Mentorski program se sastoji od sedam međusobno povezanih podprocesa: (1) Proces počinje prijavom kandidata za mentorstvo, formulisanjem potreba poslovanja. (2) U okviru procesa, materijali za prijavu prolaze preliminarnu procenu od strane četiri stručnjaka na osnovu unapred definisanog skupa kriterijuma (motivacija, posvećenost, orijentisanost na ciljeve, itd.), što dovodi do kreiranja rang liste i formiranja tima. (3) U okviru procesa, potencijalni mentori (ukupno 3) se biraju na osnovu snaga, izazova i razvojnih potreba koje su kandidati istakli. (4) Izrađuje se mentorski plan koji je usklađen sa karakteristikama grupe. (5) Sprovođenje vođenog programa obuke. Grupa učestvuje u teorijskim i praktičnim sesijama u šest ključnih oblasti poslovanja (identifikacija pravca razvoja poslovanja, izrada poslovnog plana, marketing/internet marketing, finansijsko upravljanje/oporezivanje, poslovno upravljanje, prodaja/poslovna komunikacija). Tokom ovih sesija uzimaju se u obzir dve istaknute horizontalne perspektive: upotreba digitalnih aplikacija u poslovnim operacijama i razvoj veština saradnje (6) Zatvaranje procesa mentorstva: (1) učesnici u programu predstavljaju svoje poslovne planove; (2) Stručni tim ocenjuje efektivnost doprinosa razvoju učesnika.
6	<i>Zaključci (lični stav osobe koja pruža praksu) za Priručnik za obuku</i>	Uspešan program obuke uz podršku mentorstva uključuje personalizovan pristup odabirom mentora na osnovu individualnih snaga i potreba, podstičući prilagođeno iskustvo učenja. Takođe, naglašava kontinuiranu evaluaciju i povratne informacije, čime se obezbeđuje da se program unapređuje kako bi zadovoljio nove potrebe i efektivno doprinosio razvoju učesnika. Ovo se takođe može koristiti u RE-FEM.
7	<i>Veb-sajt, Linkovi, ...</i>	www.seed.hu
8	<i>Kontakt detalji</i>	seed@seed.hu zsuzsanna.lukacs.lakatosne@seed.hu cfarkas@seed.hu



Veb-sajt

www.refem.eu

Email:

hetfa_re-fem@hetfa.eu

Facebook:

www.facebook.com/REFEM0

Instagram:

[@refem.project](https://www.instagram.com/refem.project)

Linkedin:

www.linkedin.com/RE-FEM



**Co-funded by
the European Union**

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.