



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Uczestnik Społeczeństwa Wiedzy - zintegrowany system kształcenia przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

autorzy: Agnieszka Dziurzańska, Anna Lachowska, Joanna Latuszek, Wioletta Myszczyżyn

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu w Szczecinie

Model współpracy między szkołą a przedsiębiorstwem

Szczecin, 2011

W ramach projektu „Uczestnik Społeczeństwa Wiedzy – zintegrowany system kształcenia przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych” który jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego
– numer projektu UDA.POKL.03.03.04 – 00 – 025/10 - 00

Autorzy:

mgr Agnieszka Dziurzańska
mgr Anna Lachowska
mgr Joanna Latuszek
mgr Wioletta Myszczyżyn



autorzy: Agnieszka Dziurzańska, Anna Lachowska, Joanna Latuszek, Wioletta Myszczyzyn

Spis treści

Wstęp.....	3
1. Nauczanie przedsiębiorczości a przedsiębiorczość	4
2. Model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami.....	6
3. Formy współpracy między szkołą a przedsiębiorstwami	10
4. Sposób nawiązania kontaktu z przedsiębiorcami oraz instytucjami otoczenia biznesu.....	13
5. Baza informacji na temat firm i instytucji otoczenia biznesu.....	16
Załączniki	19
Załącznik nr 1Przykład listu nawiązującego kontakt z przedsiębiorcą/instytucją.....	20
Załącznik nr 2 Scenariusz rozmowy wstępnej nauczyciela z przedsiębiorstwem/instytucją otoczenia biznesu	21

Załączniki od 3 do 8 stanowią przykładowe konspekty do wybranych jednostek dydaktycznych w ramach opracowanego Programu Nauczania do przedmiotu Podstawy Przedsiębiorczości

Załącznik nr 3.....	24
Załącznik nr 4.....	26
Załącznik nr 5.....	28
Załącznik nr 6.....	30
Załącznik nr7.....	32
Załącznik nr 8.....	34



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt „Uczestnik Społeczeństwa Wiedzy - zintegrowany system kształcenia przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

autorzy: [Agnieszka Dziurzańska](#), [Anna Lachowska](#), [Joanna Latuszek](#), [Wioletta Myszczyzyn](#)

Wstęp

Model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami (model MSP) stanowi jeden z elementów KOMPLEKSOWEGO SYSTEMU KSZTAŁCENIA SPOŁECZEŃSTWA OPARTEGO NA WIEDZY (KSKSOW). Jest to zintegrowane narzędzie wspomagające nauczanie przedsiębiorczości na IV etapie edukacji formalnej. KSKSOW powstało na bazie nowej podstawy programowej do przedmiotu podstawy przedsiębiorczości¹, która posłużyła do budowy **modelu kompetencji człowieka przedsiębiorczego i aktywnego członka społeczeństwa opartego na wiedzy** (wiedza, cechy, postawy, umiejętności, zachowania). Elementem łączącym wszystkie elementy KSKSOW jest więc podstawa programowa i model kompetencji. Dzięki zastosowaniu podejścia opartego na modelu kompetencji, który strukturalizuje wiedzę i umiejętności, została uzyskana pełna kompatybilność/integracja poszczególnych narzędzi wchodzących w skład KSKSOW. Oprócz modelu MSP jego integralną część stanowią również program nauczania do przedmiotu podstawy przedsiębiorczości i system e-learningowy z grą decyzyjną.

¹ Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 23 grudnia 2008 r. w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz kształcenia ogólnego w poszczególnych typach szkół, opublikowane w Dzienniku Ustaw 2009, nr 4, poz. 17, str. 369.



1. Nauczanie przedsiębiorczości a przedsiębiorczość

Głównym celem edukacyjnym „podstaw przedsiębiorczości” jest *przygotowanie* ucznia do aktywnego udziału w życiu gospodarczym. Efektywna realizacja tego celu możliwa jest *wtedy*, gdy w sposób przemyślany zostaną dobrane metody pracy dydaktycznej do możliwości intelektualnych uczniów. Zastosowanie odpowiednich metod w nauczaniu przedmiotu przedsiębiorczości ma za zadanie:

- zmotywować ucznia do zdobywania i pogłębiania wiedzy,
- rozwijać zainteresowania ucznia życiem gospodarczym,
- pobudzać aktywność młodzieży do samodzielnego kreowania rozwiązań z dziedziny życia gospodarczego,
- świadomie dokonywać wyborów dalszej ścieżki edukacji i kariery biorąc pod uwagę kierunki kluczowe,
- wykształcić umiejętności praktycznego i samodzielnego zastosowania wiedzy,
- uwrażliwić młodzież na zagadnienia etyczne w biznesie i w różnych sytuacjach zawodowych.

Istotną rolę w realizacji celu nauczania podstaw przedsiębiorczości odgrywają metody pozwalające na bezpośredni kontakt ucznia ze środowiskiem biznesu. W związku z tym należy organizować w miarę możliwości szkoły: wycieczki, spotkania, wywiady z przedstawicielami organizacji gospodarczych. Szkoła, przedsiębiorstwa oraz instytucje otoczenia biznesu są uzupełniającymi się miejscami pozyskiwania wiedzy. Wiedza uzyskana podczas okresu kształcenia powinna być uzupełniona o kontakt ze środowiskiem pracy. Dzięki temu młodzi ludzie mogą zdobywać umiejętności i doświadczenie potrzebne do funkcjonowania w przedsiębiorstwie.

Najważniejszym zadaniem szkoły jest kształcenie przedsiębiorczych postaw uczniów poprzez:

- zapewnienie uczniom możliwości uzyskania wiedzy, umiejętności i kształtowania postaw przedsiębiorczych, warunkujących aktywne uczestnictwo w życiu gospodarczym,
- pomoc w rozwijaniu u uczniów umiejętności samokształcenia i samodoskonalenia



oraz zainteresowań prowadzeniem działalności gospodarczej,

- uświadamianie uczniom istoty i znaczenia dla państwa edukacyjnych kierunków kluczowych,
- wspomaganie uczniów w wyborze kierunku dalszego kształcenia,
- umożliwienie poznania specyfiki lokalnego rynku pracy.

Dlatego też bardzo potrzebna jest integracja systemu szkolnego i pozaszkolnego, tj. szkół i firm czy instytucji biznesu. Odbywać się ona może poprzez wspomniane formy współpracy, takie jak wizyty w firmach. Integracja ta pozytywnie wpływa na:

- kreowanie pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, firmy, instytucji na rynku lokalnym, regionalnym, a także ogólnopolskim,
- budowanie koncepcji przedsiębiorstwa odpowiedzialnego społecznie,
- pozyskanie potencjalnych pracowników w przyszłości (praktyki, staże, wolontariat).

Mając na uwadze szczególną rolę pracodawców w procesie kształcenia przedsiębiorczości opracowano „Model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami”, który zawiera wytyczne dotyczące kontaktów w relacji „szkoła – przedsiębiorstwa”.

Celem funkcjonowania tego modelu jest wsparcie nauczycieli w procesie nauczania przedmiotu przedsiębiorczości. Włączenie modelu do nauczania przedmiotu podstawy przedsiębiorczości, pozwoli na ukształtowanie przedsiębiorczej postawy ucznia poprzez:

- uświadomienie uczniowi potrzeby zaplanowania zarówno ścieżki edukacyjnej jak i zawodowej ze szczególnym uwzględnieniem własnych predyspozycji, wartości, potrzeb gospodarki (kierunki kluczowe) i sytuacji na rynku pracy,
- umożliwienie wykorzystania w praktyce uzyskanej wiedzy teoretycznej z zakresu przedsiębiorczości,
- uświadomienie uczniowi różnic w formach zatrudnienia.

Model ten ma z jednej strony wspomóc realizację zadań edukacyjnych w zakresie nauczania przedmiotu przedsiębiorczości, z drugiej wpłynąć na kształtowanie relacji pomiędzy edukacją a biznesem.



2. Model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami

Model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami (organizacjami) – dalej model MSP - przedstawia sieć powiązań, które powstają pomiędzy wyróżnionymi w nim podmiotami. W modelu tym przedsiębiorstwa stanowią wsparcie dla podmiotu jakim jest szkoła. Wsparcie to polega na wzmocnieniu przekazu teoretycznego, jaki daje szkoła w procesie edukacji, przekazem stricte praktycznym, jaki możliwy jest wyłącznie w warunkach rzeczywistych.

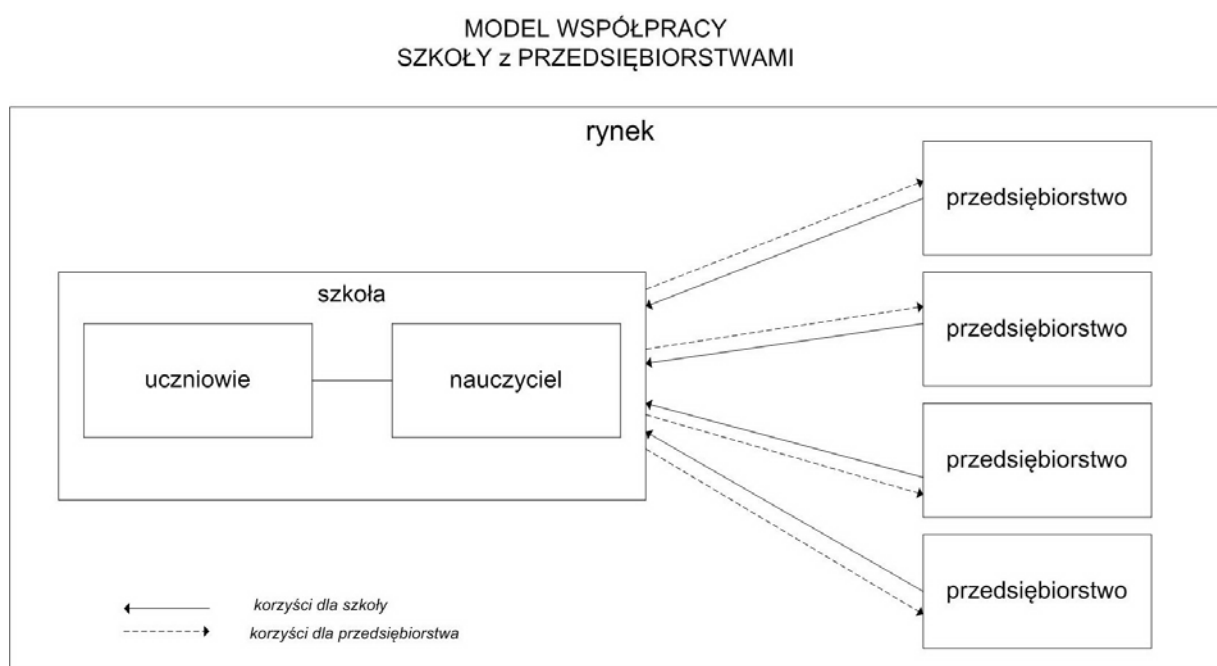
W szkole uczeń zdobywa niezbędną wiedzę teoretyczną, natomiast w przedsiębiorstwie skonfrontuje tę wiedzę z praktyką (kształcenie praktyczne). Taka integracja systemu szkolnego ze środowiskiem pracy (pracodawcami i organizacjami) pozwoli ograniczyć rozbieżności istniejące pomiędzy edukacją a rynkiem pracy. Zdobyte w ten sposób doświadczenia pozwolą młodzieży świadomie wybrać kierunek kształcenia i w przyszłości wkroczyć pewnym krokiem na rynek pracy.

Z natury modelu wynika, że również prezentowany tu model współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami w ogólnym stopniu prezentuje schemat takiej współpracy. Dzięki temu można go będzie zastosować w miarę elastycznie, niezależnie od warunków w jakich będzie stosowany. Rzeczywista bowiem współpraca pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami będzie różna dla poszczególnych regionów kraju ze względu na występujące różnice geograficzne, stopień uprzemysłowienia regionu (wynikiem czego przemysł ciężki koncentruje się w wybranych obszarach; dotyczy to np. stoczni, kopalni), ilości zarejestrowanych przedsiębiorstw, w strukturze administracyjnej (ośrodki miejskie i obszary wiejskie) itd.

Podstawową czynnością do wykonania, by model mógł zacząć funkcjonować, jest nawiązanie współpracy przez szkołę (reprezentowaną przez nauczyciela Podstaw przedsiębiorczości) z przedsiębiorstwami. Jako przedsiębiorstwo należy rozumieć zarówno firmę produkcyjną i usługową; organizację charytatywną, urząd pracy; centrum doskonalenia zawodowego, pojedyncze osoby reprezentujące rynek, na przykład właściciel firmy, jej pracownik, osoba o konkretnym zawodzie (np. aktor). W dużych ośrodkach miejskich, na obszarach o dużej koncentracji przemysłu, będzie zdecydowanie łatwiej nawiązać współpracę niż na obszarach wiejskich, gdzie będzie znacznie mniej potencjalnych podmiotów do współpracy. Model MSP jednak można zrealizować na każdym obszarze kraju, w niektórych przypadkach będzie to jedynie wymagało większego nakładu sił i zaangażowania.

Schemat modelu współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwami przedstawia rysunek 1. Pomiędzy wskazanymi w modelu podmiotami zachodzą relacje, których efektami są wymierne korzyści płynące dla wszystkich stron. Korzyści przedstawia Tabela 1 niniejszego opracowania.

Rysunek 1



Źródło: opracowanie własne.

Powyższy rysunek przedstawia model współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami a szkołą. Otoczeniem modelu jest regionalny rynek, na którym działa zarówno placówka oświatowa, przedsiębiorstwa oraz mieszkają uczniowie i nauczyciele. Zasobność tego rynku ma bardzo duży wpływ na potencjalne możliwości współpracy szkoły z przedsiębiorcami. Na obszarze regionalnego rynku funkcjonuje również regionalny rynek pracy, który w znacznym stopniu zależy od prężności działania rynku regionalnego. Rynek pracy jest cichym beneficjentem połączonych wysiłków nauczyciela, środowiska pracy i uczniów. To na rynek pracy za jakiś czas wkroczą dzisiejsi uczniowie, którzy dzięki podpatrywaniu praktyki będą lepiej przygotowani do podjęcia pracy (świadomi pracownicy), a być może staną się świadomymi pracodawcami i będą kształcić przyszłe pokolenia uczniów.



Filarem tego modelu jest osoba nauczyciela. Nauczyciel, na podstawie profilu szkoły, kierunku kształcenia młodzieży i wywiadu przeprowadzonego z uczniami, typuje potencjalnych partnerów do współpracy. Przekonuje do współpracy wybrane podmioty, ustala harmonogram, charakter i sposób przebiegu spotkań. Czuwa nad całokształtem przedsięwzięcia.

Uczniowie są beneficjentami działania nauczyciela i środowiska pracy. Dzięki zorganizowanym przez nauczyciela spotkaniom czerpią wiedzę praktyczną. Zaangażowany przedsiębiorca przy udziale nauczyciela prowadzi wykłady i warsztaty z uczniami.

Szkoła w modelu pełni funkcję zaplecza dydaktycznego (sale wykładowe) i socjalnego. Dyrekcja powinna wspierać działania nauczyciela, być otwarta na nowe pomysły. Należy pamiętać, że współpraca pomiędzy szkołą, przedsiębiorcami i uczniami wymaga dodatkowego zaangażowania nauczyciela oraz przedsiębiorcy. Motywacją do aktywnej i efektywnej współpracy są wynikające z niej określone korzyści każdej ze stron przedstawione w Tabeli 1.

Tabela 1 Korzyści ze współpracy szkoła -uczeń-przedsiębiorstwo

<i>Korzyści nauczyciela</i>	<i>Korzyści ucznia</i>	<i>Korzyści przedsiębiorcy</i>	<i>Korzyści szkoły</i>
<ul style="list-style-type: none"> • uatrakcyjnienie zajęć, • wzmocnienie przekazu poprzez połączenie teorii z praktyką, • odwołanie się do realnych przykładów, • poznanie praktyki i realiów pracy („praktyka” dla nauczyciela). 	<ul style="list-style-type: none"> • wizualizacja i poznanie rzeczywistości związanej z zatrudnieniem i rynkiem pracy, • poznanie (poprzez odczucie) zasad funkcjonowania przedsiębiorstwa, • uświadomienie sobie szans i zagrożeń związanych z prowadzeniem działalności, • możliwość zapoznania się ze specyfiką różnych zawodów, • podniesienie świadomości w 	<ul style="list-style-type: none"> • wpływ na kształcenie dzisiejszych uczniów, a jutrzejszych pracowników firmy. • promocja firmy (np. poprzez umieszczenie reklamy firmy na stronach internetowych szkoły; artykuły dotyczące współpracy w lokalnej prasie, baner reklamowy na elewacji szkoły, bilbord na terenie placówki,) • wzmocnienie wizerunku firmy 	<ul style="list-style-type: none"> • wzmocnienie potencjału edukacyjnego, • podniesienie jakości kształcenia, • wzrost atrakcyjności placówki (ciekawe zajęcia), • wzrost konkurencyjności placówki, • wzrost prestiżu szkoły na rynku



	podejmowaniu decyzji edukacyjnych i zawodowych.	jako firmy odpowiedzialnej społecznie,	
--	---	--	--

Źródło: opracowanie własne.

Podstawowym elementem modelu MSP jest szkoła reprezentowana przez nauczyciela uczącego przedsiębiorczości, dlatego w dalszej części opracowania uwaga autorów skupiać się będzie na osobie nauczyciela, a dokładniej na zadaniach jakie przed nim staną w trakcie realizacji projektu MSP.

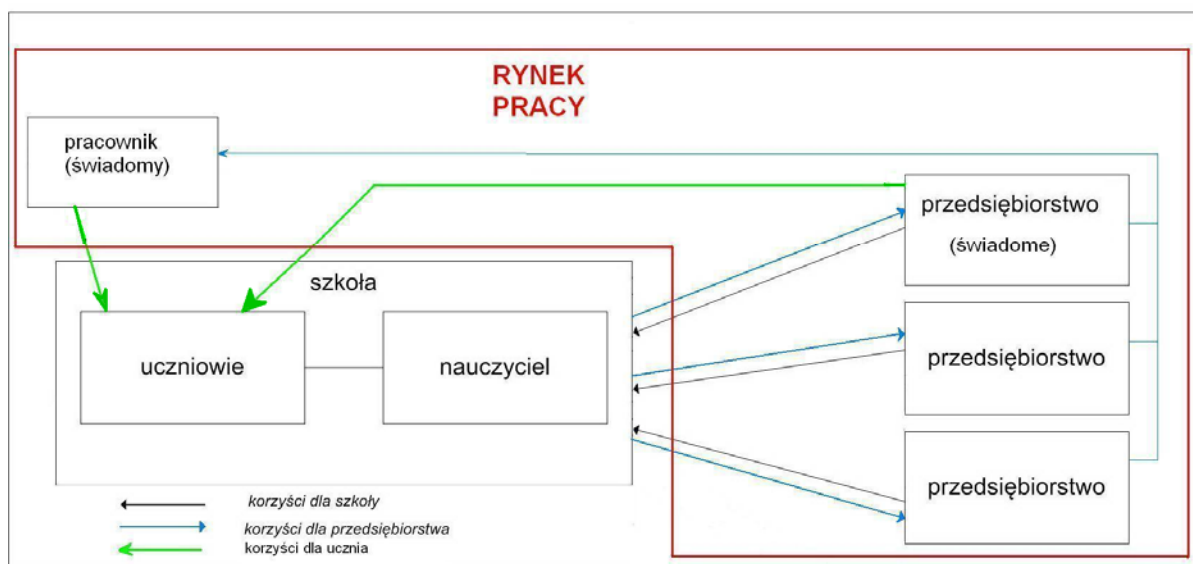
Jak wspomniano wyżej, podstawową funkcjonalnością modelu jest nawiązanie i prowadzenie współpracy z przedsiębiorstwem. Dlatego też niniejsze opracowanie ma za zadanie wspomaganie nauczyciela w realizacji tego etapu. Kolejne rozdziały, przedstawiają możliwe formy nawiązywania współpracy z przedsiębiorstwami, wskazówki dla nauczyciela dotyczące sposobu nawiązania współpracy oraz informacje na temat efektywnego poszukiwania przedsiębiorstw.

Realizacja projektu MSP oprócz opisanych powyżej korzyści daje również rezultaty długofalowe, których skutki będą odczuwalne dopiero za kilka lat, wtedy to dzisiejsi uczniowie staną się absolwentami i wkroczą na rynek pracy, będą świadomymi i dobrze wykwalifikowanymi pracownikami co pozytywnie wpłynie na sytuację na rynku pracy.

Długofalowe rezultaty realizacji projektu MSP przedstawia rysunek nr 2.

Rysunek 2

MODEL WSPÓŁPRACY SZKOŁY Z PRZEDSIĘBIORCAMI W DZIAŁANIACH DŁUGOFALOWYCH



Źródło: opracowanie własne.

Długofalowymi rezultatami realizowania projektu MSP są zmiany lokalnego rynku pracy. Uczniowie w konsekwencji udziału w MSP dokonują lepszego, bardziej świadomego wyboru kierunku kształcenia, a w konsekwencji trafiają na rynek pracy ludzie dobrze przygotowani do rozpoczęcia aktywności zawodowej. Mamy do czynienia z pracownikiem świadomym, czyli takim, który wie czego będzie od niego oczekiwał przyszły pracodawca, dzięki temu szybciej znajdzie zatrudnienie. Powstaną również świadome przedsiębiorstwa założone i prowadzone przez osoby korzystające w przeszłości z modelu MSP, którzy z pewnością, rozumiejąc potrzebę takich przedsięwzięć, będą uczestniczyć w nich i szkolić następne pokolenia uczniów. Dzięki temu na lokalnym rynku pracy pojawią się wykwalifikowani pracownicy i nowi pracodawcy.

3. Formy współpracy między szkołą a przedsiębiorstwami

Ważnym elementem modelu MSP są formy współpracy pomiędzy szkołą a przedsiębiorstwem czy instytucją. Ich różnorodność daje nauczycielowi możliwość wyboru formy współpracy i odpowiednie dopasowanie do tematu jednostki dydaktycznej a jednocześnie pozwala na uwzględnienie dostępności do różnych rodzajów przedsiębiorstw, urzędów, instytucji.



Przykładowymi formami współpracy mogą być:

- wizyty w firmach: wyjście na wcześniej formalnie omówione i przygotowane spotkania młodzieży z przedsiębiorcą by mogli poznać, procedury i mechanizmy działania firmy w rzeczywistych warunkach, a także uświadomić młodzieży charakterystyczne cechy poznawanych zawodów,
- spotkania w instytucjach otoczenia biznesu np.: wycieczki kilkugodzinne do urzędów czy instytucji, które są nieodłącznym elementem działalności i funkcjonowania każdego przedsiębiorcy np. do Urzędu Pracy, Urzędu Statystycznego, Urzędu Skarbowego, Biura Karier, czy całodniowe jak do GPW w Warszawie. Wycieczki te mają na celu informowanie młodzieży, gdzie znajduje się taka instytucja, jaki rodzaj problemów można w nich rozwiązać, a co najważniejsze, przełamanie bariery powszechnego lęku przed załatwianiem spraw w różnych urzędach,
- lekcje z udziałem przedsiębiorców, pracowników instytucji otoczenia biznesu, specjalistów w zakresie kompetencji składowych Programu Nauczania Podstawy Przedsiębiorczości: zapraszanie na wybrane jednostki dydaktyczne przedstawicieli firmy, którzy wyjaśnialiby problemowe zagadnienia w odniesieniu do specyfiki firmy i własnego doświadczenia. Ponadto odpowiadałoby na nurtujące młodzież pytania,
- projekty: realizowanie projektu uczniowskiego z wybranej jednostki dydaktycznej, w którym uczniowie poznają od strony praktycznej istotę działalności gospodarczej, zasadę funkcjonowania podmiotu gospodarczego czy reguły tworzenia np. biznesplanu.

Właściwa realizacja poszczególnych jednostek dydaktycznych wymaga regularnego kontaktu ze wskazanymi podmiotami. Spotkania powinny odbywać się jak najczęściej, równomiernie rozłożone w czasie całego cyklu kształcenia ze względu na ograniczenia czasowe poszczególnych jednostek dydaktycznych. Mając na uwadze efektywność podjętych działań zaleca się planowanie spotkań młodzieży z przedsiębiorcą/instytucją w oparciu o propozycje wyszczególnione w Tabeli nr 2.



Tabela 2 Propozycje spotkań młodzieży z przedsiębiorcą / instytucją

Nazwa kompetencji	Jednostka dydaktyczna	Propozycja spotkania
Kompetencja: Komunikowanie się	<ul style="list-style-type: none"> Asertywność, Informacja : sposoby i formy porozumiewania się, Konflikty – powstawanie i metody ich rozwiązywania 	<ul style="list-style-type: none"> Pedagog, Osoba pracująca w telemarketingu, Mediator policyjnym, Doradca zawodowym.
Kompetencja: Autoprezentacja	<ul style="list-style-type: none"> Autoprezentacja, Stres w naszym życiu, Rozmowa kwalifikacyjna kluczem do sukcesu, Cechy osobowościowe. 	<ul style="list-style-type: none"> Stylista, Wizażysta, Przedstawiciel firmy rekrutacyjnej.
Kompetencja: Wiedza o gospodarce	<ul style="list-style-type: none"> Wzrost gospodarczy, Inflacja, Warszawska Giełda Papierów Wartościowych, Bezrobocie, Kredyty i lokaty bankowe, Polityka fiskalna państwa, System emerytalny, Popyt i jego determinanty, Podaż i jego determinanty, Równowaga rynkowa, Zmiany stanów równowagi, 	<ul style="list-style-type: none"> Wycieczka do Urzędu Statystycznego, Wycieczka do Biura Maklerskiego, Pracownik Powiatowego Urzędu Pracy, Pracownik lokalnego banku, Pracownik Urzędu Skarbowego, Agent wybranego OFE, Przedstawiciel lokalnej firmy ekspedycyjnej, produkcyjnej.
Kompetencja: Podstawy biznesu	<ul style="list-style-type: none"> Cele działania przedsiębiorstw, Podejmowanie działalności gospodarczej, Rejestracja działalności gospodarczej, Nawiązanie stosunku pracy, Wynagrodzenia pracownika, Biznes plan, Planowanie działalności gospodarczej. 	<ul style="list-style-type: none"> lokalny przedsiębiorca np. rodzicem ucznia, właścicielem znanej firmy w regionie np. piekarni, sklepiku osiedlowego, firmy eksportującej/ importującej produkty, świadczącej usługi komputerowe.
Kompetencja: Planowanie kariery	<ul style="list-style-type: none"> Motywacja, Ja na rynku, Planowanie własnej kariery 	<ul style="list-style-type: none"> Biuro Karier, które znajdują się przy uczelniach, Doradca zawodowy.



zawodowej	zawodowej.	
Kompetencja: Podejmowanie decyzji	<ul style="list-style-type: none"> • Proces planowania i analizowania, • Podejmowanie decyzji, • Racjonalność w podejmowaniu decyzji, • Wartość w życiu człowieka a etyka. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ratownik medyczny, • Makler giełdowy, • Doradca finansowy.

Źródło: opracowanie własne.

Należy pamiętać, iż nawiązanie współpracy w ramach jednej z wymienionych form powinno stanowić uzupełnienie poruszanego tematu lekcji. Realizacja danego przedsięwzięcia musi służyć realizacji treści programowych przedmiotu.

Przykładowe konspekty przedsięwzięć w odniesieniu do wybranych jednostek tematycznych modelu kompetencji Programu Nauczania Podstawy Przedsiębiorczości stanowią załączniki od 3 do 8 niniejszego opracowania.

4. Sposób nawiązania kontaktu z przedsiębiorcami oraz instytucjami otoczenia biznesu

Nawiązanie kontaktu z przedsiębiorcą nie jest zadaniem łatwym, nauczyciel musi wykazać się zdolnościami negocjacyjnymi, elokwencją i darem przekonywania. W związku z powyższym poniżej przedstawiono instrukcję nawiązania takiej współpracy. Instrukcja podzielona jest na pięć etapów:

1. Określenie potrzeb.
2. Stworzenie bazy potencjalnych partnerów.
3. Nawiązanie kontaktu.
4. Przedstawienie korzyści współpracy.
5. Przygotowanie przedsięwzięcia w zależności od wybranej formy współpracy.



Krok 1 Określenie potrzeb

Rozpoczynając proces poszukiwania przedsiębiorstw, z którymi szkoła może nawiązać współpracę, należy zacząć od określenia potrzeb w zakresie nauczania przedmiotu przedsiębiorczości. Nauczyciel powinien określić, w jakich obszarach programu nauczania taka współpraca byłaby najbardziej użyteczna. W przypadku instytucji otoczenia biznesu wybór zależy od celu jaki nauczyciel chce osiągnąć. I tak na przykład, chcąc zapoznać ucznia z procesem poszukiwania pracy, należy nawiązać kontakt z lokalnym Urzędem Pracy.

Dzięki temu w dalszej części możliwe będzie lepsze dopasowanie rodzaju przedsiębiorstwa lub osoby, z którą podjęta zostanie współpraca przy realizacji konkretnej jednostki lekcyjnej.

Krok 2 Stworzenie bazy potencjalnych partnerów

Kiedy już nauczyciel określi do jakich tematów, w ramach przedmiotu, chciałby zaprosić przedstawicieli biznesu, wówczas przechodzi do określenia możliwości. Proces poszukiwania firmy rozpocząć należy od stworzenia katalogu firm lub osób, z którymi szkoła chciałaby nawiązać kontakt. Pomocna może być w tym propozycja bazy firm umieszczona w tabeli 3, niniejszego opracowania. Typowanie firm najłatwiej rozpocząć od przeszukania zasobów internetowych np. za pomocą wyszukiwarek. Narzędzie to umożliwia wyszukanie firm według takich kryteriów jak branża czy lokalizacja.

Przy doborze firm nie należy kierować się profilem szkoły (liceum ogólnokształcące, technikum, szkoła zawodowa). Wszystkie z tych szkół realizują taką samą podstawę programową. Jednakże uwagę należy zwrócić na lokalizację firmy. Miejsce, w którym działa firma musi być relatywnie łatwo dostępne, tzn. powinno znajdować się na terenie miasta, gminy, powiatu, województwa.

Warto zwrócić uwagę na opinię na temat danej firmy wśród znajomych, pracowników, rodziców uczniów. Im większa liczba wytypowanych firm, tym wyższe prawdopodobieństwo nawiązania współpracy.

Nauczyciel powinien w pierwszej kolejności porozmawiać z rodzicami uczniów, istnieje bowiem duże prawdopodobieństwo, że któryś z nich prowadzi przedsiębiorstwo, bądź pracuje w przedsiębiorstwie, które przy pomocy rodzica mogłoby nawiązać współpracę ze szkołą.



Krok 3 Nawiązanie kontaktu

Pierwszy kontakt z wytypowaną firmą, powinien być kontaktem telefonicznym, bądź mailowym. Z jednej strony pozwoli to oszczędzić czas i wysiłek nauczyciela, z drugiej strony nie zakłóci pracy firmy. Wyrażając chęć współpracy z daną firmą, należy zawrzeć w mailu lub poruszyć w rozmowie telefonicznej następujące kwestie: cel współpracy, np. zaznajomienie uczniów ze środowiskiem pracy poprzez odbycie wizyty w firmie, oraz korzyści płynące dla przedsiębiorstwa z tytułu nawiązania współpracy. Scenariusz rozmowy z firmą stanowi załącznik numer 2 niniejszego opracowania, przykładowy list znajduje się w załączniku nr 1.

W przypadku uzyskania pozytywnej odpowiedzi należy nawiązać kontakt bezpośredni z upoważnioną do tego osobą z firmy bądź instytucji.

Spotkanie w firmie bądź instytucji, powinno być poprzedzone opracowaniem zasad współpracy to jest: terminarza spotkań, formę współpracy (np. wizyta w firmie), wielkość grup uczniów, zasady promocji przedsiębiorcy przez szkołę.

Krok 4 Przedstawienie korzyści współpracy

Przedsiębiorcy nie są zobowiązani do podjęcia współpracy, niemniej jednak mają interes w takiej współpracy. Ważnym elementem spotkania jest przedstawienie korzyści wynikających z podjętej współpracy dla przedsiębiorstwa czy instytucje. Potencjalne korzyści wynikające ze współpracy ze szkołą przedstawia Tabela 1 opracowania. W każdym przypadku należy wyartykułować przedsiębiorcy korzyści jakie może mu przynieść taka współpraca. Należy oczekiwać, iż najsilniejszym rodzajem motywacji dla podjęcia współpracy przez przedsiębiorcę będzie promocja jego firmy. W przypadku instytucji otoczenia biznesu tj. urzędy pracy, motywacją może być wykreowanie pozytywnego wizerunku wśród społeczeństwa. W związku z powyższym silny nacisk położyć należy na przedstawienie potencjalnych działań szkoły nastawionych na uzyskanie powyższego celu.



Krok 5 Przygotowanie przedsięwzięcia w zależności od wybranej formy współpracy

Ustalenia rozmowy mogą przybrać formę pisemną. W takim przypadku umowa może regulować zagadnienia dotyczące zobowiązań współpracujących stron, jednak nie jest ona elementem koniecznym. W praktyce większość przedsiębiorców – jeżeli będą to jednorazowe spotkania – nie będzie wymagała podpisywania umów o współpracy.

W zależności od wybranej formy współpracy, po wstępnej rozmowie telefonicznej bądź kontakcie mailowym, należy sporządzić wspólnie z przedsiębiorstwem konspekt lekcji lub przedsięwzięcia. Pozwoli on na przygotowanie się obydwu stron do spotkania, tym samym umożliwi sprawne przeprowadzenie wizyty, lekcji czy innej formy aktywizującej ucznia. Konspekt takiego przedsięwzięcia powinien być spójny z tematem lekcji przeprowadzonej zgodnie z programem nauczania. Przykładowe konspekty przedsięwzięć w odniesieniu do wybranych jednostek tematycznych modelu kompetencji Programu Nauczania Podstawy Przedsiębiorczości stanowią załącznik od 3 do 8 niniejszego opracowania.

Nawiązanie współpracy wiąże się z dodatkowym zaangażowaniem ze strony nauczyciela jak i przedsiębiorcy. Nawiązując kontakt z przedsiębiorcą, nauczyciel powinien określić ramy czasowe np. rozmowa telefoniczna 5 minut, spotkanie w celu ustalenia szczegółów wizyty 20 minut etc. Pozwoli to przedsiębiorcy na zaplanowanie czasu potrzebnego na współpracę.

5. Baza informacji na temat firm i instytucji otoczenia biznesu

Współpracę najłatwiej jest nawiązać z firmami, które posiadają status firmy odpowiedzialnej społecznie. Pojęcie to informuje, że firma taka aktywnie wspiera rozwój nauki i przedsiębiorczości poprzez współpracę ze szkołami, uczelniami, organizacjami studenckimi etc. Najnowszy ranking firm odpowiedzialnych społecznie pokazuje Tabela 3.



Tabela 3 Szesnaście firm odpowiedzialnych społecznie

Pozycja	Pozycja w 2009 roku	Pozycja w 2008 roku	Pozycja w 2007 roku	Firma	Podstawy społecznej odpowiedzialności	Relacje z Klientami	Relacje z partnerami biznesowymi	Relacje z pracownikami	Odpowiedzialność ekologiczna	Zaangażowanie społeczne	Suma	Branża
1	2	1	4	Danone	100	100	78	97	97	100	572	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
2	1	2	12	Kompania Piwowarska	98	88	88	83	84	100	541	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
3	-	-	-	Procter & Gamble	100	81	70	97	89	100	537	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
4	3	-	2	Toyota Motor Poland	73	83	100	92	100	70	518	produkcja przemysł.
5	14	-	-	Toyota Motor Manufacturing Poland	93	83	76	74	100	90	516	produkcja przemysł.
6	23	18	7	Bank Zachodni WBK	90	85	70	92	64	93	494	bankowość i ubezpiec.
7	4	6	16	British American Tobacco Polska	80	82	50	100	89	90	491	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
8	-	-	-	IKEA Retail	78	71	88	85	84	82	488	handel, logist., usługi
9	12	-	-	Mars Polska	80	78	78	95	84	72	487	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
10	32	-	-	Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo	100	70	75	66	84	90	485	paliwa i energetyka
11	19	-	-	IBM	86	87	80	62	82	85	482	telekom., IT, AGD
12	10	17	18	GlaxoSmithKline	70	79	63	94	82	92	480	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
13	9	23	-	Coca-Cola HBC Polska	78	80	73	87	89	72	479	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
14	17	12	13	Polski Koncern Naftowy ORLEN	83	85	60	64	89	93	474	paliwa i energetyka
15	26	-	-	Polpharma SA	98	82	73	61	76	82	472	przemysł spożywczy, farmacja, chemia gosp.
16	5	5	-	Tesco Polska	63	53	83	87	97	84	467	handel, logist., usługi

Źródło: http://g.infor.pl/p/_wspolne/pliki/200000/csr_2010_200426.pdf.

W sytuacji, kiedy jest to niemożliwe, należy nawiązać współpracę z przedsiębiorstwami, które mają pozytywną opinię na lokalnym bądź regionalnym rynku. Opinie na temat danej firmy pozyskać można z innych szkół, lokalnej prasy, urzędów pracy, czy w miarę możliwości klientów firmy.

W przypadku, gdy szkoła nie ma możliwości nawiązania współpracy z żadnym przedsiębiorstwem ze względu na geograficzne położenie placówki oświatowej lub niechęć ze strony przedsiębiorców, należy o taką współpracę zwrócić się do instytucji otoczenia biznesu takich jak:

1. urzędy (poszczególne wydziały lub komórki wedle zainteresowań),
2. instytucje finansowe,
3. organizacje charytatywne,
4. organizacje pracodawców:



- Stowarzyszenie Techniczne Odlewników Polskich,
- Business Centre Club,
- Związek Rzemiosła Polskiego,
- Ogólnopolska Izba Gospodarcza Drogownictwa,
- Stowarzyszenie Elektryków Polskich,
- Konfederacja Pracodawców Polskich,
- Krajowa Izba Gospodarcza,
- Stowarzyszenie Inżynierów i Techników Mechaników Polskich,
- Izba Gospodarcza Gazownictwa,
- Polska Izba Przemysłowo-Handlowa Budownictwa,
- Naczelna Rada Zrzeszeń Handlu i Usług.

Każda z powyższych instytucji, urzędu czy organizacji posiada kompetentną kadrę, która w sposób fachowy, w oparciu o posiadane dane statystyczne oraz bezpośredni kontakt z przedsiębiorcami może przekazać i przybliżyć młodzieży zagadnienia zawarte w treściach kształcenia.



Załączniki

W dalszej części opracowania znajdują się załączniki, które mają pomóc nauczycielowi w nawiązaniu kontaktu z przedsiębiorcą.

Załącznik numer 1 stanowi szablon listu jaki nauczyciel może skierować do przedsiębiorcy w celu nawiązania współpracy. Załącznik numer 2, to scenariusz rozmowy pomiędzy nauczycielem a przedsiębiorcą, wskazujący w jaki sposób przeprowadzić rozmowę. Załączniki numer od 3 do 8, stanowią przykładowe konspekty form współpracy, odnoszą się bezpośrednio do jednostek dydaktycznych Programu Nauczania Podstawy Przedsiębiorczości. Należy zaznaczyć, że przedstawione opracowania tj. list, scenariusz rozmowy, czy konspekty form współpracy, są jedynie propozycją przeprowadzenia danej czynności, mogą być zatem dowolnie modyfikowane przez nauczyciela.



Załącznik nr 1

Przykład listu nawiązującego kontakt z przedsiębiorcą/institucją

<p>Nadawca Pieczętka szkoły</p>	<p>Miejscowość, data</p>
<p>Zwrot grzecznościowy: Szanowni Państwo.</p>	<p>Adresat: <i>(piszemy zawsze do osoby zajmującej najwyższe stanowisko)</i> Nazwa firmy Adres firmy</p>
<p><i>W tej części listu powinny być zawarte informacje, kto i w jakim celu proponuje współpracę, np. Celem jest podzielenie się z młodzieżą wiedzą i doświadczeniem, jakie Państwo posiadacie.</i></p>	
<p><i>Tu powinny być zawarte: pozytywne informacje o firmie, określenie na czym ma polegać ta współpraca, ich korzyściami dla szkoły, korzyściami dla przedsiębiorstwa, np.</i></p> <p>Współpraca ta oparta na bezpośrednich kontaktach przedstawicieli firmy z młodzieżą po wcześniejszych ustaleniach z nauczycielem prowadzący zajęcia. Chcielibyśmy, żeby przedstawiciel Państwa przedsiębiorstwa zaprezentował określone zagadnienia w odniesieniu do realiów firmy.</p>	
<p>Ta część listu powinna zawierać posumowanie i wyrażenie chęci nawiązania współpracy, np.</p> <p>Dziękujemy za zrozumienie naszych potrzeb i liczymy na konstruktywną współpracę . Nawiązanie współpracy należy potwierdzić pod numerem telefonu</p>	
<p>Zwrot grzecznościowy: Z poważaniem Odręczny podpis nauczyciela</p>	



Załącznik nr 2

Scenariusz rozmowy wstępnej nauczyciela z przedsiębiorstwem/instytucją otoczenia biznesu:

Przed rozmową telefoniczną należy:

- zgromadzić informacje na temat przedsiębiorstwa bądź instytucji, do której telefonujemy tj. opinia nt. firmy, rodzaj oferowanych usług bądź produktów, lokalizacja etc.
- wybrać ciche i spokojne miejsce,
- przygotować papier i długopis, by mieć możliwość robienia notatek,
- zadbać o to, by nikt nie przeszkadzał w prowadzeniu rozmowy.

Scenariusz rozmowy - propozycja:

Dzień dobry! Mówi <TWOJE IMIĘ I NAZWISKO> ze szkoły <NAZWA TWOJEJ SZKOŁY>. Jestem nauczycielem/wychowawcą (nauczyciel może podać nazwę nauczanego przedmiotu). Chciałbym/chciałabym porozmawiać z Państwem na temat możliwości nawiązania współpracy. Mogę prosić o kontakt do osoby, której mógłbym/mogłabym przedstawić moją propozycję? (Z kim mógłbym/mogłabym porozmawiać na temat mojej propozycji?)

Krok 1 - przedstaw rozmówcy problem.

Osoby doświadczone wiedzą jak ważną jest decyzja wyboru zawodu i jak ogromny wpływ ma na całe przyszłe życie zawodowe młodych ludzi. Dlatego też chcąc pomóc uczniom w tym trudnym wyborze zawodu poszukujemy firm/instytucji z otoczenia biznesu, które zechcą przybliżyć im sposób w jaki funkcjonują oraz jakie mają powiązania z rynkiem.

Wierzimy, że takie zajęcia pomogą uczniom poznać specyfikę pracy w firmie na interesujących ich stanowiskach, jak też zdiagnozować swoje predyspozycje i oczekiwania dotyczące konkretnego zawodu. Taka wiedza ułatwi im podjęcie decyzji zawodowych, a w konsekwencji odnalezienie swojego miejsca na rynku pracy. Przyniesie to korzyści zarówno uczniom jak i ich przyszłym pracodawcom: pracownik, który robi to co lubi, pracuje efektywniej.

Krok 2 - zaproponuj współpracę, przedstaw korzyści.



Przede wszystkim chciałbym/chciałabym zapytać, czy spotkaliście się Państwo z propozycją współpracy ze szkołą? Z uruchomienia programu współpracy placówki oświatowej i firmy płynnie wiele korzyści dla obu stron.

Zapewne chcielibyście Państwo, by w Waszych firmach pracowali ludzie dobrze wykształceni i ukierunkowani na realizację konkretnych zadań, kompetentni. Dziś właśnie macie Państwo szansę (okazję) zainteresowania swoją działalnością młodych ludzi. Uczeń, świadomy oczekiwań przyszłych pracodawców, będzie zdobywał wiedzę i doświadczenie użyteczne w danym zawodzie.

Stanie się wartościowym pracownikiem, takim jakiego Państwo potrzebujecie.

Podejmując z nami współpracę staniecie się Państwo firmą świadomą i odpowiedzialną społecznie: tzn. taką, dla której oprócz osiągania maksymalnych zysków, ważne jest kształtowanie swojego najbliższego otoczenia. W ramach naszej współpracy otrzymacie Państwo certyfikat potwierdzający udział w programie. Proszę mi wierzyć, że wielu potencjalnym klientom nie będzie obojętny fakt, że angażujecie się Państwo w taką akcję i z pewnością zainteresują się Państwa produktami.

Na terenie szkoły umieściliśmy gablotę reklamową firm oraz instytucji współpracujących z naszą szkołą; zachęciliśmy uczniów, rodziców i nauczycieli do skorzystania z ich oferty, by w ten sposób podziękować za współpracę.

Krok 3 - umów się na spotkanie.

W najbliższym czasie prześlę Państwu propozycję współpracy <JEDNA FORMA WSPÓŁPRACY>.

Chciałbym/chciałabym omówić go z Państwem osobiście, chętnie wysłucham Państwa sugestii (propozycji).

Kiedy moglibyśmy umówić się na spotkanie?



Krok 4 - podsumuj rozmowę.

Jesteśmy przekonani, że współpraca z Państwem będzie korzystna dla obu stron. Jesteśmy pewni, że przy odrobinie dobrej woli i wspólnej pracy możemy zbudować świetne partnerstwo. Do zobaczenia <DATA I GODZINA SPOTKANIA>.



Załącznik nr 3

Konspekt wizyty w GUS

Kompetencja nr 3 – Wiedza o gospodarce

Jednostka dydaktyczna nr 10 - Wzrost gospodarczy

Cel spotkania:

- utrwalenie wiedzy dotyczącej wzrostu gospodarczego,
- pokazanie sposobu wyliczania mierników ekonomicznych wzrostu gospodarczego: PKB (Produkt Krajowy Brutto), PNB (Produkt Narodowy Brutto), DN (Dochód Narodowy).
- poznanie celu i sposobu działania GUSu

Krok 1

Nauczyciel kontaktuje się z najbliższą szkołą placówką GUS, informuje, że chciałby przyjechać do GUS- u z grupą uczniów. Wyjaśnia, że w ten sposób chciałby zrealizować program nauczania na temat: Wzrost Gospodarczy.

Nauczyciel w kilku zdaniach przedstawia cel spotkania. Nauczyciel powinien dokładnie zaplanować jaki materiał będzie chciał przerobić ze swoimi uczniami i przekazać te informacje pracownikowi GUS, który będzie przyjmował wycieczkę w siedzibie GUS. Takie ustalenia są niezbędne ponieważ wiedza którą może przekazać pracownik GUS znacznie wykracza poza szkolny program nauczania i musi on wiedzieć, które zagadnienia omówić, a które pominąć. Zakres materiału określa jednostka dydaktyczna – wzrost gospodarczy w Programie Nauczania Podstawy przedsiębiorczości.

Krok 2

Nauczyciel musi się przygotować do wycieczki. Ustala termin spotkania, określa jego przybliżony czas trwania. Nauczyciel organizuje wycieczkę.



Na miejscu, w GUS-ie, przedstawia umówioną osobę, wyjaśnia uczniom rolę, którą na wycieczce będzie pełnił pracownik GUS. Po takim wprowadzeniu pracownik GUS rozpoczyna omawianie tematu. Nauczyciel powinien cały czas kontrolować przebieg zajęć, tak aby przerobić cały zaplanowany materiał, nie dopuszczać do zmiany tematu i dbać o dyscyplinę tak, aby zajęcia przebiegały w miłej i spokojnej atmosferze.

Przykładowe pytania, które zadać może nauczyciel pracownikowi pracownik GUS

1. W jaki sposób naliczany jest PKB w Polsce?
2. Jak zmienia się PNB Polski w kolejnych latach?
3. Jak wysokość dochodu narodowego Polski odnosi się do dochodu narodowego krajów Unii Europejskiej?
4. Który z krajów Unii Europejskiej cechuje się najwyższym (najniższym) wzrostem gospodarczym w danym roku?, czym jest to uwarunkowane?
5. Czym zajmuje się GUS, jakie są z tego korzyści?

Krok 3

Nauczyciel wraz z uczniami dziękuje za spotkanie, rozmawia z uczniami na temat kolejnej wizyty (np. w ramach jednostki dydaktycznej: inflacja), wraz z pracownikiem GUS-u dokonują podsumowania i ustalają możliwy cel kolejnego spotkania.



Załącznik nr 4

Konspekt wizyty „szkolnej” kadrowej

Kompetencja nr 4 - Podstawy biznesu

Jednostka dydaktyczna nr 4 - Nawiązanie stosunku pracy

Cel spotkania:

- zapoznanie młodzieży z rodzajami umów o pracę oraz cywilno-prawnymi,
- wyjaśnienie różnic wynikających z formy zatrudnienia,
- uświadomienie praw i obowiązków wynikających z poszczególnych umów,
- wskazanie najczęściej łamanych paragrafów umowy o pracę.

Krok 1.

Nauczyciel może na pierwszych zajęciach przeprowadzić ankietę wśród uczniów odnośnie zatrudnienia rodziców, w której wyłoni potrzebnych gości do poszczególnych jednostek dydaktycznych (może znaleźć wśród rodziców osobę zajmującą się tą tematyką). Jeśli wśród rodziców nikt nie będzie fachowcem w tej dziedzinie to zaprasza na lekcję kadrową zatrudnioną w szkole (najłatwiejszy sposób). Następnie w bezpośrednim kontakcie zaprasza na zajęcia w szkole. Po uzyskaniu zgody gościa nauczyciel ustala z nim datę i miejsce spotkania, wybiera formę i rodzaj ćwiczeń z młodzieżą. Nauczyciel zapewnia potrzebne gościowi środki dydaktyczne do pracy na zajęciach z młodzieżą.

Krok 2.

Nauczyciel przedstawia zaproszonego gościa/kadrową oraz określa cele, jakie chce uzyskać podczas spotkania z młodzieżą. Gość przychodząc na lekcję przynosi np. skserowane dla każdego ucznia trzy egzemplarze wzory umów (umowa o pracę, dzieło, zlecenie). Każdy uczeń musi wskazać takie same elementy zawarte w każdej z umów. Gość prosi o wypełnienie przykładowej umowy zlecenia w parach (uczeń-uczeń) i wzajemne ich zatwierdzenie. Nauczyciel dba o porządek i sprawność przebiegu ćwiczeń.

Przykładowe pytania uczniów do zaproszonego gościa:



1. Czym różni się umowa zlecenie od umowy o dzieło?
2. Co stanowi źródło prawa w umowach o pracę a co w umowach cywilnoprawnych?
3. Która umowa jest korzystniejsza dla pracownika?
4. Jakie umowy są najczęściej sporządzane w przypadku zatrudnienia w Pani/a firmie?
5. Które zapisy w ramach umów cywilnoprawnych są obligatoryjne, a do których można odwołać się do Kodeksu Cywilnego?
6. Dlaczego pracodawcy zatrudniają studentów i młodzież na umowę zlecenie?

Krok 3.

Nauczyciel pomaga młodzieży w wysunięciu wniosków i podsumowuje spotkanie. Może dokonać ewaluacji spotkania poprzez rozdanie młodzieży przygotowanej wcześniej ankiety (prosta i krótka). Dzięki niej może dowiedzieć się czy taka forma zajęć jest potrzebna, atrakcyjna oraz czy zaproszony gość okazał się osobą odpowiednią dla przedstawionych treści. Na koniec zajęć uczniowie dziękują zaproszonemu gościowi.

Przykładowa ankieta ewaluacyjna ze spotkania.

Ankieta ewaluacyjna

Data spotkania:

Temat:

Cecha Ocena	Forma zajęć	Atmosfera na zajęciach	Przydatność zajęć	Sposób prowadzenia
+ dobrze				
± obojętne				
- źle				
! uwagi				

Instrukcja: Oceń każdą cechę spotkania wstawiając znak X w odpowiedniej komórce tabeli.



Załącznik nr 5

Konspekt wizyty „rodzica przedsiębiorcy”.

Kompetencja nr 4 – Podstawy biznesu

Jednostka dydaktyczna nr 8-9 - Planowanie działalności gospodarczej

Cel spotkania:

- wskazanie plusów i minusów samozatrudnienia,
- uświadomienie jak ważny jest pomysł na swoją działalność,
- pokazanie, iż każde hobby może okazać się dobrym pomysłem na własną firmę,
- przedstawienie analizy SWOT do wybranych pomysłów.

Krok 1.

Nauczyciel nawiązuje kontakt ze znanym lokalnym przedsiębiorcą (w przypadku liceum branża nie ma znaczenia natomiast, chodzi o technikum to najlepiej zbliżone do kierunku kształcenia). Może też nawiązać współpracę z Centrum Młodego przedsiębiorcy czy Akademickimi Inkubatorami Przedsiębiorczości znajdującymi się na uczelniach, które prowadzą zajęcia ze studentami o takiej tematyce, i mogłyby poprowadzić w naszej szkole. Jest to alternatywa, która jest atrakcyjna dla młodzieży (kontakt ze środowiskiem studenckim).

Nauczyciel jest zobowiązany na spotkaniu poprzedzającym właściwe zajęcia z zaproszonym gościem a młodzieżą, wprowadzić go w treści kształcenia z danego tematu (potrzebne jest to ze względu na ramy czasowe lekcji oraz dużą wiedzę i doświadczenie gościa) i określić, które zagadnienia poruszamy, a których nie.

Krok 2.

Nauczyciel przedstawia zaproszoną osobę, po czym dokonuje wprowadzenia do tematu. Jest on jednocześnie odpowiedzialny za przygotowanie pomocy dydaktycznych z uwzględnieniem potrzeb przedsiębiorcy. Następnie, w zależności od liczby uczniów, dzieli ich na grupy robocze (wskazane jest by ta jednostka dydaktyczna była prowadzona metodą projektów). Następnie każda grupa metodą „burzy mózgów” sporządza listę pomysłów na własną działalność (dobrze



jeśli, będą one wynikały z hobby młodzieży). Przedsiębiorca wraz z młodzieżą dokonuje analizy pomysłów w nawiązaniu do realnych warunków istniejących na rynku lokalnym oraz przedstawia swój pomysł na własną firmę. Gość przeprowadza analizę SWOT na przykładzie swojej firmy. Młodzież dokonuje wyboru pomysłu i charakterystyki działalności oraz ustala wstępne założenia do sporządzenia biznesplanu.

Przykładowe pytania ucznia do przedsiębiorcy:

1. Co przyczyniło się do samozatrudnienia?
2. Skąd pomysł na własną firmę?
3. Jakie minusy dla rodziny i siebie wypływają z pracy na własny rachunek?
4. Czego się najbardziej obawia osoba przed założeniem firmy?
5. Jakie instytucje udzielają pomocy w przygotowaniu biznesplanu?
6. Która część biznesplanu sprawia kłopot w przygotowaniu?

Krok 3.

Zakończenie zajęć to posumowanie spotkania ze strony nauczyciela, który również musi ocenić czy zaproszona osoba spełniła postawione przed nią zadanie. Jeśli tak to nauczyciel wysuwa propozycję dalszej współpracy. Nauczyciel zadaje powstałym grupom sporządzenie biznesplanu wskazując czas wykonania oraz sposób konsultacji, po czym wraz z młodzieżą dziękuje za spotkanie.



Załącznik nr 6

Konspekt wizyty przedsiębiorcy zajmującego się eksportacją

Kompetencja nr 3 – Wiedza o gospodarce

Jednostka dydaktyczna nr 18 - Wpływ kursu walutowego na gospodarkę

Cel spotkania:

- wyjaśnienie ogólnych zasad handlu zagranicznego ze szczególnym uwzględnieniem walut,
- uświadomienie korzyści z wymiany międzynarodowej,
- ukazanie wpływ kursu walutowego na uzyskiwane przychody przedsiębiorstwa,
- przedstawienie ryzyka działalności związanej z kursem walutowym,

Krok 1.

Nauczyciel zaprasza na lekcję przedsiębiorcę, który prowadzi wymianę towarów np. eksportuje produkty gotowe do krajów UE (innych krajów) lub importuje surowce do swojej produkcji.

Nauczyciel przed spotkaniem z zaproszonym gościem wprowadza go w treści kształcenia z danego zagadnienia (potrzebne jest to ze względu na ramy czasowe lekcji, założone cele, a dużą wiedzę praktyczną i doświadczenie gościa). Wspólnie z gościem nauczyciel ustala zagadnienia, które będą realizowane podczas zajęć.

Krok 2.

Nauczyciel przedstawia zaproszoną osobę. Nauczyciel jest odpowiedzialny za przygotowanie pomocy dydaktycznych z uwzględnieniem potrzeb przedsiębiorcy.

Przedsiębiorca przedstawia rodzaj prowadzonej działalności, koncentrując się przede wszystkim na prowadzonej wymianie międzynarodowej. Przedstawia rodzaje wytwarzanych produktów podając jednocześnie zagraniczne rynki zbytu. Wykorzystuje materiały dydaktyczne (np. foliogramy, prezentację przy użyciu technologii informatycznej) obrazując schemat wymiany międzynarodowej. Przedsiębiorca na przykładach własnej działalności przedstawia uczniom, jaki pozytywny i negatywny wpływ na osiągnięte przychody ze sprzedaży mają wahania



kursu walutowego. Wyjaśnia uczniom, że wzrost kursu walutowego może być w tym samym czasie korzystny i negatywny dla przedsiębiorcy, a zależy to od rodzaju i kierunku wymiany (import/eksport). Jednocześnie przedstawia uczniom sposoby zabezpieczeń osób prowadzących działalność gospodarczą przed ryzykiem walutowym.

Pytania do przedsiębiorcy:

1. Czy aprecjacja złotówki jest korzystna dla przedsiębiorcy i kraju?
2. Kto najbardziej zyskuje na deprecjacji, a kto na aprecjacji złotówki w gospodarce?
3. Jakie są możliwości uniknięcia nadmiernego ryzyka walutowego?
4. Jak wpływa silna złotówka na wielkość produkcji?
5. Jak deprecjacja złotówki wpływa na wielkość sprzedaży?

Krok 3.

Zakończenie zajęć to posumowanie spotkania ze strony nauczyciela, który również musi ocenić czy zaproszona osoba spełniła postawione przed nią zadanie. Nauczyciel ponadto uzupełnia wiedzę uzyskaną od przedsiębiorcy poprzez wykazanie wpływu kursu walutowego na osiągnięte wyniki całej gospodarki.

Nauczyciel wraz z młodzieżą dziękuje za spotkanie.



Załącznik nr7

Konspekt wizyty doradcy zawodowego

Kompetencja nr 5 - Planowanie kariery zawodowej

Jednostka dydaktyczna nr 4-6 - Planowanie własnej kariery zawodowej

Cel spotkania:

- uświadomienie uczniom ważności decyzji dot. wyboru zawodu,
- pomoc w określeniu preferencji zawodowych ucznia,
- wskazanie sposobów osiągnięcia celów zawodowych,
- pomoc w planowaniu kariery zawodowej ucznia.

Krok 1

Nauczyciel kontaktuje się z najbliższą szkołą placówką Urzędu Pracy, informuje, że chciałby zorganizować spotkanie w szkole z doradcą zawodowym. Wyjaśnia, że w ten sposób chciałby zrealizować program nauczania na temat: Planowanie własnej kariery zawodowej.

Nauczyciel w kilku zdaniach przedstawia cel spotkania. Nauczyciel powinien zaplanować jak chciałby poprowadzić takie spotkanie, na co szczególnie zwrócić uwagę, czemu poświęcić więcej czasu, a co pominąć. Wcześniejsza rozmowa z doradcą zawodowym ułatwi wspólne ustalenie przebiegu zajęć i wytypowanie najważniejszych tematów do omówienia.

Krok 2

Nauczyciel odpowiednio musi się przygotować do spotkania z doradcą zawodowym. Ustala termin spotkania i określa jego czas trwania.

Nauczyciel przedstawia umówionego doradcę zawodowego, wyjaśnia uczniom rolę, jaką gość będzie pełnił na spotkaniu. Po takim wprowadzeniu doradca zawodowy rozpoczyna omawianie tematu. Nauczyciel powinien cały czas kontrolować przebieg zajęć, tak aby przerobić cały zaplanowany materiał, nie dopuszczać do zmiany tematu i dbać o dyscyplinę tak, aby zajęcia przebiegały w miłej i spokojnej atmosferze.



Doradca zawodowy poza merytorycznym omówieniem tematu przeprowadzi z uczniami Test Hollanda określający predyspozycje zawodowe.

Przykładowe pytania ucznia do doradcy zawodowego :

1. Na co zwrócić uwagę podczas planowania swoją kariery zawodowej?
2. Jakie posiadam predyspozycje zawodowe?
3. Gdzie mogę znaleźć więcej informacji nt. moich predyspozycji zawodowych?
4. Czy są obecnie dostępne szkolenia, dzięki którym mogę podnieść swoje kwalifikacje?
5. Na co powinienem zwrócić uwagę w doborze przyszłego zawodu?

Krok 3

Nauczyciel wraz z doradcą zawodowym rozmawia z uczniami, ustala czego jeszcze chcieliby się dowiedzieć, który temat wymaga rozwinięcia, czy potrzebne jest kolejne spotkanie, co mogłoby być jego tematem. Doradca informuje uczniów o możliwości indywidualnego spotkania w Urzędzie Pracy, gdzie możliwe jest wypełnienie kwestionariusza zainteresowań zawodowych, który pomoże niezdecydowanym uczniom wybrać odpowiedni zawód a dzięki temu szkołę, do której uda się po zakończeniu obecnej szkoły.



Załącznik nr 8

Konspekt wizyty ratownika medycznego pogotowia ratunkowego

Kompetencja nr 6: Podejmowanie decyzji

Jednostka dydaktyczna nr 2 - Podejmowanie decyzji

Cel spotkania:

- zaznajomienie uczniów z procesem decyzyjnym i jego elementami,
- uświadomienie uczniom, że z każdą decyzją wiąże się z odpowiedzialnością.

Krok 1

Nauczyciel kontaktuje się z najbliższą jednostką pogotowia ratunkowego i informuje, że chciałby zorganizować spotkanie w szkole z ratownikiem medycznym. Wyjaśnia, że w ten sposób chciałby zrealizować program nauczania na temat: Podejmowanie decyzji.

Nauczyciel w kilku zdaniach przedstawia cel spotkania:

Uczeń powinien zrozumieć, że w dorosłym życiu czy to osobistym, czy zawodowym, każda podjęta decyzja wiąże się z określonymi konsekwencjami, których trzeba być świadomym i za które trzeba wziąć odpowiedzialność.

Krok 2

Nauczyciel odpowiednio musi się przygotować do spotkania z ratownikiem medycznym. Ustala termin spotkania i określa jego. Nauczyciel przedstawia umówionego ratownika medycznego, wyjaśnia uczniom rolę, którą na spotkaniu będzie pełnił. Po takim wprowadzeniu ratownik medyczny rozpoczyna omawianie tematu. Nauczyciel powinien cały czas kontrolować przebieg zajęć, tak aby przerobić cały zaplanowany materiał, nie dopuszczać do zmiany tematu i dbać o dyscyplinę tak aby zajęcia przebiegały w miłej i spokojnej atmosferze.



Przykładowe pytania ucznia do ratownika medycznego:

1. Jakie decyzje musi Pan/Pani podejmować w pracy na co dzień?
2. Jaka była najtrudniejsza decyzja w Pana/Pani życiu zawodowym?
3. Czym kieruje się Pan/Pani w podejmowaniu decyzji?
4. W jakich warunkach podejmowanie decyzji jest najtrudniejsze?
5. Jakie są konsekwencje źle podjętych decyzji?
6. Jak skutki moich decyzji oddziałują na innych?

Krok 3

Nauczyciel wraz z ratownikiem medycznym rozmawia z uczniami, ustala czego jeszcze chcieliby się dowiedzieć, który temat wymaga rozwinięcia. Nauczyciel wraz z uczniami żegna się z ratownikiem medycznym dziękując za spotkanie.



Spis tabel

Tabela 1 Korzyści ze współpracy szkoła -uczeń-przedsiębiorstwo.....	8
Tabela 2 Propozycje spotkań młodzieży z przedsiębiorcą / instytucją.....	12
Tabela 3 Szesnastka firm odpowiedzialnych społecznie	17

Spis rysunków

Rysunek 1	7
Rysunek 2	10



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

Projekt „Uczestnik Społeczeństwa Wiedzy - zintegrowany system kształcenia przedsiębiorczości w szkołach ponadgimnazjalnych” współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Podpisy

.....
REKTOR
 Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu
 w Szczecinie
prof. dr hab. Wojciech Olejniczak

Rektor ZPSB prof. dr hab. Wojciech Olejniczak

Agnieszka Dziurzańska

 menedżer projektu
Agnieszka Dziurzańska

 menedżer projektu Agnieszka Dziurzańska