

Посібник із фасилітації

СТАРТУЙ

власну справу

Посібник із фасилітації тренінгу “Стартуй власну справу” розроблено в межах проєкту “Стартуй: кар’єра та власна справа”.

Проєкт має на меті поліпшення послуг молодіжних центрів та залучення молоді до планування кар’єрних та підприємницьких можливостей.

Проєкт “Стартуй: кар’єра та власна справа” реалізується ГО «Молодіжна платформа» за сприяння Норвезької ради у справах біженців (NRC) в Україні та за фінансової підтримки Норвезької агенції з розвитку співробітництва (NORAD).

Авторські права: ГО «Молодіжна Платформа»
Хто працював над документом: Анна Гладка

Зміст цього матеріалу жодною мірою не відбиває погляди Норвезької ради у справах біженців (NRC) в Україні та Норвезької агенції з розвитку співробітництва (NORAD), які не несуть відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в цій публікації.

Всі права захищені.

Тексти можуть бути відтворені в некомерційних цілях з належним зазначенням джерела.

ЗМІСТ

ЗМІСТ	3
Вступ	4
Важливі вступні організаційні та технічні моменти:	4
Програма тренінгу	5
ДЕНЬ 1	6
СЕСІЯ 1. ЗНАЙОМСТВО З ГРУПОЮ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВОМ	6
СЕСІЯ 2. ПІДПРИЄМНИЦЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ	9
СЕСІЯ 3. ДЕ ШУКАТИ ІДЕЇ?	10
СЕСІЯ 4. СИМУЛЯЦІЙНА ГРА «СНІЖИНКА»	13
ДЕНЬ 2	16
СЕСІЯ 5. БІЗНЕС - КАНВАС. РОЗКЛАДАЄМО ЕЛЕМЕНТИ ІДЕЇ	16
СЕСІЯ 6. ПРОРАХОВУЄМО ІДЕЮ: ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ	18
СЕСІЯ 7. ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	19
СЕСІЯ 8. ЗАВЕРШЕННЯ ТРЕНІНГУ, ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ	22
Додаткові корисні матеріали	24

Вступ

Мета тренінгу: надати учасникам базові знання з підприємництва та розвинути практичні базові навички для запуску власного мікробізнесу.

Очікувані результати

- ▶ учасники чітко розумітимуть основні поняття та принципи підприємництва;
- ▶ учасники матимуть базові знання про різні типи бізнес-моделей та їхні особливості;
- ▶ учасники матимуть розуміння про ключові підприємницькі компетенції та інструменти для їх розвитку;
- ▶ учасники здобудуть навички генерації та оцінки бізнес-ідей;
- ▶ учасники ознайомляться з методами дослідження ринку та виявленням потреб потенційних клієнтів;
- ▶ учасники зможуть розробити власну бізнес-модель (Business Model Canvas);
- ▶ учасники отримають знання про ключові елементи бізнес-моделі та взаємозв'язки між ними;
- ▶ учасники опанують навички складання фінансового плану для власного бізнесу;
- ▶ учасники поліпшать розуміння основних фінансових показників та їхнього значення для бізнесу;
- ▶ учасники отримають знання про основні правові форми бізнесу та процедури їхньої реєстрації;
- ▶ учасники підвищать рівень впевненості у своїх силах та мотивації до започаткування власної справи;
- ▶ учасники сформуують мережу контактів між собою, що сприятиме подальшому розвитку бізнесу.

Важливі вступні організаційні та технічні моменти:

- ▶▶ 1. На початку кожної тематичної сесії описані очікувані результати, яких планується досягти за її підсумками, це - орієнтир і саме на основі цих результатів підібрані вправи і інструменти для кожної сесії, але якщо у вас є якісь перевірені підходи, методи, інструменти для досягнення поставлених навчальних цілей іншими способами - використовуйте їх.
- ▶▶ 2. До методичних матеріалів додається інтерактивна дошка padlet із додатковими корисними матеріалами для вивчення – як для тренера, так і для учасників.
- ▶▶ 3. Деякі вправи потребують додаткових матеріалів окрім базового набору канцелярії, за відсутності вказаних матеріалів, ви можете використовувати альтернативний алгоритм виконання відповідно до наявних ресурсів.
- ▶▶ 4. Деякі вправи передбачають наявність певних технічних умов (електроенергія, інтернет, тощо), за відсутності технічних умов для виконання вправ відповідно до запропонованого алгоритму, адаптуйте їх відповідно до наявних можливостей.

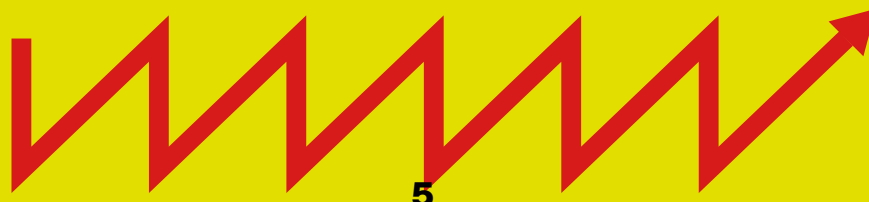
Програма тренінгу

ДЕНЬ 1.

№	Час	Назва сесії
1	10.00 - 11.30	Сесія 1. Знайомство з групою та підприємництвом
2	11.30 - 12.00	Перерва
3	12.00-13.30	Сесія 2. Підприємницькі компетенції
4	13.30-14.30	Обід
5	14.30-16.00	Сесія 3. Де шукати ідеї?
6	16.00-16.30	Перерва
7	16.30-18.00	Сесія 4. Симуляційна гра «Сніжинка». Рефлексія та підсумки дня.

ДЕНЬ 2.

№	Час	Назва сесії
1	10.00 - 11.30	Сесія 5. Бізнес - канвас: розкладаємо елементи ідеї
2	11.30 - 12.00	Перерва
3	12.00-13.30	Сесія 6. Прораховуємо ідею: фінансові інструменти
4	13.30-14.30	Обід
5	14.30-16.00	Сесія 7. Юридичні аспекти підприємницької діяльності
6	16.00-16.30	Перерва
7	16.30-18.00	Сесія 8. Завершення тренінгу, підведення підсумків



5



ДЕНЬ 1.

СЕСІЯ 1. ЗНАЙОМСТВО З ГРУПОЮ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

БЛОК 1. Знайомство з групою

Мета:

- ▶ Знайомство учасників тренінгу.
- ▶ Формування позитивної атмосфери в групі.
- ▶ Створення бази для майбутньої співпраці та комунікації.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники знатимуть імена та інтереси один одного.
- ▶ З'явиться початковий рівень довіри між учасниками.
- ▶ Учасники відчують себе комфортніше в групі.



Час:

30-40 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Маркери або ручки.
- ▼ Аркуші паперу (формат А4 або менший).
- ▼ Наліпки (стікери).
- ▼ Клейкі стрічки або булавки для закріплення аркушів.

Підготовка:

- Підготувати необхідні матеріали (маркери, папір, наліпки).
- Підготувати простір, щоб учасники могли комфортно рухатися і працювати в групах.

Кроки:

1. Вступ (5 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету вправи та роздає кожному учаснику аркуш паперу та маркер.

2. Розповідь про себе (10 хвилин)

- ◆ Кожен учасник пише своє ім'я на аркуші паперу великими літерами.
- ◆ Нижче свого імені кожен записує три факти про себе (бажано, щоб вони тим чи іншим чином були пов'язані із темою підприємництва, наприклад – «бізнес, який надихає», «перші зароблені гроші» тощо. Тренеру варто навести приклади таких фактів перед початком роботи учасників. Один з цих фактів має бути неправдивим.

3. Презентація (15 хвилин)

- ◆ Учасники по черзі представляють себе групі, розповідаючи своє ім'я та три факти про себе.

- ◆ Інші учасники намагаються вгадати, який з трьох фактів є неправдивим.
- ◆ Після кожного виступу тренер допомагає учасникам розмістити їхні аркуші з іменами на стіні або дошці.

4. Рефлексія (10 хвилин)

- ◆ Тренер обговорює з учасниками їхні враження від вправи.
- ◆ Запитує, що нового вони дізналися про інших учасників і що запам'яталося та (можливо) вразило.
- ◆ Підсумовує важливість відкритого спілкування та довіри для успішної роботи у групі.

БЛОК 2. Знайомство з підприємництвом

Мета:

- ▶ Допомогти учасникам зрозуміти визначення підприємництва через обговорення його ключових характеристик.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зрозуміють основні характеристики підприємництва.
- ▶ Вмітимуть застосовувати ці характеристики у реальному житті та у підприємницькій діяльності
- ▶ Розвинуть навички командної роботи та публічного виступу.



Час:

загальний час 50-60 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Презентація із визначенням підприємництва згідно ГКУ.
- ▼ Картки з характеристиками підприємництва.
- ▼ Маркери або ручки.
- ▼ Фліпчарт для запису ідей.

Підготовка:

- Підготувати картки з ключовими характеристиками підприємництва.
- Підготувати простір для роботи в парах і групах.

Кроки:

1. Вступ (10 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету вправи на початку запитує, як учасники розуміють сутність підприємництва. Створює простір для короткої рефлексії в групі, головне – сфокусуватися на тому, як учасники розуміють, що це таке, без пошуку «визначення зі словника».

- ◆ Після цього тренер зачитує визначення підприємництва, що дає Господарський кодекс України та пропонує учасникам глибше зануритися у ключові характеристики підприємництва: «Підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (ст. 42 ГКУ).»

2. Формування пар (5 хвилин)

- ◆ Учасники формуються у пари. Кожна пара отримує одну картку з характеристикою підприємництва.

3. Обговорення в парах (15-20 хвилин)

- ◆ Пари обговорюють свою характеристику та записують основні ідеї про те, що вона означає та як проявляється у підприємстві.
- ◆ Перелік характеристик:

Самостійна: здатність приймати рішення самостійно.

Ініціативна: готовність почати нові проекти і робити кроки до їх реалізації.

Систематична: регулярне і послідовне ведення діяльності.

На власний ризик: готовність приймати ризики, пов'язані з підприємництвом.

Господарська діяльність: діяльність, спрямована на виробництво товарів або надання послуг.

Економічні і соціальні результати: вплив на економіку і суспільство.

Одержання прибутку: основна мета підприємництва - отримання доходу.

4. Презентація результатів (15-20 хвилин)

- ◆ Кожна пара презентує свою характеристику іншим учасникам, пояснюючи, як вони її розуміють. Тренер має спонукати учасників до наведення прикладів.
- ◆ Інші учасники можуть задавати питання та додавати свої ідеї, доповнюючи вже надані.

5. Обговорення з тренером (10-15 хвилин)

- ◆ Тренер допомагає учасникам узагальнити всі характеристики і пояснює, як вони взаємопов'язані в контексті підприємництва.
- ◆ Тренер наводить приклади з реального життя, де ці характеристики проявляються.

6. Підсумки та рефлексія (5 хвилин)

- ◆ Тренер підсумовує основні моменти обговорення.
- ◆ Запитує учасників, що нового вони дізналися про підприємництво.
- ◆ Обговорює, як отримані знання можна застосувати у реальному житті та майбутній підприємницькій діяльності.

СЕСІЯ 2. ПІДПРИЄМНИЦЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ

Мета:

- ▶ Розвинути розуміння підприємницьких компетенцій серед учасників.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зрозуміють ключові підприємницькі компетенції згідно Європейської рамки підприємницьких компетенцій.
- ▶ Вмітимуть пояснювати, як ці компетенції допомагають підприємцям у їхній діяльності.
- ▶ Розвинуть навички швидкого мислення та аргументації.



Час:

загальний час 1 година 30 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Комп'ютер або планшет із доступом до інтернету.
- ▼ Проектор, екран, колонка.
- ▼ Онлайн-інструмент «Wheel of Names» з попередньо введеними підприємницькими компетенціями.
- ▼ Список підприємницьких компетенцій (згідно Європейської рамки компетенцій):

Виявлення можливостей
Креативність
Бачення
Оцінювання ідей
Етичне та обґрунтоване мислення
Самосвідомість і самоефективність
Мотивація і наполегливість
Мобілізація ресурсів
Фінансова та економічна грамотність

Мобілізація інших осіб
Ініціативність
Планування та управління
Долання бар'єрів, пов'язаних із неоднозначністю, невизначеністю та ризиками
Співпраця з іншими особами
Навчання через досвід

Підготовка:

- Підготувати надихаючі відео про підприємницькі ідеї (за посиланнями нижче):
 - Heineken shutter ads:
https://www.youtube.com/watch?v=HrHk94Af5oo&ab_channel=L444LITL
 - Nike church:
<https://youtu.be/KnLmx07eCng?si=DLd8-GaOEzdsr4Vj>
 - S-oil: https://www.youtube.com/watch?v=1A9Qp_KE5sU&ab_channel=annagladka
- Підготувати список підприємницьких компетенцій та ввести їх в онлайн-інструмент «Wheel of Names».

Кроки:

1. Вступ (15-20 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету вправи та пояснює, що таке підприємницькі компетенції і чому вони важливі, наводить декілька прикладів (на презентації або на фліпчарті)
- ◆ Тренер об'єднує учасників в три групи і кожній з груп дає посилання на одне з відео (лінки вище) із завданням подивитися його та сказати, які, на їх думку, підприємницькі компетенції проявляються в цих кейсах. Дати на перегляд та обговорення до 7 хвилин. Потім запропонувати кожній групі коротко описати свій кейс та компетенції, які вони побачили в кейсі.

2. Інструкції до гри (5 хвилин) та гра (35-40 хвилин).

- ◆ Далі проводиться гра, яка допоможе учасникам ознайомитися із підприємницькими компетенціями згідно Європейської рамки підприємницьких компетенцій.
- ◆ Тренер дає інструкції: учасники об'єднані в дві групи, тренер запускає онлайн-інструмент «Wheel of Names» із вписаними в коло компетенціями і пояснює, що кожна компетенція, яка випадає, повинна бути пояснена однією з команд.
- ◆ Тренер обертає колесо і називає випавшу компетенцію.
- ◆ Команда, яка готова пояснити, як ця компетенція допомагає підприємцю, піднімає руку.
- ◆ Команда, яка підняла руку першою, отримує слово і дає відповідь.
- ◆ Тренер оцінює відповідь і присуджує бали (наприклад, 1 бал за правильну відповідь, додатковий бал за відповідь, де учасники команди навели приклад з власного життя, як вони цю компетенцію проявляли).
- ◆ Якщо команда не може дати відповідь, право відповіді переходить до іншої команди.

3. Підбиття підсумків (5-10 хвилин)

- ◆ Тренер оголошує результати гри та підраховує бали.
- ◆ Команда з найбільшою кількістю балів оголошується переможцем.
- ◆ Тренер коротко підсумовує обговорені компетенції і підкреслює їхню важливість для підприємців.

4. Рефлексія (5 хвилин)

- ◆ Тренер запитує учасників про їхні враження від вправи.
- ◆ Обговорює, які компетенції були найцікавішими та які нові знання вони отримали.
- ◆ Підкреслює важливість розвитку підприємницьких компетенцій у повсякденному житті.
- ◆ Надає інформацію, де можна більше почитати про вивчені компетенції та те, як їх розвивати.

Додаткові матеріали для вивчення:

Європейська рамка підприємницьких компетенцій:

https://ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2016.07.8-9_EntrComp/EntreCompFramework%20UKR.pdf

СЕСІЯ 3. ДЕ ШУКАТИ ІДЕЇ?

Мета:

- ▶ Допомогти учасникам зрозуміти основні джерела ідей для бізнесу.
- ▶ Навчити аналізувати особисті можливості та ресурси для створення бізнес-ідей.
- ▶ Сприяти обміну досвідом та ідеями серед учасників.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники отримають розуміння, звідки брати ідеї для бізнесу.
- ▶ Зможуть проаналізувати свої сильні сторони та ресурси для створення бізнес-ідей.
- ▶ Покращать навички групової роботи та комунікації.



Час:

загальний час 60-75 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Дошка або фліпчарт.
- ▼ Маркери.
- ▼ Аркуші паперу та ручки.
- ▼ Стікер або маленькі картки для запису ідей.

Підготовка:

- Підготувати список джерел ідей для бізнесу (на презентації або фліпчарті):
 - Особистий досвід та знання.
 - Хобі та захоплення.
 - Споживчі проблеми та потреби.
 - Тренди та економічна ситуація.
 - Конкуренти.
 - Доступні ресурси.
- Написати кожне джерело на окремій картці.
- Підготувати простір для групової роботи та обговорення.

Кроки:

1. Вступ (5 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету сесії.
- ◆ Пояснює правила гри та порядок проведення сесії.

2. Розділення на команди (5 хвилин)

- ◆ Тренер об'єднує учасників у дві команди.
- ◆ Кожній команді видають аркуші паперу та ручки.

3. Перший раунд мозкового штурму (15 хвилин)

- ◆ Тренер озвучує перше джерело ідей для бізнесу (наприклад, «Особистий досвід та знання»).
- ◆ Кожна команда має 7 хвилин, щоб записати якомога більше ідей на стікери або картки.
- ◆ Після закінчення часу команди обмінюються ідеями та презентують найкращі з них (2-3 хвилини на команду).

4. Другий раунд мозкового штурму (15 хвилин)

- ◆ Тренер озвучує друге джерело ідей для бізнесу (наприклад, «Споживчі проблеми та потреби»).
- ◆ Кожна команда має 7 хвилин, щоб записати якомога більше ідей на стікери або картки.
- ◆ Після закінчення часу команди обмінюються ідеями та презентують найкращі з них (2-3 хвилини на команду).

5. Третій раунд мозкового штурму (15 хвилин)

- ◆ Тренер озвучує третє джерело ідей для бізнесу (наприклад, «Тренди та економічна ситуація»).
- ◆ Кожна команда має 7 хвилин, щоб записати якомога більше ідей на стікери або картки.
- ◆ Після закінчення часу команди обмінюються ідеями та презентують найкращі з них (2-3 хвилини на команду).

6. Підведення підсумків (10-15 хвилин)

- ◆ Тренер проводить обговорення, задаючи питання:
 1. Яке джерело ідеї для бізнесу вам здалося найцікавішим та чому?
 2. Які нові ідеї ви дізналися від іншої команди?
 3. Як ви можете застосувати отримані знання у своєму майбутньому бізнесі?

7. Рефлексія (10 хвилин)

- ◆ Тренер підсумовує обговорення та виділяє ключові моменти.
- ◆ Дякує учасникам за активну участь.
- ◆ Звертає увагу на важливість аналізу особистих ресурсів та знань для успішного підприємництва.

СЕСІЯ 4. СИМУЛЯЦІЙНА ГРА «СНІЖИНКА»

Мета:

- ▶ Навчити основам ціноутворення, важливості швидкості та якості управлінських рішень, формування та обліку ресурсів і запасів, вивчення ринку, цільової аудиторії та конкурентів, основ фінансової звітності та комунікації через ігровий підхід симуляційної гри.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зрозуміють процеси ціноутворення та управління ресурсами.
- ▶ Розвинуть навички швидкого прийняття рішень та ефективної комунікації.
- ▶ Навчатися аналізувати ринок, визначати цільову аудиторію та оцінювати конкурентів.
- ▶ Зрозуміють важливість ведення фінансової звітності.



Час:

загальний час 80-90 хвилин (включаючи підготовку, 5 циклів гри, рефлексію після кожного циклу та підбиття підсумків).

Матеріали:

- ▼ Ножиці (1 пара для кожної команди) та додаткові ножиці для «покупки» у фасилітатора гри.
- ▼ Аркуші паперу (2 аркуші для кожної команди на початку гри) та додаткові аркуші паперу для «покупки» у фасилітатора гри.
- ▼ Умовні одиниці грошей (2 для кожної команди на початку гри).
- ▼ Онлайн-інструмент для відстеження часу (наприклад, таймер на екрані).
- ▼ Картки або жетони для умовних одиниць грошей.
- ▼ Простір для роботи команд і ринку клієнтів.

Підготовка:

- Об'єднати учасників на команди та призначити кількох учасників клієнтами (оптимальна кількість команд – до 4, клієнтів також до 4-х учасників).
- Встановити загальні вимоги до сніжинок (гарні, цілі, з одного аркушу паперу одна сніжинка та узгодити з клієнтами їх бачення краси сніжинок, подбайте про те, щоб у кожного клієнта були свої специфічні вимоги, про які вони не говорять виробникам, якщо вони самі про це не запитують). Ціна однієї сніжинки – від 1 до 5 умовних одиниць на розсуд клієнта.
- Підготувати ножиці, аркуші паперу та умовні одиниці грошей для старту гри.
- Встановити таймер для кожного циклу гри.

Кроки:

1. Вступ (10 хвилин) та сама гра (до 50 хвилин)

- ◆ Тренер пояснює мету та правила гри. Мета кожної команди – згенерувати якомога більше прибутку. Клієнтів – купити собі ті товари (сніжинки) які вони хочуть мати. Сутність гри полягає у функціонуванні уявного ринку сніжинок, де є виробники, є клієнти і всі закони ринку. Головна мета гри – зрозуміти ці закони і більше дізнатися про них на практиці.
- ◆ Гра складається з 4-5 однакових циклів (дивіться по часу), а також короткої рефлексії після кожного циклу. Тривалість кожного циклу – 7 хвилин, з цих 7 хвилин учасники 4 хвилини виготовляють сніжинки і 3 продають. Строго слідкуйте за часом.
- ◆ Ціна додаткових ресурсів (купівля цих ресурсів можлива тільки одразу після закінчення циклу з 7 хвилин): ножиці додаткові – 4 умовних одиниці, 2 аркуші – 3 умовних одиниці. По одному аркушу купувати не можна, такі умови ринку. Допустимо, щоб учасники команд торгували між собою, але тільки якщо вони самі до цього дійдуть.
- ◆ Після кожного циклу до команд приходить «перевірка» і вони мають швидко звітуватися по таким даним: скільки продано товару, які є залишки запасів, скільки зароблено грошей. Якщо інформації немає або вона виявилася невірною, команда сплачує в «банк» штраф 2 умовних одиниці грошей.
- ◆ Коли починається цикли виготовлення, команди починають виготовляти сніжинки, використовуючи надані ресурси. Коли починається цикл продажу, команди (або їх окремі представники відправляються на ринок до клієнтів і намагаються продати товар).
- ◆ Після кожного циклу проводиться звітування по параметрам вказаним вище та коротка рефлексія за запитаннями тренера.

2. Підбиття підсумків та рефлексія (20 хвилин)

- ◆ Тренер підраховує загальний прибуток кожної команди.
- ◆ Оголошуються результати та визначається переможець.
- ◆ Обговорюються питання для рефлексії:
 1. Що допомогло вам продавати більше, що навпаки заважало?
 2. Навіщо вести облік ресурсів і продажів?
 3. Чи вивчали ви аудиторію (клієнтів)? Як? Що це вам дало?
 4. Чи докуповували ви обладнання? Чи оптимізували цей процес?
 5. Чи було у вас розподілення ролей в команді? Як це вплинуло на роботу?
 6. Чи ви звертали увагу, як себе поведуть на ринку інші гравці? Як ви на це реагували?
 7. Чи дотримувалися ви правил? А інші гравці? Як це вплинуло на гру?
- ◆ Тренер підсумовує обговорення та робить висновки щодо важливості навичок, які розвивалися в рамках гри.

РЕФЛЕКСІЯ ПЕРШОГО ТРЕНІНГОВОГО ДНЯ

Мета:

- ▶ Підвести підсумки тренінгового дня, узагальнити отримані знання та враження.
- ▶ З'ясувати, що найбільше запам'яталося та що було найкориснішим для учасників.
- ▶ Сприяти глибшому розумінню теми підприємництва через обговорення досвіду та вражень.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники узагальнять отримані знання про підприємництво та підприємницькі компетенції.
- ▶ Отримують зворотній зв'язок щодо проведених вправ та ігор.
- ▶ Зміцнять командний дух та підведуть підсумки дня.



Час:
20 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Дошка або фліпчарт для запису (за потреби, якщо хочете фіксувати основні тези)
- ▼ Маркери.

Підготовка:

- Підготувати питання для рефлексії.
- Підготувати простір для обговорення, де всі учасники зможуть комфортно сісти у коло.

Кроки:

1. Вступ (2 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету рефлексії та її важливість.
- ◆ Пояснює, що це буде відкрите обговорення, де кожен зможе поділитися своїми враженнями та думками.

2. Обговорення дня (18 хвилин)

- ◆ Тренер задає загальні питання для обговорення:
 1. Що вам найбільше сподобалося сьогодні?
 2. Яка вправа або гра була для вас найцікавішою та чому?
 3. Що нового ви дізналися про підприємництво?
 4. Які підприємницькі компетенції ви вважаєте найважливішими?
- ◆ Тренер підсумовує обговорення, виділяє ключові моменти та загальні враження.
- ◆ Дякує учасникам за активну участь та співпрацю.

3. **Заключне слово (2-3 хвилини)**

- ◆ Тренер завершує рефлексію, мотивуючи учасників використовувати отримані знання та навички у майбутньому.
- ◆ Пропонує учасникам подумати про те, як вони можуть застосувати отримані знання та навички у своєму житті та поділитися цими думками на наступний день (бажано дати окремий простір для цього на початку другого тренінгового дня).

ДЕНЬ 2

СЕСІЯ 5. БІЗНЕС - КАНВАС. РОЗКЛАДАЄМО ЕЛЕМЕНТИ ІДЕЇ

Мета:

- ▶ Ознайомити учасників з бізнес-канвасом Остервальдера.
- ▶ Навчити учасників розкладати свої бізнес-ідеї по елементам канвасу.
- ▶ Допомогти учасникам глибше зрозуміти структуру та ключові аспекти свого бізнесу.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники розуміють складові будь-яких бізнес-моделей.
- ▶ Учасники розуміють всі елементи бізнес-канвасу Остервальдера.
- ▶ Учасники вміють розкладати свою бізнес-ідею по елементам канвасу.
- ▶ Кожна команда створює власний бізнес-канвас для своєї ідеї.



Час:

загальний час 90 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Великий аркуш паперу або постер з бізнес-канвасом Остервальдера для кожної команди.
- ▼ Маркери різних кольорів.
- ▼ Стікер або маленькі картки для запису ідей.
- ▼ Проектор та слайди для пояснення елементів канвасу (опційно).

Підготовка:

- Підготувати великий бізнес-канвас Остервальдера на аркуші паперу або постери для кожної команди.
- Підготувати слайди або інші візуальні матеріали для пояснення кожного елемента канвасу.
- Підготувати стікери або маленькі картки для запису ідей.
- Переконатися, що є достатньо маркерів для кожної команди.

Кроки:

1. Вступ (5 хвилин)

- ◆ Тренер коротко розповідає про мету сесії та її важливість.
- ◆ Пояснює порядок проведення сесії.

2. Пояснення складових бізнес-канвасу Остервальдера (20 хвилин)

- ◆ Тренер пояснює кожен елемент бізнес-канвасу Остервальдера, використовуючи слайди або інші візуальні матеріали:
 - Ключові партнери (Key Partners)
 - Ключові види діяльності (Key Activities)
 - Ключові ресурси (Key Resources)
 - Ціннісні пропозиції (Value Propositions)
 - Відносини з клієнтами (Customer Relationships)
 - Канали (Channels)
 - Клієнтські сегменти (Customer Segments)
 - Структура витрат (Cost Structure)
 - Джерела доходів (Revenue Streams)
- ◆ Після пояснення кожного елемента можна коротко обговорити з учасниками та відповісти на питання.

3. Розподілення на команди (5 хвилин)

- ◆ Учасники утворюють команди по 4-6 осіб.
- ◆ Кожна команда отримує великий аркуш паперу з бізнес-канвасом, маркери та стікери, а також обирає бізнес – ідею (можливо, розроблену в попередній день під час мозкового штурму), для опрацювання у вправі.

4. Розкладка бізнес-ідеї по канвасу (40 хвилин)

- ◆ Команди розкладають свою ідею по елементам бізнес-канвасу Остервальдера, записуючи свої думки та ідеї на стікерах або картках.
- ◆ Тренер обходить команди, надає допомогу та відповідає на питання.

5. Презентація бізнес-канвасів (15 хвилин)

- ◆ Кожна команда презентує свій бізнес-канвас, розповідаючи про ключові аспекти своєї ідеї.
- ◆ Після презентації кожної команди можна задавати питання та давати зворотній зв'язок.

6. Підведення підсумків (5 хвилин)

- ◆ Тренер підсумовує обговорення та виділяє ключові моменти.
- ◆ Дякує учасникам за активну участь.
- ◆ Звертає увагу на важливість структурування бізнес-ідей та використання бізнес-канвасу для планування.

СЕСІЯ 6. ПРОРАХОВУЄМО ІДЕЮ: ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

Мета:

- ▶ Навчити учасників основам фінансового планування бізнес-ідеї за допомогою таблиці прибутків і збитків (P&L), щоб вони могли краще розуміти фінансовий стан свого підприємства та приймати обґрунтовані рішення.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зрозуміють основні компоненти таблиці P&L.
- ▶ Учасники навчаться розраховувати доходи, витрати, чистий прибуток та збитки свого бізнесу.
- ▶ Учасники створять власну таблицю P&L для своєї бізнес-ідеї.



Час:
90 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Проектор і комп'ютер для презентації
- ▼ Роздруковані приклади таблиць P&L або посилання на таблицю в Excel (це кращий варіант, оскільки в шаблоні вже вставлені формули).
Посилання на шаблон:
- ▼ Папір та ручки для учасників
- ▼ Калькулятори

Підготовка:

- Підготувати шаблони таблиць P&L для учасників.
- Налаштувати приміщення з усім необхідним обладнанням.

Кроки:

1. Вступ (10 хвилин)

- ◆ Обговорення важливості фінансового планування у бізнесі. На цьому етапі важливо зауважити, що якою б хорошою не здавалася ідея, якщо мова йде про бізнес, обов'язково важливо рахувати і саме цим ви будете займатися на наступній сесії.
- ◆ Представлення цілей та очікуваних результатів сесії.

2. Теоретична частина (20 хвилин)

- ◆ Огляд основних компонентів таблиці P&L:

Доходи (Revenue) – поясніть, що якщо є різні ніші або лінійки товарі чи послуг, треба їх рахувати окремо і потім зводити в суму

Постійні (ті, що не залежать від обсягів виробництва) та змінні витрати (ті що залежать від обсягів виробництва)

Валовий прибуток

Чистий прибуток

- ◆ Пояснення кожного компонента з прикладами.
- ◆ Показати приклад заповненої таблиці R&L на реальній або вигаданій бізнес-ідеї.

3. Практична частина (50 хвилин)

- ◆ Роздати шаблони таблиць R&L учасникам.
- ◆ Пояснити учасникам, що вони мають заповнити таблицю на основі своєї бізнес-ідеї (краще щоб це була ті самі ідеї та ті самі команда, що працювала над бізнес - канвас на попередній сесії), так буде легше опрацьовувати фінанси.
- ◆ Надати учасникам час для самостійної роботи над таблицею.
- ◆ Підходити до кожної групи, надавати індивідуальні консультації та допомогу.

4. Обговорення та питання (10 хвилин)

- ◆ Запросити учасників поділитися своїми таблицями та обговорити результати.
- ◆ Відповісти на запитання учасників.

СЕСІЯ 7. ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Мета:

- ▶ Роз'яснити учасникам поняття фізичної особи - підприємця (ФОП), пояснити переваги та недоліки цієї форми підприємництва, а також ознайомити їх з алгоритмом реєстрації ФОП. Одна з головних задач - подолати стереотипи про складність процесу реєстрації та ведення бізнесу як ФОП та показати, як хобі можна легалізувати і працюючий бізнес.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зрозуміють сутність та основні характеристики ФОП.
- ▶ Учасники зможуть оцінити переваги та недоліки форми ФОП.
- ▶ Учасники дізнаються про покроковий процес реєстрації ФОП в Україні.
- ▶ Учасники отримають практичні рекомендації для успішного ведення бізнесу як ФОП.



Час:

загальний час 90 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Проектор і комп'ютер для презентації
- ▼ Роздруковані матеріали з інформацією про ФОП (Детальну інформацію, відповіді на всі питання та детальний алгоритм можна отримати на сайті ДІА за посиланням: <https://diia.gov.ua/services/rejestraciya-fop>)
- ▼ Презентація з кроками реєстрації ФОП
- ▼ Інтернет-доступ для демонстрації онлайн-ресурсів

Підготовка:

- Підготувати матеріали з переліком переваг і недоліків ФОП (на презентації або фліпчарті)
- Підготувати покрокову інструкцію з реєстрації ФОП в Україні.
- Налаштувати приміщення з усім необхідним обладнанням.

Кроки:

1. Вступ (10 хвилин)

- ◆ Обговорення важливості розуміння форми ФОП для майбутніх підприємців.
- ◆ Запитайте в учасників, що вони знають про ФОП і які у них є страхи щодо того, щоб зареєструватися в якості ФОП, навіть якщо вже є ідея і (можливо) навіть хобі яке приносить певні прибутки, але в якості підприємця реєстрація ще не пройдена. Запишіть ці страхи та упередження на фліпчарті та поверніться до них наприкінці сесії.

2. Теоретична частина (30 хвилин)

- ◆ Огляд поняття фізичної особи - підприємця (ФОП):

Визначення ФОП - фізична особа, яка реалізує здатність до праці шляхом самостійної, на власний ризик, діяльності з метою отримання прибутку.

Основні характеристики ФОП – реєструється фізичною особою, це найбільш розповсюджена форма підприємництва в Україні, формат реєстрації та звітування досить простий.

- ◆ Обговорення переваг форми ФОП:

Простота реєстрації та ведення обліку (для реєстрації достатньо доступу до сайту дія, паспорту та ІПН, звітуванням можливо займатися самому, адже звіти стандартні, раз на квартал (Єдиний податок) та раз на рік (Єдиний соціальний внесок) і є безліч сервісів, в тому числі безкоштовних, де ці шаблони звітів, як і здійснення оплати можна заповнювати та здійснювати легко в майже автоматичному режимі (наведіть приклад сервісу Taxer - <https://taxer.ua/>).

Можливість працювати без найманих працівників.

- ◆ Обговорення недоліків форми ФОП:

Відповідальність всім власним майном.

Обмеження у видах діяльності.

Менші можливості для масштабування бізнесу.

3. Практична частина (30 хвилин)

- ◆ Огляд алгоритму реєстрації ФОП в Україні:

Вибір видів діяльності (КВЕД).

Підготовка необхідних документів (заява, паспорт, код).

Підготовка необхідних документів (заява, паспорт, код).

Подача документів до державного реєстратора (або через сайт ДІЯ).

Реєстрація у податковій службі (користування єдиним кабінетом платника податку).

- ◆ Демонстрація онлайн-ресурсів для реєстрації ФОП:

<https://diia.gov.ua/services/reystraciya-fop>

<https://cabinet.tax.gov.ua/>

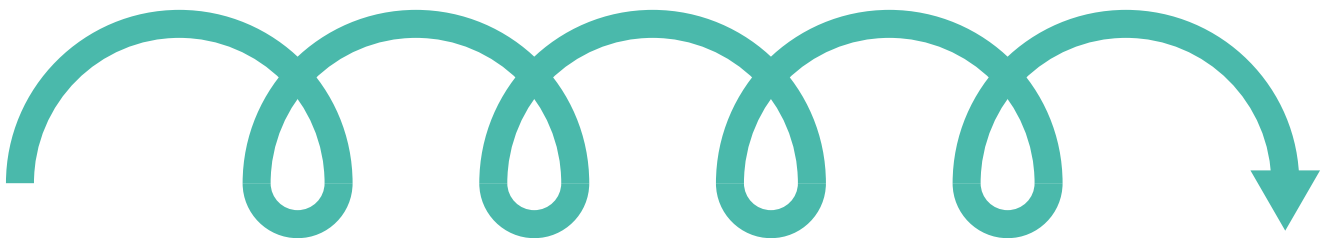
Показати покрокову інструкцію реєстрації на прикладі (інструкція – за посиланням: <https://diia.gov.ua/services/reystraciya-fop?pdf>). Проговоріть з учасниками детально кожен крок.

4. Обговорення та питання (20 хвилин)

- ◆ Запросити учасників поділитися своїми враженнями та питаннями, надайте відповідь на питання що виникли або скажіть, що зможете надати відповідь після уточнення (за потреби, адже питання можуть бути досить «вузькопрофільні»)
- ◆ Обговорити поширені стереотипи та як їх подолати (поверніться до першого кроку сесії, до тих стереотипів та сумнівів, які учасники озвучували на початку сесії).

3. Практична частина (30 хвилин)

- ◆ Підбити підсумки сесії.
- ◆ Рекомендувати ресурси для подальшого вивчення теми.
- ◆ Подякувати учасникам за активну участь та завершити сесію.



СЕСІЯ 8. ЗАВЕРШЕННЯ ТРЕНІНГУ, ПІДВЕДЕННЯ ПІДСУМКІВ

Мета:

- ▶ Проаналізувати та закріпити знання, отримані протягом двох днів тренінгу, оцінити розвиток підприємницьких компетенцій, обмінятися враженнями та сформулювати плани на майбутнє.

Очікувані результати:

- ▶ Учасники зможуть оцінити свої нові знання та навички.
- ▶ Учасники зможуть обговорити найбільш важливі та цікаві моменти тренінгу.
- ▶ Учасники зможуть визначити свої сильні сторони та сфери для покращення.
- ▶ Учасники сформулюють плани для подальшого розвитку своїх підприємницьких компетенцій.



Час:

60-90 хвилин.

Матеріали:

- ▼ Папір та ручки для записів
- ▼ Наліпки або картки різних кольорів
- ▼ Дошка або фліпчарт для колективного обговорення
- ▼ Презентація або записані на фліпчарті питаннями для рефлексії

Підготовка:

- Підготувати список запитань для рефлексії.
- Підготувати матеріали для групової роботи (наліпки, картки, маркери).

Кроки:

1. Вступ (5 хвилин)

- ◆ Короткий огляд мети та важливості сесії рефлексії.

2. Індивідуальна рефлексія (10 хвилин)

- ◆ Огляд основних компонентів таблиці P&L:
- ◆ Запропонувати учасникам відповісти на наступні питання:
 1. Які нові знання я отримав протягом тренінгу?
 2. Що мені здалося найбільш цікавим та корисним?
 3. Які питання у мене залишилися?
 4. Які моменти були для мене найбільш складними?
 5. Як я можу застосувати отримані знання на практиці?

3. Групова робота (20 хвилин)

- ◆ Сформулювати з учасників групи по 4-5 осіб.
- ◆ Надати кожній групі наліпки або картки різних кольорів.
- ◆ Попросити кожен групу обговорити свої записи та виділити 3 основні моменти, які вони вважають найбільш важливими.
- ◆ Написати ці моменти на наліпках або картках.

4. Колективне обговорення (15 хвилин)

- ◆ Запросити представників кожної групи поділитися своїми висновками.
- ◆ Прикріпити наліпки або картки на дошці або великому аркуші паперу.
- ◆ Обговорити загальні тенденції та виділити основні моменти, які були найбільш частими.

5. Планування майбутніх кроків (5 хвилин)

- ◆ Запропонувати учасникам подумати про те, як вони можуть застосувати отримані знання у своєму житті та бізнесі.
- ◆ Попросити учасників записати свої плани та цілі на найближчий місяць.

6. Сесія питань та відповідей (20-30 хвилин)

- ◆ Запитати учасників, які питання ще залишилися без відповіді і надати на них відповіді або зауважити, що ви дізнаєтеся відповіді на них (якщо не готові відповідати одразу) та повернетесь з ними до учасників, що ставили питання. Обов'язково дотримайтеся цієї обіцянки.

7. Заключні кроки (5 хвилин)

- ◆ Підбити підсумки сесії.
- ◆ Подякувати учасникам за активну участь у тренінгу.
- ◆ Надати рекомендації для подальшого вивчення підприємництва та впровадження отриманих знань на практиці.

8. Перелік можливих додаткових питань для рефлексії

- ◆ 1. Які нові знання я отримав протягом тренінгу?
- ◆ 2. Що мені здалося найбільш цікавим та корисним?
- ◆ 3. Які питання у мене залишилися?
- ◆ 4. Які моменти були для мене найбільш складними?
- ◆ 5. Як я можу застосувати отримані знання на практиці?
- ◆ 6. Які мої сильні сторони як підприємця?
- ◆ 7. Які сфери потребують покращення?
- ◆ 8. Які конкретні кроки я планую зробити в найближчий місяць для розвитку своїх підприємницьких навичок?

Додаткові корисні матеріали

Посилання на padlet - дошку із додатковими корисними матеріалами:
<https://padlet.com/annagladkaya/pidpriemnitstvo>

QR - код для переходу на дошку



