



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

## ERASMUS+ PROGRAMMA

Galvenāis darbības virziens Nr. 2 – Stratēģiskā partnerība  
Key Action 2 – Strategic Partnerships

### TELE

“Mācot uzņēmējdarbību Mācīties uzņēmējdarbību ”  
Projekta numurs: **2014-1-DE02-KA200-001538**

### TELE apmācību moduļi

#### 1. Ievads

Visi TELE projekta partneri ir novadījuši pētījumu un analīzi par esošo situāciju uzņēmējdarbības apmācības jomā, kā arī par esošām programmām un nacionālām stratēģijām. Partneri veica plašu pētījumu divos galvenajos virzienos: bezdarbs un esošā uzņēmējdarbības apmācības prakse savā valstī. Viņi izpētīja un analizēja esošos apmācību kursus un seminārus, kā arī salīdzināja stratēģijas, metodes un pieejas savā valstī, īpašu uzmanību veltot pasākumiem, kuri ir izrādījušies veiksmīgi, un mēģinot novērtēt, kas tieši strādā un kāpēc, kā arī to, kādas izmaiņas ir nepieciešams ieviest. Savās atskaitēs viņi arī iepazīstināja ar savām mērķa grupām, to raksturojumu un īpašām vajadzībām. Viņi ievāca apmācību materiālu (daļēji no savām nodarbībām) par interaktīvām un inovatīvām apmācības metodēm. Pētījuma rezultāti kalpoja par pamatu Apmācību moduļu izstrādei.

Pēdējo 15 līdz 20 gadu laikā liela uzmanība ES tika veltīta uzņēmējdarbības apmācības uzlabošanai. ES atskaites parasti parāda, ka motivējošais efekts no uzņēmējdarbības apmācībām var būt ļoti augsts – ja paši skolotāji ir labi motivēti un ieinteresēti apmācīt/trenēt konkrētajā kontekstā.

TELE apmācību moduļi ir “mācīties, darot” metodes un lekciju kombinācija par doto tēmu. Šī pieeja var tikt izmantota ļoti efektīvi, lai paaugstinātu motivāciju un radošumu lielajās mērķa grupās Eiropā. Situācija šajā grupās daudzās Eiropas valstīs ir satraucoša. Grupu indivīdi bieži vien cieš no zemas pašapziņas, izslēgšanas no skolas vai bezdarba, hiperaktivitātes, uzmanības deficīta traucējumu, disleksijas, depresijas u.c. saslimšanu dēļ.

### **Dažas metodes uzņēmējdarbības apmācībā**

Uzņēmējdarbība ir gan patīkama, gan izaicinoša. Katra grupa vai dalībnieks sastāda vienkāršu biznesa plānu, ko prezentē Power Point prezentācijā darba semināra beigās. Grupas parasti sagatavo promocijas materiālus, piemēram, reklāmas brošūras un mājaslapu, kā arī, ja iespējams, izveido vienkāršu Online-balsojumu. Dalībnieki apgūst arī pamata iemaņas darbā ar Word, Excel, Power Point un Publisher programmām.

Galvenās semināra tēmas ir: ideju meklēšana, attīstība, mērķu nospraušana un pasākumu plānošana, produkta izstrāde, tirgus izpēte un mārketingas, finanses, administratīvais darbs un menedžments, preces virzīšanas un pārdošanas tehnikas. Parasti viena diena tiek pavadīta, apmeklējot progresīvus, veiksmīgus uzņēmumus (izņemot 12-20 stundu darba grupu).

### **Galvenie ieguvumi darba grupu dalībniekiem ir:**

- Izpratnes iegūšana par uzņēmēju dzīvi un darbu.
- Ieskatīšanās biznesa pasaulē un izpratnes iegūšana par pamata metodēm, kā uzsākt un vadīt savu biznesu vai bezpeļņas projektu.
- Laba plāna izstrādes tehniku apgūšana.
- Metožu par to, kā nospraust personīgos un biznesa mērķus un kā tos sasniegt, apgūšana.
- Darbs kopā ar radošiem un pozitīviem cilvēkiem.

Strādāt uzņēmējdarbības darba grupās, principā, ir radoši un praktiski – tā ir iespēja mācīties, strādājot kopā ar treneri vai treneriem. Dalībnieki izstrādā un attīsta mazo biznesu vai bezpeļņas projektu, kas bieži vien ir saistīts ar viņu interešu sfēru un sabiedrību. Ļoti daudzi atklāj sevī spējas, par kurām viņiem nebija ne jausmas.

**TELE projektā ir trīs dažādi apmācību moduļi, ko attīstīt, kuri koncentrējas uz galvenajiem mērķiem. Šīs programmas kalpo par paraugiem un var tikt pielāgotas un regulētas atkarībā no dažādām mērķa grupām un dažādām vajadzībām.**

- Pirmais modulis ir 12-stundu apmācības,
- Otrais modulis ir 1-nedēļas apmācības (apm. 24 stundas),
- Trešais modulis ir 3- nedēļu apmācības (apm. 72 stundas).

Jautājums, uz kuru tiks meklēta atbilde ir: Kurš modulis vislabāk atbilst mērķa grupas vajadzībām? Pat ja uzmanība tikt koncentrēta uz galvenajiem projekta mērķiem, ir jāpieļauj noteiktas atkāpes, lai stiprinātu TELE metodes veiksmīgumu. Piemēram, 12-stundu modulis var būt nedēļas nogales darba grupa (kurss, seminārs), bet to var arī sadalīt 1-2 stundu ilgajās nodarbībās dažu nedēļu garumā. Šis modulis, visticamāk, vislabāk ir piemērots pieaugušo izglītības iestādēm vai arodvidusskolām. Ir svarīgi

neaizmirst apmācību laikā apmeklēt vietējās kompānijas un aicināt arī interesantus vieslektoros (vienmēr bez maksas).

Pat ja visās valstīs dalībniekiem ir problēmas, kas minētas galveno projekta mērķu definīcijā, jāņem vērā arī vietējās īpatnības. Tas nozīmē būt elastīgam, attīstot un ieviešot TELE metodi katrā valstī vai noteiktos valsts reģionos. Tika arī apsvērts, vai būtu nepieciešams izstrādāt **divus dažādus kursus** katra moduļa ietvaros: viens formālas izglītības sistēmai, otrs – neformālas izglītības sistēmai.

## 2 Mērķa grupas

Tālāk aprakstītie moduļi ir paraugi, un tos var grozīt dažādos veidos, lai pielāgotu vajadzībām un mērķiem konkrētajā gadījumā. Metode vai tās komponentes var tikt iestrādātas kā skolas mācību priekšmeti un tos var ieviest arī citās nozarēs, piemēram, sociālajās zinātnēs, matemātikā u.c. Gadījumā, kad ir daudz mērķa grupu, ir svarīgi uzsvērt faktu, ka darba grupa NAV paredzēta, lai iedrošinātu dalībniekus uzreiz uzsākt savu biznesu. Tā var notikt, izņēmumu kārtā, tomēr parasti darba grupas, kas paredzētas pusaudžiem, izslēgtiem no skolas audzēkņiem un pieaugušajiem-bezdarbniekiem, ir domāti, lai paaugstinātu dalībnieku pašapziņu un palīdzētu viņiem nospraust ambiciozus mērķus dzīvē. Tiem, kas ir pametuši vai plāno pamest mācības, šī metode var piešķirt motivāciju pabeigt mācības vai uzsākt mācības atkal ar mērķi vēlāk dibināt savu kompāniju vai nevalstisku organizāciju. Citām mērķa grupām darba grupas var būt, tieši otrādi, noderīgi, lai izveidotu un novērtētu savas idejas līdzīgi domājošo un pozitīvo dalībnieku lokā.

## 3 Apmācību moduļi

Projekta ietvaros partneri izstrādā 3 dažādus Apmācību moduļus. Sīkāku aprakstu par konkrētām metodēm, kuras tiek izmantotas semināros, meklējiet TELE rokasgrāmatā.

### 12-20 stundu nedēļas nogales darba grupa

- Pusaudži, kuri mācās vidusskolā/arodskolā
- Jaunieši bez darba, kuri ir emigrējuši
- Jaunieši, kuri ir pametuši mācības
- Skolēni, kuriem ir problēmas vidusskolā un arodskolā/ pretendenti izslēgšanai no skolas

### 30 stundu vakara darba grupas, 2x3 stundas nedēļā, 5 nedēļas (iespējams novadīt arī kā vienas nedēļas darba grupu)

- Sievietes-uzņēmējas vai sievietes, kuras ir ieinteresētas jautājumā
- Imigranti, kuri dzīvo konkrētajā reģionā
- Sociāli marginālo grupu pārstāvji
- Topošie/esošie iesācēji vai uzsākušie darbību uzņēmēji. Piemēram: Amatnieki, zemnieki, neatkarīgie piekrastes zvejnieki, citi jauni vai jau esošie uzņēmēji reģionos, indivīdi, kurti vēlas nostiprināt savu pozīciju darba tirgū, sociālie uzņēmēji, kuri plāno “bezpeļņas” projektu un citi esošie un potenciālie “zaļie” uzņēmēji.

### Trīs nedēļu darba grupa / 60-70 stundas

- Bezdarbnieki, ar īpašu uzsvāri uz jauniešiem
- Bezdarbnieki, kuri pametuši mācības
- Bezdarbnieki ilgā laika periodā
- Bezdarbnieki-imigranti ilgā laika periodā
- Jaunieši-imigranti, bezdarbnieki
- Citas iespējamās, pielāgotās mērķa grupas

#### 3.1.12 - 20 stundu apmācību modulis

Divpadsmit stundu darba grupa (vai seminārs/ kurss): Šai darba grupai jābūt ļoti elastīgai, tāpēc ka tā varētu būt gan kā nedēļas nogales darba grupa, gan arī kā kurss, kas sadalīts 1-3 stundu ilgās nodarbībās dažu nedēļu garumā. Šis modulis, visticamāk, vislabāk ir piemērots pieaugušo izglītības iestādēm vai arodvidusskolām.

TELE metodei jāatbilst arī normālai skolu sistēmai. Viena iespēja ir piedāvāt šādu darba grupu kā brīvprātīgo darba grupu skolēniem to skolotāju vadībā, kuriem ir atbilstošas zināšanas/ pieredze. Cita iespēja ir iestrādāt TELE metodi citos priekšmetos, piemēram, sociālajā izglītībā, ekonomikā u.c. *Tas varētu būt arī 12-24 stundu modulis.*

#### 3.1.1 Uzdevumi

- Motivēt ar “mācīties, darot” metodi. Meklēt jaunas idejas *brainstorming* sesijās, atklāt iespējas apkārtējā vidē, kritiskas diskusijas par iespējamību, diskusijas un apmācība par tirgiem, vajadzībām, utt.
- Zināšanas par savas darba vietas vai projekta dibināšanas vai naudas pelnīšanas iespējām, piem., ar hobiju palīdzību.
- Atklāt savas stiprās puses, spējas un iemaņas.
- Nospraust reālistiskus mērķus un izstrādāt mērķu sasniegšanas stratēģiju.
- Ja ir laiks: izpētīt apkārtni un satikt pozitīvi domājošus, veiksmīgus vietējos uzņēmējus. Tas ir vienmēr ļoti motivējoši, it īpaši lauku reģionos tas var lieliski motivēt jauniešus (pusaudžus) meklēt iespējas savas sabiedrības ietvaros.
- Ieskatīties biznesa un bezpeļņas projektu pasaulē.
- Galvenā pieeja: Piemeklēt katra dalībnieka stiprai pusei atbilstošu uzdevumu!


### 3.1.2 Metodes

- *Brainstorming*
- Ekskursijas
- Spēles (tirgošanās spēle un citas motivējošas spēles)
- Vienaudžu grupu veidošana
- Darbs grupā
- Individuālais darbs
- “Mācīties, darot” mazajā grupās
- Līdzdalības video metodes (ja pieejams)
- Brīvprātīgie vieslektori (ja iespējams)
- Prezentācijas tehnikas

### 3.1.3 Darba programma (piemērs)

Programmai jānotiek, pēc iespējas, skolas ēkā. Dalībnieki ēd un paliek pa nakti skolā. Treneris/ skolotājs visu laiku ir klāt un “staigā apkārt”, kad komandas strādā.

<b>Laiks</b>	<b>Piektdiena</b>	<b>Sestdiena</b>	<b>Svētdiena</b>
<b>09:00 – 10:00</b>		Brokastis. Rīta pastaiga vai sporta aktivitāte.	Brokastis. Rīta pastaiga vai sporta aktivitāte.
<b>10:00 – 11:00</b>		Lekcija: Darba/biznesa mērķi, personīgie mērķi. Diskusija grupā.	Pēdējā sagatavošanās un uzdevumi.
<b>11:00 – 12:00</b>		Darbs komandā <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stratēģiskā plānošana un mērķu nospraušana</li> <li>• Tirgus analīze, atrast materiālus un informāciju, kontaktus ar reāliem uzņēmējiem, ja iespējams.</li> </ul>	Pēdējā sagatavošanās un izmēģinājumi.
<b>12:00 – 13:00</b>		Pusdienas. Vietējā uzņēmēja vizīte (brīvprātīgais).	Pusdienas – ģīsa pastaiga vai sporta aktivitāte
<b>13:00 – 14:00</b>	Ierašanās un iekārtošanās	Kā izstrādāt mārketinga plānu – praktiskais darbs. Brošūra, vizītkarte,	Novērtēšanas diskusijas visā

		mājaslapa (Facebook), PR utt.	grupā. Jauni mērķi un zināšanas?
14:00 – 15:00	Sākuma fāze – “Ledus laušana”	Pārdošanas un prezentēšanas māksla	Komandas prezentē savu darbu. Viesi (vecāki).
15:00 – 15:15	Kafijas pause	Kafijas pause	<b>Izlaidums</b>
15:15 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Darba plāns nākamajām dienām.</li> <li>Idejas Vs biznesa idejas</li> <li>Kāpēc daži cilvēki uzsāk savu biznesu? Attieksme, personība</li> </ul>	Finansu jautājumi, nodokļi, lietvedība utt. Uzsākšanas izmaksas, budžeta plānošana	
16:00 – 17:00	Pārtraukums, īsa pastaiga vai sporta aktivitāte	<ul style="list-style-type: none"> <li>Finansēšana</li> <li>Kā runāt ar finanšu institūcijām(viesis?).</li> </ul>	
17:00 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Iespējas un to atklāšana</li> <li>Komandas izveide.</li> <li>Meklēt idejas, ar kurām strādāt komandās.</li> </ul>	Īsa pastaiga – sporta aktivitāte	
18:00 – 19:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uzņēmēji.</li> <li>Kas ir biznesa plāns?</li> <li>Stratēģiskā plānošana. Biznesa “koncepts”, R&amp;D.</li> <li>Iepazīstināšana ar biznesa plāna paraugu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Internets biznesā/ masu mediji.</li> <li>Darbs komandā</li> </ul>	
19:00 – 20:00	Pica?	Pica?	
20:00 – 21:30	Darbs komandā. Ideju tālāka attīstība,	Darbs komandā, prezentācijas	

	šablona izstrāde, pirmie mārketinga materiālu uzmetumi.	izmēģinājums. Praktiskais darbs ar biznesa plānu un mārketinga materiāliem	
<b>21:30 – 22:30</b>	Brīvais laiks. “Biznesa diskusijas”.	Tirgošanās un prezentācijas spēles. “Open end” darbs grupās.	

## Darba programma

### APAKŠMODULIS 1

#### Mērķa grupa: pusaudži, kuri mācās vidusskolās.

FORMĀLĀ IZGLĪTĪBA: specifiskas apmācības vidusskolu skolēniem skolas pulciņu ietvaros.

**Ilgums:** 12 stundu apmācības: 3 stundas nedēļā. Ilgums: 4 nedēļas

#### Mērķi:

- Paaugstināt motivāciju un radošumu
- “Ceļa karte” – no idejas līdz biznesam
- Izveidot biznesa plānu

#### Metodes:

- “Ledus laušana” : *Gamestorming*
- Grupu dinamika: *Post-it* instruments
- Uzmetums

#### Darba programma:

- Uzņēmēja iemaņu apraksts
- Biznesa ideja: kas, kā un kur?
- Inovatīvā darba meklējumi.
- Mārketinga stratēģijas. Interneta-kompānijas.
- Biznesa modelis.
- Biznesa simulators.
- Tīklošana. Darbs komandā.

### APAKŠMODULIS 2

**Mērķa grupa: sievietes-bezdarbnieces. NEFORMĀLA IZGLĪTĪBA.**

**Ilgums:** 12 stundu apmācības: 3 stundas nedēļā. Ilgums: 4 nedēļas

Mērķi:

- Paaugstināt motivāciju un radošumu
- Atklāt savas stiprās puses, spējas un iemaņas
- “Ceļa karte” – no idejas līdz biznesam
- Izveidot biznesa plānu
- Uzlabot nodarbināmības pakāpi

Metodes:

- “Ledus laušana” : *Gamestorming*
- Grupu dinamika: *Post-it* instruments
- Uzmetums

Darba programma:

- Uzņēmēja iemaņu apraksts
- Biznesa ideja: kas, kā un kur?
- Inovatīvā darba meklējumi.
- Sociālās ekonomikas uzņēmumi. Interneta-kompānijas.
- Biznesa modelis. Publiskās administrācijas granti.
- Tīklošana. Darbs komandā.
- Aktīvie darba meklējumi. Jaunas darba iespējas

### APAKŠMODULIS 3

**Mērķa grupa:** Jaunieši-bezdarbnieki un jaunie uzņēmēji.

NEFORMĀLA IZGLĪTĪBA.

**Ilgums:** 12 stundu apmācības: 3 stundas nedēļā. Ilgums: 4 nedēļas

Mērķi:

- Paaugstināt motivāciju un radošumu
- Atklāt savas stiprās puses, spējas un iemaņas
- “Ceļa karte” – no idejas līdz biznesam
- Izveidot biznesa plānu
- Uzlabot nodarbināmības pakāpi

Metodes:

- “Ledus laušana” : *Gamestorming*



- Grupu dinamika: *Post-it* instruments
- Uzmetums

Darba programma:

- Uzņēmēja iemaņu apraksts
- Biznesa ideja: kas, kā un kur?
- Inovatīvā darba meklējumi.
- Mārketinga stratēģijas. Interneta-kompānijas.
- Biznesa modelis. Publiskās administrācijas granti.
- Tīklošana. Darbs komandā.

Projekta izstrādes procesā tiek pielietota “*Mācīties, darot*” metode, kuras mērķi ir:

- veicināt dalībnieku motivāciju un radošumu
- atklāt dalībnieku stiprās puses, iemaņas un spējas
- izveidot “ceļa karti” no biznesa idejas līdz biznesa projektam
- izstrādāt biznesa plānu
- uzlabot dalībnieku nodarbināmības pakāpi

“*Mācīties, darot*” metode nozīmē simulēt biznesa projekta izstrādi, par pamatu ņemot biznesa ideju. Pasniedzējs piedāvā paraugus, kuri ir nepieciešami, lai izveidotu katru biznesa modeļa un biznesa plāna soli, kā tas ir norādīts sadaļā 2 un 3.

Lai veicinātu dalībnieku motivāciju, tiek izmantoti praktiskie piemēri par veiksmīgām kompānijām un uzņēmējiem, kuri neskatoties uz neveiksmēm mēģināja vēlreiz.

Var pieaicināt uzņēmējus vai biznesa īpašniekus dalībai darba grupā, lai viņi varētu dalīties savā pieredzē, sākot ar sava biznesa pirmsākumiem līdz esošajai situācijai, lai informētu dalībniekus par ieguvumiem un izaicinājumiem, kā arī par problēmām un to risinājumiem, kuri radās viņu biznesa attīstības laikā.

Dalībnieki tiek aicināti izveidot Power Point prezentāciju par savu projektu, lai parādītu visu sava biznesa projekta izstrādāto struktūru citiem darba grupas dalībniekiem.

### 3.2 Vienas nedēļas apmācību modulis (Piemēram: Skolotāju apmācību nedēļa)

Vienas nedēļas darba grupa, 25-35 stundas. Šo darba grupu, iespējams, vislabāk ir īstenot projektu nedēļas laikā, galvenokārt arodskolās, kur skolēniem ir paredzētas 5-6 apmācības stundas dienā. Tas ir ļoti intensīvs un produktīvs darbs. Ja izglītības iestādē nav projektu nedēļas, moduli var integrēt kāda priekšmeta ietvaros, piemēram, socioloģijas vai ekonomikas, un sadalīt vairākās nedēļās. Vienas nedēļas

darba grupa varētu būt lietderīga arī bezdarbniekiem, kuriem apmācību apmeklēšana būtu obligāta (vai arī nav obligāta, atkarībā no situācijas) katru dienu 5-7 stundu garumā. Cits īstenošanas veids ir darba dienu vakaru darba grupa ar “garu darba sestdienu”, un piedāvātais piemērs ir līdzīgs šim variantam (35 stundas). Vienas nedēļas darba grupai jābūt attiecīgi pielāgotai arī citām mērķa grupām.

Apmācību galvenais mērķis būtu skolēnu/ dalībnieku uzņēmējdarbības domāšanas uzlabošana formālas un neformālas izglītības ietvaros. Tiek pētītas metodes un idejas ar mērķi *uzlabot skolēnu uzņēmējdarbības domāšanu, radošo domāšanu un iniciatīvu*, kuras ir visvairāk darbadevēju pieprasītās iemaņas 21. gadsimtā. Pie ilgstošiem bezdarba apstākļiem lielākajā daļā Eiropas valstu, tādās galvenās spējas kā komunikācijas spējas, sadarbības spējas, iniciatīva un radošā domāšana ir nepieciešamas jauniešiem, ieejot darba tirgū. Tas ir svarīgi ne tikai, lai attīstītu šīs iemaņas ar mērķi uzlabot savu nodarbinātību, bet arī lai paaugstinātu jauniešu/pieaugušo pašvērtējumu un dot viņiem iespēju atklāt sevī tās spējas, kuras viņi nebija apzinājušies. Pie tam, labi strukturētas uzņēmējdarbības darba grupas laikā dalībniekiem ir iespēja mainīt savu domāšanas veidu no fiksētās domāšanas par to, ka viņi ir tikai pasīvie ideju un rīcību saņēmēji, uz elastīgo domāšanas veidu, kad viņi redz sevi kā aktīvus, radošus un atjautīgus indivīdus.

Papildus tam, pastāv iespēja izpētīt un izmēģināt kāda noteiktas uzņēmējdarbības programmas, kuras tika veiksmīgi ieviestas darbā ar skolēniem, jauniešiem bez darba un cilvēkiem ar imigrācijas pagātni.

Apmācības ir aktīvas un dalībniekiem jābūt gataviem sagatavot uzņēmējdarbības apmācības darba grupu savās mājās mērķa grupām vai skolēniem.

### 3.2.1 Mērķa grupas un metodes

Mērķa grupa ir vidusskolas, arodskolas, nepārtrauktas izglītības centri (nevastiskās organizācijas), kā arī citas organizācijas, kuras ir ieinteresētas izmēģināt jaunas pieejas ar mērķi iedvesmot savas mērķa grupas nospraust personīgos mērķus labākās dzīves kvalitātes iegūšanai, kā arī attīstīt un atklāt jaunas un aizraujošas personīgās iespējas. Darba grupu metodes koncentrē uzmanību uz kooperatīvas apmācības metodēm un uzņēmējdarbības apmācību, par pamatu ņemot ļoti veiksmīgus modeļus un ilggadīgo pieredzi.

Dalībnieki varētu būt dažādu skolu skolotāji no vidusskolām, tālākizglītības iestādēs un augstākās izglītības iestādēm gan akadēmiskajā, gan arodu sfērā, kā arī vecākie vadītāji, mācību daļas vadītāji un citi izglītības nozares darbinieki, kas atbild par apmācību un mācībām. Tika novērota arī interese no tādām organizācijām, kā nodarbinātības aģentūras, kuras pašas nepiedāvā kursus, bet bieži vien sadarbojas ar izglītības iestādēm, kuras izstrādā metodes un veidus bezdarba samazināšanai. Tiek aicināti tajā

skaitā dalībnieki, kuri strādā profesionāli vai brīvprātīgā kārtā ar šīm mērķa grupām (piem., ar imigrantiem).

**Sagatavošanās:** Dalībniekiem jāizlasa kursa apraksts un iepriekš izdalītie materiāli pirms ierašanās.

**Metode:** „Mācīties, darot“ metode ir mūsu galvenais princips. Tas nozīmē, ka apmācības ir organizētas tādā veidā, ka dalībnieki aktīvi piedalās un sadarbojas darba grupas ietvaros, kā arī plenārsēdēs. Piedāvātām metodēm jābūt aktīvi izmantotām kursa laikā.

**Rezultāti:** Dalībnieki iegūs nepieciešamās iemaņas, lai īstenotu uzņēmējdarbības apmācības/darba grupas, un paši piedalīsies šāda veida darba grupā kursa laikā. Viņi spēs izveidot savas apmācības/kursus, par pamatu ņemot uzņēmējdarbības apmācības principus, un viņi droši var sagatavot darba uzdevumus šajā jomā pildīšanai stundā vai darba grupā.

**Tālākais novērtējums:** Pēc atgriešanās mājās dalībnieki var gribēt izmēģināt uzņēmējdarbības pieejas ar saviem skolēniem/grupām un dalīties savā pieredzē un materiālos ar citiem dalībniekiem ar sociālo mēdiju palīdzību. Galvenais pasniezējs var arī dot savas atsauksmes un padomus, ja tas ir nepieciešams.

### 3.2.2 Darba programma

#### PIRMDIENA

9.00 – 16.00h	<p>Grupa ir veidota no jauniešiem, kuri atrodas neizdevīgā stāvoklī un kuri praktiski nepiedalās mūžizglītības procesā un darba dzīvē. Dalībnieku pieredze sazināties, motivēt un iesaistīt jauniešu neizdevīgā stāvoklī aktivitātēs savos apmācību centros un profesionālās izglītības iestādēs. Veidi un metodes, kā uzlabot pieeju izglītībai un darba dzīvei jauniešiem neizdevīgā stāvoklī. Izglītotāju un skolotāju starpkultūru iemaņas.</p> <p>Interesanto ideju radošie meklējumi (Iespēju atklāšana). Parasti tā ir kāda biznesa ideja, bet var būt arī kāds bezpeļņas projekta idejas. Dienas beigās dalībnieki ir sadalījušies grupās un noformējuši projektus, ar kuriem viņi strādās visas nedēļas garumā.</p>
------------------	--

#### OTRDIENA

9.00-16.00	<p>Kas ir uzņēmējdarbības darba grupa un kā to izmantot, lai uzlabotu radošumu un motivāciju izglītībā un apmācībās? Mērķu nosprausana personīgajā un biznesa dzīvē. Par stratēģisko plānošanu, biznesa modeļiem un konceptiem. Mārketinga analīze un pētījumi.</p> <p>Praktiskais darbs un diskusijas.</p> <p>Produkta izstrāde.</p>
------------	---

### TREŠDIENA

9.00-16.00	Praktiskie uzdevumi un motivācijas rīki. Par biznesa vai projekta plānošanu. Kā var pārnest mācību pieeju ikdienas darbā pieaugušo izglītībā? Praktiskais darbs un diskusijas. Mārketinga plāns un mārketinga rīki.
------------	---

### CETURTDIENA, 22.10.2015

9.00-16.00	Mārketinga plāns. Finanšu plānošana un rīki. Pārdošanas idejas: Publisko prezentāciju prakse. Atsauksmes. Kā var pārnest mācību pieeju ikdienas darbā pieaugušo izglītībā? Praktiskais darbs ar mārketinga rīkiem. Finanšu jautājumi.
------------	---

### PIEKTDIENA, 23.10.2015

9.00-16.00	Finanšu jautājumi. Pārdošanas tehnikas. Praktiskais darbs grupās. Prezentācijas par dalībnieku darbu nedēļas garumā. Pēdējas diskusijas par uzņēmējdarbības darba grupas pieeju kā motivācijas rīku. Kā ieviest jaunas idejas un metodes mājās? Kā var pārnest mācību pieeju ikdienas darbā?
Ca. 16.00	Gala prezentācija

### 3.3. Trīs nedēļu apmācību modulis

3,5 - 4 stundas dienā un viena gara sestdiena praktiskajam darbam ar pasniedzēju (pēc izvēles)

#### 3.3.1 Mērķi

- Motivēt ar “mācīties, darot” metodi. Meklēt jaunas idejas *brainstorming* sesijās, atklāt iespējas apkārtējā vidē, kritiskas diskusijas par iespējamību, diskusijas un apmācība par tirgiem, vajadzībām, utt.
- Atklāt savas stiprās puses, spējas un iemaņas.
- Starpkultūru iemaņas. Ieraudzīt tās.
- Ieskatīties biznesa un bezpeļņas projektu pasaulē.
- Izmēģināt un atspoguļot savās idejās un interesēs.
- Nospraust reālistiskus mērķus un izstrādāt mērķu sasniegšanas stratēģiju.
- Atrast iespēju rast veidu, kā darīt kaut ko pašam, lai pelnītu naudu un cīnītos ar besdarbu.
- Veidot un nostiptināt pašvērtējumu.
- **Piemeklēt katra dalībnieka stiprai pusei atbilstošu uzdevumu!**

### 3.3.2 Metodes

- “Ledus laušana” – veidot uzticību grupā
- Starpkultūru uzdevumi
- *Brainstorming*
- Vienaudžu grupu veidošana
- Grupu darbs
- Individuālais darbs
- “Mācīties, darot” metodes pielietošana mazajās grupās
- **Ekskursijas**
- Spēles
- Līdzdalības video metodes
- Prezentēšanas tehnika
- Diskusija ar darbadevējiem
- Apmeklēt interesanto kompāniju
- Laba CV uzrakstīšanas principi

### 3.3.3 Darba programma

<b>1. nedēļa</b>	<b>Pirmdiena</b>	<b>Otrdiena</b>	<b>Trešdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ievads. "Ledus laušanas" aktivitātes.</li> <li>• Kāpēc šī darba grupa? Personīgā attieksme</li> <li>• Diskusijas</li> <li>• dalībnieku iepazīstināšana, sagatavotības pakāpe, PC zināšanas un ko sagaida no šī kursa</li> <li>• Facebook grupa</li> <li>• Konfidencialitāte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veidnes un citi instrumenti (flešatmiņā vai lejuplādēti no projekta mājaslapas)</li> <li>• Pozitīva, bet kritiska diskusija par biznesa ideju sarakstu, kurš izstrādāts grupā.</li> <li>• Turpmāka koncepcijas izstrāde</li> <li>• Izvēlieties labākās biznesa idejas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mērķi, uzdevumi un darbu plāns.</li> <li>• Biznesa un personīgo mērķu nospraušana (praktiskais darbs).</li> <li>• Katras komandas koncepti (vai individuāli). Gala lēmums.</li> <li>• Lekcija: par uzņēmējiem.</li> <li>• Pēdējās 30 minūtes: darbs grupās.</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Idejas Vs. biznesa idejām</li> <li>• <i>Brainstorm</i></li> <li>• „Mācīties, darot“</li> </ul>	Komandas izveide (3-5 dalībnieki)	Lekcija: Stratēģiskā plānošana. Biznesa modelis.
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Par iespējām, vajadzībām.</li> <li>• Meklē idejas grupā</li> </ul>	Mājasdarbs (vienmēr brīvprātīgi)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lekcija: R&amp;D</li> <li>• Noslēguma diskusija – mājasdarbs.</li> </ul>

<b>1. nedēļa</b>	<b>Ceturtdiena</b>	<b>Piektdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kas ir biznesa plāns?</li> <li>• Ievads power point biznesa plāna veidnē</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mērķi un stratēģiskā plānošana (turpinājums)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Īsa pastaiga ārā, ja iespējams</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reklāmas materiāli (sagatavošana)</li> <li>• Biznesa nosaukums Elevator pitch – praktiskais pielietojums</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Īss ievads par Word, Excel, Power point un Publisher	Komandas darbs – biznesa plāns Word un Excel
<b>11:15 – 12:00</b>	Tirgošanās spēle	Publiskās uzstāšanās prakse

<b>2. nedēļa</b>	<b>Pirmdiena</b>	<b>Otrdiena</b>	<b>Trešdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zināšanu atsvaidzināšana</li> <li>Mārketinga</li> <li>Tirgus segmentu analīze.</li> <li>Tirgus analīze, materiālu ievākšana.</li> <li>Online aptauja, ievads</li> <li>Pirmie kontakti ar biznesa vidi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Viesis: Uzņēmējs no vietējās vides</li> <li>Viesis: Izglītības alternatīvas vietējā vidē.</li> <li>Par CV</li> </ul>	Viesis: Finanšu jautājumi, uzsākšanas izmaksas, grāmatvedība, nodokļi, bilance, juridiskā struktūra, intelektuālais īpašums u.c.
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mērķa grupas</li> <li>Tipiskais pircējs</li> <li>Konkurences analīze</li> <li>Konkurences priekšrocības</li> <li>Komandas darbs: logo, preses relīze</li> </ul>	Uzņēmuma apmeklējums	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ievads: Excel finanšu modelis</li> <li>Finanšu plānošana</li> <li>Sadarbība ar finanšu institūcijām (bankas u.c.).</li> <li>Financēšana/dotācijas uzņēmējiem.</li> </ul>
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Komandas darbs ar online aptauju</li> <li>Individuālās apmacības</li> </ul>	Uzņēmuma apmeklējums	Diskusijas un praktiskais darbs saistībā ar finanšu jautājumiem.

<b>2. nedēļa</b>	<b>Ceturtdiena</b>	<b>Piektdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zināšanu atsvaidzināšana</li> <li>Lekcija: biznesa plāns.</li> <li>Organizācija un vadība</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marketinga plāns kā būtiska biznesa plāna sastāvdaļa</li> <li>SWOT un PEST analīze</li> </ul>



	Praktiskais darbs ar biznesa plānu un reklāmas materiāliem (komandas darbs)	
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Praktiskais darbs ar biznesa plānu in reklāmas materiāliem (komandas darbs).</li> </ul> Īsa pastaiga	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preces virzīšanas / reklāmas plāns.</li> <li>Preses relīze (vietējie plašsaziņas līdzekļi, ja iespējams).</li> <li>Reklāmas dizains.</li> </ul> Biznesa diskusijas.
<b>11:15 – 12:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mārketinga plāns</li> </ul> Biznesa diskusijas	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mājaslapas izstrāde</li> </ul> Individuālās apmācības

<b>3. nedēļa</b>	<b>Pirmdiena</b>	<b>Otrdiena</b>	<b>Trešdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pārdošanas un pārrunu metodes.</li> <li>Prezentācijas metodes.</li> </ul>	Mārketinga aptaujas rezultātu interpretācija	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jauno tendenču ietekme biznesa vidē – internets, sociālie mediji u.c.</li> <li>Diskusijas</li> </ul>
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Pārdošanas un pārrunu spēles.	Darbs ar sociālo mediju mārketingu	Komandas darbs
<b>11:15 – 12:00</b>	Praktiskā apmācība un projektu darbs pārdošanas jomā un prezentācijas tehnika.	Brošūras, mājaslapas utt. Izstrāde	Pabeigt reklāmas materiālu, preses relīzes utt.

<b>3. nedēļa</b>	<b>Ceturtdiena</b>	<b>Piektdiena</b>
<b>08:30 – 10:00</b>	Pārdošanas uzmetums priekš e-pasta un sociālajiem mēdijiem. Gatavošanās noslēguma prezentācijai.	Noslēguma prakse noslēgumam.
<b>10:00 – 10:15</b>	<b>Kafijas pauze</b>	<b>Kafijas pauze</b>
<b>10:15 – 11:15</b>	Gatavošanās noslēguma prezentācijai	Noslēguma prezentācija (viesi)
<b>11:15 – 12:00</b>	Gatavošanās noslēguma prezentācijai	Noslēguma prezentācija (viesi)