



mosaic
inclusive investing for founders



Ghidul profesorului pentru MOSAIC – Investiții incluzive pentru fondatori Curriculum și Resurse Educaționale Deschise

www.mosaic4investing.eu



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

This resource is licensed
under CC BY 4.0



“Arta de a preda este arta de a ajuta
descoperirea.”

Mark Van Doren



Bine ați venit la Ghidul Profesorului pentru **MOSAIC** Curriculum și Resurse Educaționale Deschise

Prezentăm o resursă bazată pe cercetare pentru a ajuta educatorii să ofere
instruiri mai incluzive și mai eficiente.

Misiunea noastră în cadrul proiectului **MOSAIC – Investiții incluzive pentru
fondatori** este de a îmbunătăți educația antreprenorială pentru adulți destinată
fondatorilor subreprezențați și de a crește gradul de conștientizare a
investitorilor, contribuind astfel la un acces mai incluziv la finanțare și la crearea
unui mediu antreprenorial echitabil în Europa.

Finanțat prin Programul de Educație pentru Adulți **ERASMUS+**, acest ghid oferă
recomandări clare și strategii pentru a face educația antreprenorială accesibilă și
relevantă pentru toată lumea. Este conceput pentru a aborda provocările reale
cu care se confruntă atât educatorii, cât și fondatorii, creând astfel oportunități
echitabile în antreprenoriat.



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și
nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici
Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.



Inclusive Investing for Founders

Cuprins

- 01 Bun venit / Cuvânt înainte
- 02 Cadru de competențe
- 03 Curriculum și module
- 04 Studii de caz ca resursă de învățare
- 05 Instrucțiuni generale pentru educatori
- 06 Opțiuni de livrare a cursului
- 07 Dezvoltarea experienței de învățare
- 08 Link-uri utile și resurse suplimentare



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.



01

Bun venit/Cuvânt înainte



Bun venit/Cuvânt înainte

Proiectul MOSAIC abordează nevoile specifice identificate în contextul educației antreprenoriale pentru fondatorii subreprezențați.

Acest proiect se concentrează pe abordarea nevoilor specifice ale fondatorilor subreprezențați, care întâmpină adesea bariere semnificative în înființarea și dezvoltarea afacerilor lor.

El răspunde unui decalaj semnificativ în capacitatea de a educa eficient fondatorii subreprezențați. Acest lucru se datorează lipsei de cunoștințe specializate, resurselor financiare și capacității necesare. Educația oferită trebuie să fie mai accesibilă, incluzivă și actualizată, integrând cunoștințe cuprinzătoare de management și competențe mai largi, în conformitate cu **Cadrul EntreComp**.

Educatorii au subliniat că au nevoie de sensibilizare și resurse pentru a oferi o educație relevantă și de impact. În plus, întregul ecosistem antreprenorial trebuie să se adapteze pentru a aborda aceste deficiențe, asigurându-se că educația este în pas cu nevoile și provocările vremurilor actuale.



02

Cadru de Competențe

Cadrul de Competențe MOSAIC își propune să sprijine antreprenorii subreprezențați din țările UE prin identificarea și dezvoltarea competențelor și cunoștințelor esențiale pentru succesul lor. Acest cadru servește ca un instrument strategic pentru a reduce decalajele din sistemele de sprijin, asigurând că antreprenorii din medii diverse pot depăși barierele și prejudecățile sistemice.



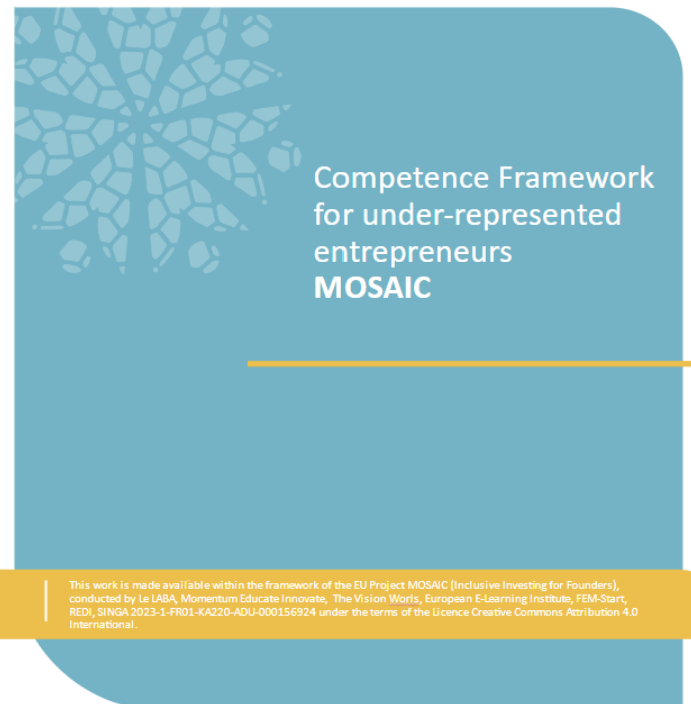
Cadru de Competențe

Dezvoltarea Cadrelor de Competențe a implicat un proces în mai multe etape pentru a asigura relevanța și eficacitatea acestuia. Inițial, a fost realizată o revizuire cuprinzătoare a literaturii pentru a identifica competențele existente și lacunele din antreprenariat în rândul grupurilor subreprezentate. Aceasta a fost urmată de colectarea de date primare prin 42 de interviuri semi-structurate în șase țări, incluzând perspective de la antreprenori, experți și investitori. Datele calitative obținute au fost apoi analizate pentru a extrage teme și competențe cheie.

În cele din urmă, au fost organizate sesiuni iterative de feedback cu părțile interesate pentru a rafina și valida cadrul, asigurându-se că acesta abordează provocările și nevoile specifice ale antreprenorilor subreprezențați. Acest Cadru de Competențe își propune să sprijine parcursurile antreprenoriale individuale și să contribuie la schimbări sociale mai ample prin încurajarea unui mediu de afaceri mai incluziv și dinamic.

Prin evidențierea competențelor esențiale necesare în diferite domenii antreprenoriale, cadrul oferă o abordare structurată pentru dezvoltarea inovației, gândirii strategice și rezilienței. Acesta subliniază importanța educației personalizate, mentoratului și alfabetizării financiare, recunoscând provocările unice cu care se confruntă grupurile subreprezentate.

Cadrul de Competențe este un instrument util pentru educatori, acoperind următoarele aspecte



contents

1	Introduction
2	Methodology
3	Core Competencies for Entrepreneurs
3.1	Personal Competencies
3.2	Interpersonal Competencies
3.3	Business Management Competencies
3.4	Sector-Specific Competencies
4	Entrepreneurial Support Systems
5	Overcoming Systemic Barriers and Biases
6	Competence Assessment and Development
7	Implementing the Competence Framework
8	Impact of Competence Framework on Entrepreneurial Success
9	Conclusion
10	References



03

Curriculum și Module

Prezentăm o resursă bazată pe cercetare pentru a sprijini educatorii și formatorii în antreprenariat, oferindu-le un curriculum și module care fac educația antreprenorială accesibilă și relevantă pentru toți. Acest program este conceput pentru a aborda provocările reale cu care se confruntă atât educatorii, cât și fondatorii, creând un parcurs către oportunități mai echitabile în antreprenariat.



Prezentare generală a conținutului cursului

a) Module

Curriculumul MOSAIC cuprinde zece module, având următoarea structură.

MODUL 1

Vreau să încep o afacere

- Descoperirea motivației personale și a mentalității antreprenoriale
- Identificarea și valorificarea talentelor personale pentru succesul în afaceri
- Ce provocări întâmpină antreprenorii subreprezențați la început de drum?
- Înțelegerea diferitelor modele de afaceri
- Poziționarea pe piață este cheia succesului

MODUL 2

Am o idee de afacere, ce urmează

- Introducere în validarea ideii de afacere
- Analiza fezabilității
- Dezvoltarea unui produs minim viabil (MVP)
- Evoluția și consolidarea ideii validate
- Auto-reflecție și referințe

MODUL 3

Alfabetizare financiară și planificare de afaceri pentru antreprenorii subreprezențați

- Introducere în educația financiară
- Construirea unui plan financiar pentru afaceri
- Accesarea resurselor și finanțării
- Monitorizarea financiară și îmbunătățirea continuă
- Planificarea lichidității și identificarea crizelor financiare
- Auto-reflecție și referințe

MODUL 4

Cum obțin finanțare pentru afacerea mea?

- Înțelegerea diferitelor tipuri de finanțare
- Navigarea criteriilor de eligibilitate pentru finanțare
- Strategii pentru depășirea prejudecăților și discriminării în finanțare
- Explorarea surselor alternative de finanțare
- Managementul riscurilor și planificarea financiară

MODUL 5

Cum îmi gestionez finanțele?

- Introducere în managementul financiar
- Dezvoltarea unui plan financiar
- Bugetarea eficientă
- Gestionarea situațiilor financiare și a fluxului de numerar
- Auto-reflecție și referințe

MODUL 6

Networking pentru antreprenorii subreprezențați

- Introducere în networking
- Construirea relațiilor cu investitorii
- Valorificarea incubatoarelor și evenimentelor de afaceri
- Mentorat pentru antreprenorii subreprezențați
- Auto-reflecție și evaluare

MODUL 7

Colaborarea cu investitorii

- Crearea unui pitch de investiție convingător
- Pregătirea pentru due diligence
- Managementul relațiilor cu investitorii
- Monitorizarea și raportarea post-investiție
- Auto-reflecție și referințe

MODUL 8

Asistență financiară pentru antreprenorii subreprezențați – mediatori

- Tipuri de finanțare disponibile prin mediere
- Rolul unui mediator financiar
- Cerințe pentru solicitarea unui împrumut și înțelegerea termenilor financiari
- Conștientizarea riscurilor
- Prezentarea poveștilor de succes sau eșec

MODUL 9

Marketing și vânzări pentru antreprenorii subreprezențați

- Relația dintre marketing și vânzări
- Construirea unui brand
- Cine este clientul ideal?
- Crearea unei strategii de marketing
- Cum să închei o vânzare cu succes

MODUL 10

Operațiuni și managementul resurselor

- Introducere în operațiuni și managementul resurselor
- Optimizarea și gestionarea lanțului de aprovizionare
- Strategii de eficiență operațională și scalabilitate
- Managementul calității și îmbunătățirea continuă
- Auto-reflecție și autoevaluare

Modulele legate de antreprenoriat sunt marcate cu **albastru**, iar modulele legate de finanțe sunt evidențiate în **roșu**.



Prezentare generală a conținutului cursului

Ceea ce urmează este o prezentare detaliată a fiecărui modul individual, evidențiind o privire de ansamblu asupra conținutului modulului, obiectivele de învățare, temele abordate, studiile de caz, exercițiile de învățare și resursele suplimentare.



MODULUL 1	Vreau să încep o afacere
Prezentare generală	Acest modul este conceput pentru a oferi antreprenorilor subreprezențați cunoștințele și abilitățile fundamentale necesare pentru a-și începe aventura antreprenorială. De asemenea, abordează provocările unice pe care le pot întâmpina și oferă instrumentele necesare pentru succes.
Obiective de învățare	Participantii vor învăța să își evalueze potențialul, să își descopere motivațiile personale, punctele forte și domeniile de dezvoltare. Vor explora provocările specifice grupurilor subreprezentate și vor înțelege puterea diversității. La finalul modulului, vor avea o direcție mai clară asupra parcursului antreprenorial și încrederea de a-și dezvolta ideile de afaceri.
Teme abordate	<ul style="list-style-type: none">• Motivația personală și mentalitatea antreprenorială• Identificarea și valorificarea talentelor personale pentru succes în afaceri• Provocările antreprenorilor subreprezențați• Modele de afaceri diferite• Importanța poziționării în piață
Studii de caz	<ul style="list-style-type: none">• ReDI School of Digital Integration• Anna Nooshin: De la refugiată la antreprenoare• Funké's kitchen• Green Bites• CulturaCrafts• TransTech Social• VeggieCrunch Subscriptions• EcoSnackBox
Resurse Suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• REDI School of Digital Integration• Anne Kjaer Bathel CEO & Co-Founder ReDI School of Digital Integration• Start-up-uri fondate de antreprenori subreprezențați (McKinsey)

Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 2	Am o idee de afacere, și acum ce urmează?
Prezentare generală	<p>Acest modul pune accent pe analiza fezabilității pentru validarea conceptului de afacere înainte de a merge mai departe.</p> <p>El va ghida antreprenorii/ fondatorii sub-reprezențați prin pașii esențiali de testare și rafinare a ideilor lor de afaceri.</p>
Obiective de învățare	<p>La sfârșitul acestui modul, participanții vor avea o înțelegere solidă a procesului de analiză a fezabilității și a rolului său critic în planificarea afacerii. Ei vor învăța diferite metode de validare a pieței lor, inclusiv dezvoltarea și utilizarea unui Produs Minim Viabil (MVP). Participanții vor dobândi abilități valoroase în a fi flexibili și receptivi în timpul dezvoltării produsului, precum și în aplicarea gândirii critice și a analizei strategice pentru a evalua fezabilitatea și potențialul ideilor lor de afaceri.</p> <p>De asemenea, vor adopta o abordare iterativă a dezvoltării produsului, folosind feedback-ul pentru a-și rafina oferta. Participanții își vor cultiva o atitudine de deschidere și receptivitate la feedback din partea tuturor părților interesate, inclusiv a clienților și colegilor..</p>
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Introducere în validarea ideilor de afaceri• Înțelegerea analizei fezabilității• Produs Minim Viabil (MVP)• Progresul cu ideea validată• Auto-reflecție și referințe
Studii de caz	<ul style="list-style-type: none">• Wise• Brutărie artizanală de mici dimensiuni în Belgia• Access Urban
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Validarea ideii de afaceri• Planificarea MVP și bucla de feedback
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• Ce procentaj de mici afaceri eșuează? (fundera.com)• Adevărata rată de eșec a micilor afaceri• Start with WHY – Simon Sinek• WIPO - Organizația Mondială a Proprietății Intelectuale• DPMA Mărci comerciale• INPI.fr Bine ați venit în lumea inovatorilor• Cum să folosești Miro Ghidul tău pentru a începe• Cum să creezi diagrame de flux în Visme - Tutorial pas cu pas



Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 3	Educație financiară și planificare de afaceri pentru fondatorii sub-reprezențați
Prezentare generală	Acest modul oferă fondatorilor sub-reprezențați competențele și cunoștințele financiare esențiale pentru a-și gestiona și dezvolta afacerile. Acoperă concepte cheie de educație financiară, cum ar fi înțelegerea termenilor financiari, crearea planurilor financiare și navigarea în peisajul finanțării. În plus, sunt furnizate strategii practice de planificare a afacerilor, adaptate provocărilor unice ale acestor fondatori.
Obiective de învățare	La sfârșitul acestui modul, participanții vor avea o înțelegere solidă a conceptelor financiare cheie, precum venituri, cheltuieli și profituri, și vor recunoaște importanța bugetării și a planificării afacerii. Aceștia vor dobândi abilități pentru a crea planuri financiare realiste, a identifica surse de finanțare adecvate și a prezenta rapoarte financiare clare. Participanții își vor dezvolta obiceiuri proactive pentru monitorizarea finanțelor, își vor construi încrederea în comunicarea cu investitorii și își vor cultiva rezistența în fața provocărilor financiare. Acest modul va încuraja, de asemenea, un angajament față de învățarea continuă și îmbunătățirea competențelor în educația financiară și planificare.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Introducere în educația financiară• Construirea unui plan financiar pentru afaceri• Accesarea resurselor financiare și a finanțării• Monitorizarea financiară și îmbunătățirea continuă• Planificarea lichidității și identificarea crizelor• Auto-reflecție și referințe
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Evaluatează-ți educația financiară• Efectele tranzacțiilor de afaceri asupra planificării

Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 4	Cum obțin finanțare pentru afacerea mea?
Prezentare generală	Acest modul dezvoltă diversele modalități de obținere a finanțării, inclusiv împrumuturi, granturi și contextul capitalului de risc, așa cum a fost introdus în Modulul 3. Sunt prezentate criteriile și cerințele pentru accesarea finanțării, precum și informații despre microcredite, gestionarea riscurilor și strategii pentru a depăși discriminarea și prejudecățile. Modulul explorează și sursele de finanțare non-tradiționale, cum ar fi crowdfunding-ul și impact investing, oferind ghidaj pentru navigarea peisajului financiar și asigurarea suportului financiar.
Obiective de învățare	La sfârșitul acestui modul, participanții vor înțelege diverse opțiuni de finanțare, cum ar fi împrumuturile, granturile, capitalul de risc și crowdfunding-ul, împreună cu criteriile de eligibilitate pentru fiecare. De asemenea, vor recunoaște provocările legate de prejudecăți și discriminare în obținerea finanțării și impactul acestora asupra antreprenorilor sub-reprezențați. Participanții își vor dezvolta abilitățile de a evalua opțiunile de finanțare, de a pregăti propuneri solide și de a interacționa proactiv cu investitorii. Aceștia își vor construi reziliența în navigarea mediului financiar, vor adopta o abordare etică în gestionarea fondurilor și vor rămâne flexibili în fața condițiilor pieței aflate în schimbare.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Înțelegerea diferitelor tipuri de finanțare• Navigarea criteriilor pentru finanțare• Strategii pentru depășirea prejudecăților și discriminării în finanțare• Explorarea surselor de finanțare non-tradiționale• Managementul riscurilor și planificarea financiară
Studii de caz	<ul style="list-style-type: none">• Maria Gomez, EcoTech Solutions
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• 10 întrebări pe care ar trebui să le pui înainte de a aplica pentru un împrumut bancar• Ce face și ce nu face un grant• Directorul membrilor – EBAN• Ghiduri pentru antreprenori – EBAN• Ghid pentru găsirea unei investiții angel - EBAN• AmaElla Lenjerie sustenabilă și etică — UpEffect Crowdfunding pentru întreprinderi sociale• Microfinanțare Irlanda• Comunitatea EIT #BreakTheBias - Ziua Internațională a Femeii 2022• FASE• Tridos• Centrul de cunoștințe Triodos IM• Phitrust• Capital de pornire fără diluare Lighter Capital• Clearco Finanțare pentru comerț electronic, pentru facturi și chitanțe

Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 5	Cum îmi gestionez finanțele?
Prezentare generală	Acest modul se concentrează pe gestionarea eficientă a finanțelor. Acesta acoperă subiecte esențiale, precum principiile managementului financiar, tehnici de bugetare, gestionarea fluxului de numerar și strategii pentru o administrare financiară clară și eficientă.
Obiective de învățare	Până la sfârșitul acestui modul, participanții vor înțelege concepte financiare cheie, precum bugetarea, fluxul de numerar și situațiile financiare, și vor recunoaște importanța bugetării în administrarea finanțelor unei afaceri. Aceștia vor dezvolta abilități în crearea de bugete, interpretarea situațiilor financiare și comunicarea eficientă a informațiilor financiare către investitori. Participanții vor dobândi, de asemenea, obiceiuri de monitorizare regulată a finanțelor, transparență în relația cu investitorii și adaptabilitate în managementul financiar. Cu mai multă încredere în gestionarea finanțelor și o abordare proactivă față de relațiile cu investitorii, aceștia vor fi angajați într-un proces continuu de învățare și îmbunătățire a managementului financiar.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Introducere în managementul financiar• Dezvoltarea unei strategii financiare• Bugetare• Situații financiare și gestionarea fluxului de numerar• Auto-reflecție și referințe
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Exercițiu de bugetare• Reflectează – Nivelul tău de confort cu finanțele

Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 6	Networking pentru antreprenorii sub-reprezențați
Prezentare generală	Acest modul este o explorare de învățare cuprinzătoare, concepută pentru a sprijini antreprenorii sub-reprezențați în parcursul lor, cu accent pe networking, relațiile cu investitorii, utilizarea incubatoarelor și evenimentelor, precum și mentorat. Toate acestea sunt domenii esențiale pentru succesul relațional.
Obiective de învățare	Până la sfârșitul acestui modul, participanții vor înțelege importanța networking-ului, relațiilor cu investitorii și mentoratului în creșterea unei afaceri. Aceștia vor învăța cum să își construiască și să își extindă rețeaua de contacte, cum să prezinte eficient afacerea investitorilor și cum să utilizeze incubatoarele și evenimentele de afaceri pentru a identifica oportunități. Participanții vor dezvolta, de asemenea, abilități în gestionarea relațiilor mentor-discipol și în comunicarea cu investitorii. Vor adopta obiceiuri proactive de networking, vor menține o comunicare constantă și vor evalua eficiența relațiilor lor. Cu o mai mare încredere, deschidere față de feedback și o viziune pe termen lung, aceștia vor fi pregătiți să construiască relații durabile și semnificative pentru a-și susține parcursul antreprenorial.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Introducere în networking pentru antreprenorii sub-reprezențați• Construirea relațiilor cu investitorii• Utilizarea incubatoarelor și evenimentelor de afaceri• Mentorat pentru antreprenorii sub-reprezențați• Auto-reflecție și autoevaluare
Studii de caz	<ul style="list-style-type: none">• Ghaees, un refugiat sirian de 33 de ani, a lansat KaouKab• SINGA
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Chestionar de autoevaluare
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• Importanța networking-ului pentru antreprenori• Cum să construiești relații cu investitorii• Josh și networking-ul• 10 motive pentru care fiecare antreprenor ar trebui să aibă un mentor• The Lean Startup - Eric Ries:• Startup Communities - Brad Feld• The Business of Venture Capital - Mahendra Ramsinghani• The Mentoring Manual - Julie Starr• The Power of Peers - Leon Shapiro• The Mentor's Guide - Lois J. Zachary



Prezentare generală a conținutului cursului



Module 7 Working with Investors

www.mosaic4investing.eu



MODULUL 7	Colaborarea cu Investitorii
Prezentare generală	Acest modul oferă fondatorilor sub-reprezențați cunoștințele, abilitățile și încrederea necesare pentru a obține investiții. La finalul modului, cursanții vor fi pregătiți să elaboreze prezentări de investiții convingătoare, să navigheze prin procesul de due diligence, să gestioneze relațiile cu investitorii și să monitorizeze eficient progresul post-investiții.
Obiective de învățare	La sfârșitul acestui modul, participanții vor avea o înțelegere a peisajului investițional, inclusiv a așteptărilor investitorilor, a componentelor cheie ale prezentărilor de investiții, a pregătirii pentru due diligence și a menținerii relațiilor solide cu investitorii. Ei vor dobândi abilitățile necesare pentru a crea prezentări convingătoare, a pregăti documentele pentru due diligence, a gestiona relațiile continue cu investitorii și a stabili sisteme de raportare post-investiții. Participanții vor dezvolta, de asemenea, comportamente proactive de implicare, punând accent pe transparență, onestitate și pregătire pe tot parcursul procesului investițional. Cu o mentalitate încrezătoare și rezilientă, vor fi împuterniciți să abordeze investitorii într-un mod clar și profesionist.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Elaborarea unei prezentări de investiții convingătoare• Pregătirea pentru due diligence• Gestionarea relațiilor cu investitorii• Monitorizarea și raportarea post-investiții• Auto-reflecție și referințe
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Pregătirea prezentării (pitch)
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• Cum funcționează finanțarea startup-urilor: Explicație despre seed money, investitori angel și capital de risc• Capitalists explained• SeedBlink (Finlanda)• Companisto (Germania)• Funderbeam (Estonia)• Leapfunder (Olanda)• WiSEED (Franța)• This Head-Scratching Pitch Stunned Our Investors Elevator Pitch• Homepage - Oren Klaff• Carmine Gallo - Secretul unui povestitor• Șablon pentru Pitch Deck-uri pentru startup-uri PPT• Impact X Capital• Unconventional Ventures - Investor european în tehnologie cu impact



Prezentare generală a conținutului cursului



MODULE 8
Financial Aid for Under-represented
Entrepreneurs - mediators

www.mosaic4investing.eu



MODULUL 8	Sprijin Financiar pentru Antreprenorii Sub- Reprezențați - Mediatori
Prezentare generală	Acest modul echipează antreprenorii sub-reprezențați cu cunoștințele și instrumentele necesare pentru a naviga eficient printre opțiunile de ajutor financiar, în special microîmprumuturile și creditele bancare, prin intermediul medierii. Ei vor înțelege tipurile de finanțare disponibile și vor învăța cum să colaboreze cu ofițerii de credit pentru a găsi cea mai bună soluție pentru afacerea lor. Modulul se bazează pe Modulul 4 “Cum îmi asigur finanțarea pentru afacerea mea”.
Obiective de învățare	La finalul acestui modul, antreprenorii vor înțelege diversele opțiuni de finanțare, inclusiv microîmprumuturile, și procesul de obținere a unui credit, inclusiv rolul ofițerilor de credit și documentația necesară. Ei vor dobândi abilități în literacitatea financiară, perfecționarea planurilor de afaceri și evaluarea și atenuarea riscurilor. Antreprenorii vor învăța să comunice eficient cu ofițerii de credit, punând întrebări informate și negociind termeni care se potrivesc nevoilor afacerii lor. Cu o abordare deschisă și încredere în afacerea lor, participanții vor fi pregătiți să parcurgă procesul de aplicare pentru credit și să construiască relații solide și mutual avantajoase cu ofițerii financiari.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Tipuri de finanțare disponibile prin mediere• Rolul unui mediator financiar• Cerințele pentru aplicarea la credit și înțelegerea termenilor de credit• Conștientizarea riscurilor• Prezentarea poveștilor de succes sau eșec
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Găsirea celei mai bune opțiuni de finanțare• Crearea unui plan de afaceri pentru microîmprumut



Prezentare generală a conținutului cursului



Module 9
Marketing and Sales for
Under-Represented
Entrepreneurs

www.mosaic4investing.eu



MODULUL 9	Marketing și Vânzări pentru Antreprenorii Sub-Reprezențați
Prezentare generală	Acest modul explică diferența dintre Marketing și Vânzări și oferă instrumente și strategii practice, adresate fondatorilor și antreprenorilor sub-reprezențați, pentru a integra acest subiect esențial în afacerea lor.
Obiective de învățare	Participanții se pot aștepta să elaboreze o Strategie de Marketing și să descopere instrumente utile pentru încheierea vânzărilor. Până la finalul modulului, participanții vor înțelege diferența dintre marketing și vânzări, vor înțelege cum acestea se împletesc și care sunt provocările unice cu care se confruntă antreprenorii sub-reprezențați. Ei vor explora strategii de marketing eficiente, precum marketingul digital, brandingul și segmentarea clienților, și vor învăța cum să alinieze strategiile de vânzări cu eforturile de marketing. Participanții își vor dezvolta abilități în crearea de campanii țintite, formularea unui mesaj persuasiv, construirea prezenței de brand, tehnici de networking și negociere, gestionarea potențialilor clienți și utilizarea instrumentelor CRM. De asemenea, vor învăța să își demonstreze capacitatea de adaptare la schimbările pieței și să mențină practici etice în marketing și vânzări.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Diferența dintre Marketing și Vânzări• Construirea Brandului• Cine este Clientul tău Ideal?• Trusa de Instrumente de Marketing• Încheierea vânzării!
Studii de caz	<ul style="list-style-type: none">• LEGO
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Caracteristici vs. Beneficii (Features vs. Benefits)• Exerciții de auto-reflecție
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• Istoria mixului de marketing de la cele 4P la 7P LinkedIn• Cele 7P ale Mixului de Marketing Oxford College Of Marketing• Mixul de Marketing și cei 4P ai Marketingului• De ce este atât de importantă vânzarea bazată pe relații• Simon Sinek: Cum să-ți prezinți ideea și să câștigi clienți E13• Codul din patru litere pentru a vinde orice• Tehnici de vânzări uimitor de puțin folosite• 5 Tehnici de vânzări bazate pe știință



Prezentare generală a conținutului cursului



MODULUL 10	Managementul Operațiunilor și Resurselor
Prezentare generală	Modulul 10 le oferă cursanților instrumente practice, abilități și strategii pentru a-și optimiza operațiunile, a-și gestiona resursele în mod eficient și a-și pregăti afacerile pentru o creștere sustenabilă.
Obiective de învățare	Până la sfârșitul acestui modul, participanții vor înțelege concepte-cheie de management operațional, precum alocarea resurselor, managementul lanțului de aprovizionare, controlul calității și bugetarea. Ei își vor dezvolta competențe în optimizarea proceselor, gestionarea bugetelor și extinderea operațiunilor cu ajutorul tehnologiei, punând accent pe rezolvarea proactivă a problemelor și continuitatea afacerii. Participanții vor dobândi, de asemenea, abilități de evaluare a riscurilor, de apreciere a capacității, de asigurare a conformității și de creare a unor planuri operaționale clare și aplicabile, care să susțină creșterea. În plus, vor înțelege importanța colaborării pentru a atinge succesul sustenabil în afaceri.
Subiecte abordate	<ul style="list-style-type: none">• Eficiența Operațională• Managementul Lanțului de Aprovizionare• Controlul Calității și Strategii de Scalare• Managementul Calității și Îmbunătățirea Continuă a Performanței• Reflecție și Autoevaluare
Exerciții de învățare	<ul style="list-style-type: none">• Utilizarea optimă a resurselor• Joc tip puzzle pentru lanțul de aprovizionare• Simularea unei zile automatizate• Tablouri de bord, învățare prin practică• Chestionar de autoevaluare• Reflecție și quiz
Resurse suplimentare	<ul style="list-style-type: none">• <u>Business Operations Management 101</u>• <u>Managementul operațiunilor</u>• <u>Sfaturi esențiale pentru alocarea resurselor în managementul proiectelor</u>• <u>Din Haos la Măiestrie: Călătoria mea către Managementul Operațiunilor</u>• <u>Managementul lanțului de aprovizionare explicat în 10 minute</u>• Logistică și Managementul Lanțului de Aprovizionare de Martin Christopher:• Managementul Lanțului de Aprovizionare: Strategie, Planificare și Operațiune de Sunil Chopra• Revoluția Lanțului de Aprovizionare: Surse inovatoare și logistică pentru o lume extrem de competitivă de Suman Sarkar• <u>LEAN SIX SIGMA în MANAGEMENTUL OPERAȚIONAL? Simplicity Consultancy</u>• <u>Arta Finanțelor pentru Startup-uri: Bugetarea Financiară - Prognostic pe termen lung</u>• Cum antreprenorii de astăzi folosesc inovația continuă pentru a crea afaceri radicale de succes de Eric Ries• Cum reușesc câteva companii... și de ce restul nu reușesc de Verne Harnish• 14 Principii de Management de la Cel Mai Mare Producător din Lume de Jeffrey Liker

04

Studii de caz ca resursă de învățare



Puterea studiilor de caz în procesul de învățare

Studiile de caz sunt o resursă inestimabilă în mediile educaționale, oferind exemple reale care ajută la ilustrarea conceptelor teoretice și adaugă profunzime experienței de învățare. În contextul proiectului MOSAIC, includerea a peste 20 de studii de caz despre antreprenori sub-reprezențați este deosebit de importantă. Aceste studii de caz oferă un conținut relevant care rezonază cu un public divers. Ele evidențiază traseele unice și provocările cu care se confruntă acești antreprenori, transformându-le în instrumente puternice pentru inspirație și învățare.

Avantajele colecției de studii de caz MOSAIC

- **Relevanță:** Studiile noastre de caz, care prezintă fondatori sub-reprezențați, servesc drept modele esențiale în educația antreprenorială, în special pentru studenții care își pot vedea propriile experiențe reflectate în aceste povești.
- **Implicare:** Ele angajează studenții mai profund decât prelegerile tradiționale, deoarece implică adesea narațiuni care sunt inerent captivante și provocatoare din punct de vedere intelectual.
- **Gândire critică:** Încurajează analiza și rezolvarea problemelor, deoarece studenții trebuie să gândească critic asupra situațiilor prezentate și să ia în considerare diverse rezultate bazate pe decizii reale de afaceri.

Structura unui studio de caz:

Pentru a oferi un exemplu de structură, să luăm în considerare un studiu de caz tipic din colecția MOSAIC:

- **Context:** Informații despre background-ul fondatorului, motivațiile inițiale și începuturile ideii sale de afaceri.
- **Provocări:** O descriere detaliată a dificultăților întâmpinate, inclusiv accesul pe piață, finanțarea, barierele culturale și obstacolele personale.
- **Strategii și soluții:** Discuție despre strategiile implementate pentru a depăși aceste provocări și eficiența acestor abordări.
- **Rezultate și reflecții:** Analiza rezultatelor acestor strategii, atât succese, cât și eșecuri, și lecțiile învățate.

Exemplu din colecție:

Un studiu de caz, de exemplu, poate detalia călătoria unui antreprenor care și-a valorificat moștenirea culturală pentru a crea o piață de nișă în industria tehnologică. Acesta s-a confruntat inițial cu rezistență, dar a reușit în cele din urmă prin implicarea comunității și parteneriate strategice.

Prin prezentarea acestor studii de caz, oferim o platformă de învățare bogată în diversitate, care contestă narațiunile convenționale și îi pregătește pe educatori să promoveze un ecosistem antreprenorial mai incluziv.



Colecția de studii de caz MOSAIC

Peste 20 de studii de caz sunt disponibile pentru descărcare și utilizare în mai multe limbi de pe site-ul nostru www.mosaic4investing.eu. Le datorăm o mare recunoștință antreprenorilor noștri, care au fost atât de generoși în a-și împărtăși poveștile.

The image displays a grid of 20 case study cards from the MOSAIC collection. Each card features a profile picture of the founder, the business name, a quote, and sections for 'Challenges', 'My Motivation', and 'My Approach'. The businesses included are:

- Feel Well Mama** (France): A coach and emotional wellbeing counsellor for mothers.
- Drawing Attention** (Germany): Transforming complex content into unique, creative images.
- Zeebabs Food** (Ireland): A business from catering at home to developing a range of spaces.
- Pachi Travel** (France): A project aimed to provide services for dog owners to travel easily.
- New Connections Travel** (Ireland): A company that offers personalized advice and assistance to people who want to study English or higher education in Ireland.
- UMAVERSITY** (Netherlands): A beacon of empowerment, education, and connection.
- Uzbek Motifs** (France): A sustainable artisan fashion brand and social initiative.
- Lé Training, Coaching & Consultancy BV** (Netherlands): Training, coaching & consultancy in the educational sector.
- My Kitchen by Sham Hanifa** (Ireland): A chef and proprietor of The Cottage Restaurant, Buffalo Boy Restaurant, My Kitchens and Chef Events services.
- Pappo Crafts Initiative** (Romania): A family of craftsmen, living in a small rural community.
- Teshura Styling** (Netherlands): A sustainable fashion brand that empowers and empowers entrepreneurs.
- Loly by Zita Moldovan** (Romania): A fashion collection, Roma Dreams, driven by a desire to represent Roma culture.
- Zest for Life** (France): A company that provides a platform for people to share their passion and expertise.
- Gaming Epicenter** (Romania): A gaming center that provides a platform for people to share their passion and expertise.
- La Madelenie** (France): A company that provides a platform for people to share their passion and expertise.
- Manag'Art / Grains de Riz** (France): A company that provides a platform for people to share their passion and expertise.

Puterea studiilor de caz în învățare

Cum să utilizați studiile de caz în educația adulților

Utilizarea studiilor de caz în educația adulților, în special pentru predarea antreprenoriatului, poate fi extrem de eficientă datorită capacității acestora de a oferi exemple concrete și învățare contextuală. Iată câteva idei despre cum să integrați eficient studiile de caz în strategia dvs. de predare:

1. Selectarea studiilor de caz relevante

- **Identificați studiile de caz care reflectă obiectivele cursului.** Alegeți studii de caz care se aliniază cu obiectivele de învățare ale cursului dvs. de educație antreprenorială. De exemplu, poate fi un curs destinat special fondatoarelor femei. Selectați studii de caz care se concentrează pe subiecte specifice, cum ar fi depășirea obstacolelor, soluționarea inovatoare a problemelor și scalarea afacerii.
- **Diversitate și relevanță:** Includeți studii de caz care reprezintă domenii cheie de diversitate.

2. Pregătirea pentru discuție

- **Oferiți studiile de caz ca informații de bază pentru un subiect specific.** Înainte de a introduce studiul de caz, oferiți cursanților informații de context sau cereți-le să le cerceteze singuri. Acestea pot include informații despre industrie, mediu economic sau contextul personal al antreprenorului.
- **Întrebări ghid:** Pregătiți o listă de întrebări pentru a ghida discuția. Aceste întrebări ar trebui să încurajeze gândirea critică, soluționarea problemelor și aplicarea cunoștințelor teoretice la situații din lumea reală..

3. Integrarea în discuțiile din clasă:

- **Utilizați studiul de caz ca punct central al discuției în clasă.** Încurajați cursanții să analizeze deciziile luate de antreprenor, rezultatele și posibilele strategii alternative.
- **Joc de rol:** Implicați cursanții în jocuri de rol pe baza scenariilor din studiul de caz. Acest lucru îi ajută să înțeleagă diferite perspective și provocările întâmpinate de antreprenor. Organizați dezbateri pe tema deciziilor-cheie din studiul de caz pentru a explora diverse puncte de vedere și implicațiile acțiunilor luate.

4. Analiză critică - încurajarea gândirii critice

- **Provocați cursanții să evalueze critic succesele și eșecurile din studiul de caz.** Discutați ce s-ar fi putut face diferit și ce lecții pot fi învățate.
- **Conectare la cadre teoretice, ex. ENTRECOMP.** Relaționați discuțiile cu cadrele teoretice din cursul dvs. Cum se aliniază sau se abat acțiunile din viața reală de la așteptările teoretice??

5. Evaluare și reflecție

- **Teme scrise:** Rugați cursanții să scrie eseuri sau analize pe baza studiului de caz, concentrându-se pe aspecte specifice precum strategia, stilul de leadership, managementul financiar sau abordarea de marketing.
- **Proiecte de grup:** Atribuiți proiecte de grup în care studenții trebuie să propună soluții pentru problemele nerezolvate prezentate în studiul de caz sau să creeze un scenariu de continuare.



05

Instrucții Generale pentru Educatori



Instrucții Generale pentru Educatori

1. Abordare metodologică

Resursele educaționale deschise MOSAIC constau într-un curriculum de 10 module conceput pentru a sprijini furnizorii de educație antreprenorială în dezvoltarea competențelor fondatorilor subreprezențați. Acest curriculum abordează lacunele critice în accesibilitate, incluziune și relevanță.

Proiectat pentru educatori, curriculumul le oferă instrumentele și cunoștințele necesare pentru a sprijini eficient fondatorii din medii diverse.

Pentru fondatori, acesta furnizează o formare accesibilă și relevantă, concentrată pe provocările reale ale inițierii și dezvoltării unei afaceri..

2. Instrucțiuni generale

Vă rugăm să citiți acest ghid cu atenție înainte de a desfășura trainingul. Pentru livrarea în clasă, în format flipped (învățare inversată) sau blended (învățare mixtă), urmați pașii de mai jos:

- Descărcați, analizați și adaptați resursele cursului pentru nevoile dvs. de predare, dacă este necesar.

- Asigurați-vă că alocați timp suficient pentru fiecare sesiune de formare. Link-ul de acces este:

<https://mosaic4investing.eu/resources/>

- Localizați conținutul trainingului prin studii de caz și informații despre sprijinul local disponibil pentru studenții dvs.
- Asigurați-vă că fiecare participant finalizează exercițiile incluse în fiecare modul – acestea sunt esențiale pentru învățare.

- Alocați timp pentru revizuirea exercițiilor și oferiți feedback constructive/

3. Abordare instrucțională

Resursele educaționale deschise MOSAIC au fost concepute pentru a acomoda o varietate de stiluri de predare și culturi. În mod general, fiecare modul este structurat astfel:

- Subiectul este introdus pe scurt înainte de a fi explorat în profunzime.
- Se prezintă informații și bune practici actuale, începând cu definiții generale și continuând cu aplicații detaliate, pentru a facilita înțelegerea conceptului.
- Cunoștințele sunt consolidate, iar competențele sunt dezvoltate prin participarea activă a cursanților la exerciții practice sau întrebări de reflecție.



06

Opțiuni de livrare a cursului



Opțiuni de livrare a cursului

a) Instruirea tradițională în clasă & Instrumentele necesare

Instruirea în clasă rămâne una dintre cele mai populare tehnici de formare pentru dezvoltarea competențelor. De obicei, este o instruire față în față, centrată pe instructor, care are loc într-un timp și un loc fix. Utilizarea și resursele suplimentare necesare pot fi descrise astfel:-

Instrument de predare	Utilizare sugerată în clasă	Resurse suplimentare necesare
Prezentare PowerPoint	Materialele de instruire sunt dezvoltate în PowerPoint. Se recomandă afișarea acestora pe un ecran mare pentru livrarea în clasă.	Laptop / Computer, Proiector, Ecran mare / perete
Videoclipuri	Atunci când videoclipurile fac parte din conținutul modulului, ele oferă o consolidare aplicabilă a cunoștințelor.	Sistem audio / sunet
Tablă albă sau flipchart	Invitați cursanții să scrie pe tablă sau solicitați-le feedback pe care să-l notați pe tablă.	Pixuri / markere

Mecanisme de livrare sugerate:

Pentru a maximiza implicarea cursanților, vă recomandăm să încorporați și următoarele:

Discuții în grupuri mici: Împărțiți cursanții în grupuri mici și dați-le studii de caz sau situații de lucru de discutat sau rezolvat. Acest lucru permite transferul de cunoștințe între participanți.

Sesiuni de întrebări și răspunsuri (Q&A): Sesiunile informale de întrebări și răspunsuri sunt cele mai eficiente cu grupuri mici și pentru actualizarea competențelor, mai degrabă decât pentru predarea unor abilități noi. Aceste sesiuni ar trebui utilizate frecvent pe parcursul livrării cursului.

Multimedia: Materialele de instruire multimedia tind să fie mai provocatoare și stimulante pentru mintea adultă. Formatorii trebuie să se asigure că toate instrumentele

integrate sunt utilizate la potențialul lor maxim.

Instrumente interactive: Implicarea cursanților poate fi ușor obținută prin utilizarea unor instrumente interactive. Un exemplu gratuit este [Kahoot! | Learning games | Make learning awesome!](#), o platformă de învățare bazată pe jocuri și trivia, utilizată în săli de clasă, birouri și medii sociale. Puteți crea un test (quiz) care să fie accesat de cursanți pe telefoane/tablete/calculatoare, obținând feedback și rezultate imediate.



Opțiuni de livrare a cursului (continuare)

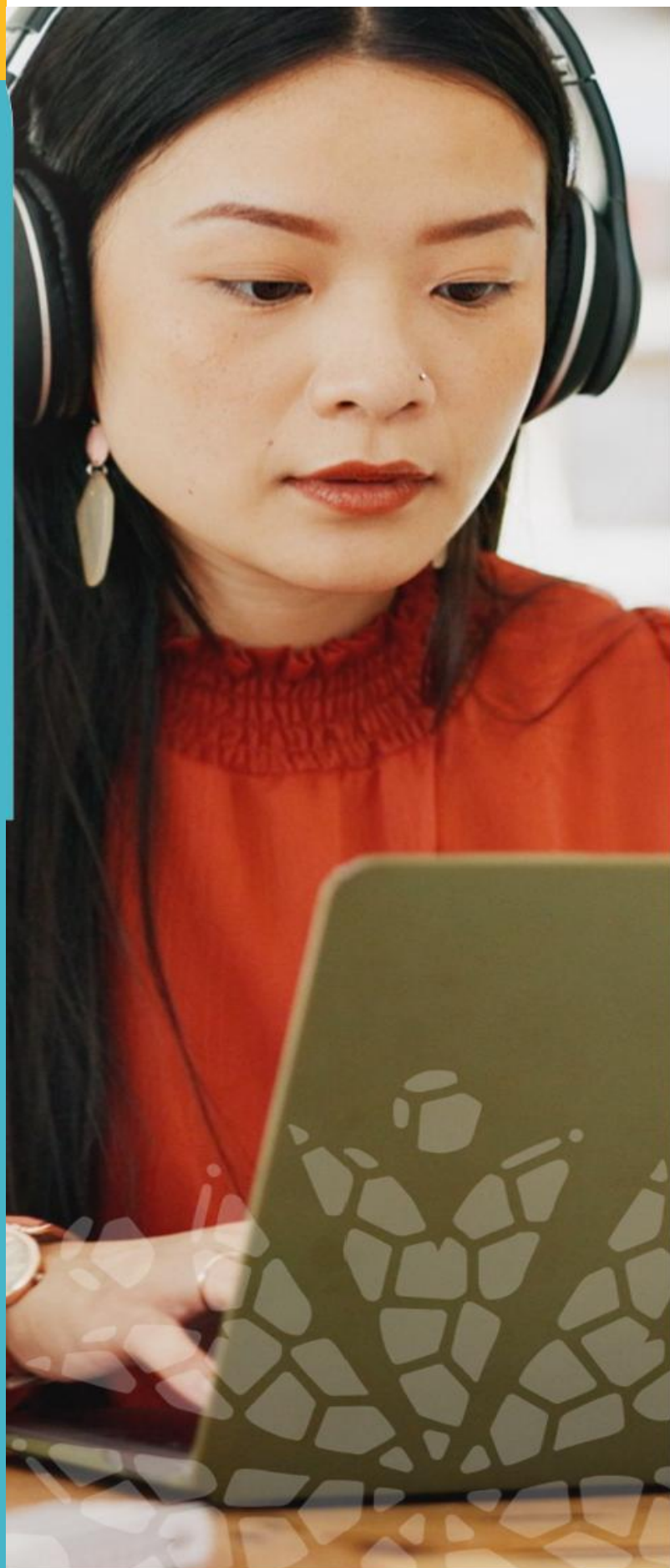
b) Învățarea online

Această metodă de livrare utilizează tehnologiile internetului integrate în platforma de învățare MOSAIC pentru a oferi o gamă largă de soluții educaționale.

Cursul MOSAIC este disponibil și ca program de învățare online, oferind acces direct tuturor părților interesate, inclusiv formatorilor, cursanților și investitorilor, pe teme legate de antreprenariat și investiții incluzive pentru fondatorii subreprezențați.

Platforma de învățare MOSAIC și zona de resurse sunt multilingve și interactive, combinând resurse informative cu Ghidul Educatorului menționat anterior, exerciții digitalizate și activități de dezvoltare a competențelor în domeniul antreprenariatului și investițiilor.

De asemenea, sunt disponibile lecturi suplimentare sugerate și linkuri multimedia. Facilitățile de învățare online încorporează cele mai bune practici din domeniu, astfel încât, deși obiectivul de învățare rămâne același (sau similar), interfața și experiența utilizatorului pot fi radical diferite, adaptându-se mediului digital.



Opțiuni de livrare a cursului (continuare)

c) Alte metodologii de predare:

Flipped Classroom (Clasa inversată)

Într-o clasă inversată, cursanții studiază conținutul modulului înainte de curs, iar în timpul sesiunii de clasă se concentrează pe exerciții și teme. Transferul de cunoștințe în clasă este completat de instruire online în afara acesteia. Acest model oferă mai mult timp pentru practică în clasă, explicații suplimentare atunci când este necesar și posibilitatea de a aprofunda materialele în timpul orelor.

Blended Learning (Învățare mixtă)

Învățarea mixtă combină mediile digitale online cu metodele tradiționale de predare în clasă. Acest model necesită prezența fizică atât a profesorului, cât și a cursantului, oferind în același timp un anumit control al cursantului asupra timpului, locului, modulului sau ritmului de învățare. Cursanții participă în continuare la sesiuni față în față cu profesorul/formatorul, iar activitățile tradiționale din clasă sunt îmbinate cu activități digitale asistate de computer. Învățarea mixtă este utilizată frecvent în dezvoltarea profesională și în programele de formare.

Învățarea colaborativă /Peer-to-Peer Learning

Învățarea colaborativă este o metodă educațională care implică grupuri de cursanți care lucrează împreună. Exemple de metode pentru stimularea învățării colaborative și peer-to-peer sunt:

- **Peer review (Revizuirea colegială):** Cursanții colaborează pentru a evalua munca realizată de alți colegi cu competențe similare. Pe lângă evaluarea performanței, cursanții împărtășesc experiențe și cunoștințe.
- **Google Docs:** Acest instrument de colaborare online facilitează crearea de documente relevante, permițând tuturor membrilor grupului să lucreze simultan pe același document, din orice locație și de pe diverse dispozitive. Modificările sunt salvate automat, iar istoricul revizuirilor permite vizualizarea schimbărilor și identificarea utilizatorului care le-a efectuat. Google Docs permite, de asemenea, partajarea documentelor, comentariile și discuțiile în timp real. **Microsoft Teams** este o altă opțiune eficientă pentru colaborare.



07

Îmbunătățirea
experienței de învățare
a studenților



Îmbunătățirea experienței de învățare a studenților

Mediul de învățare

Creați un cadru sigur și favorabil învățării în sala de clasă.

Amenajarea Sălii de Curs, Dimensiunea și Tehnologia. Familiarizați-vă cu sala de clasă. Este posibil să fie nevoie să rearanjați mobilierul pentru a facilita munca în grup. Fiți atenți la aspecte precum acustica, procedurile de conectare la internet și resursele IT disponibile (telecomenzi, asistență tehnică), în cazul în care veți avea nevoie de ele în ziua cursului.

De exemplu, ecranele LCD de mari dimensiuni sau instrumentele digitale de sondare a opiniilor pot fi mai eficiente decât discuțiile verbale pentru colectarea răspunsurilor participanților. Într-un spațiu mai mic, ar putea fi util să organizați o activitate de grup în curte.

Dimensiunea Clasei și Preferințele de Implicare. Adaptați conținutul la mărimea clasei, numărul de participanți și nevoile acestora. Îmbunătățiți implicarea cursanților, posibil prin pauze, sesiuni interactive și activități dinamice, dacă este cazul. Variați instrumentele folosite pentru a aprofunda gândirea critică și pentru a demonstra că informațiile din

viața reală, din afara sălii de curs, pot fi valorificate în mod activ.

Învățarea Accesibilă și Incluzivă. Asigurați-vă că mediul de învățare este incluziv, astfel încât toți cursanții să aibă șanse egale de a beneficia de o experiență de învățare de succes și să se implice activ în sala de clasă.

Alte sugestii

Gândiți-vă cum puteți oferi **acces unei game diverse de cursanți** la informațiile pe care le prezentați.

Luați în considerare nevoile diferite ale cursanților, oferind materiale suplimentare în formate variate, precum transcrieri, subtitrări și versiuni audio.

Folosiți un limbaj clar și concis. Evitați termenii excesiv de tehnici, care pot duce la supraîncărcare cognitivă. Principiile **Designului Universal pentru Învățare (UDL)** pot fi folosite pentru a construi o experiență de învățare incluzivă, adaptată cursanților cu diferite experiențe și abilități.



Experiența învățământului online

Este recomandat să folosiți metode digitale, acolo unde este posibil, pentru a vă livra materialul către audiență. Utilizarea tehnologiei și a conținutului multimedia va îmbogăți și va diversifica experiența de învățare și va încuraja participarea cursanților. Aceasta oferă mai multă flexibilitate, conținut interactiv mai atractiv din punct de vedere vizual și permite cursanților să studieze în ritmul lor propriu, aspect deosebit de util pentru angajații noi sau pentru alți cursanți. Materialele MOSAIC sunt disponibile atât online, cât și sub formă de prezentări PowerPoint cu formate vizuale interactive, precum diapozitive cu animații. Slide-urile PowerPoint MOSAIC conțin exemple practice de înaltă calitate folosite la Universitate. Textul este clar, de dimensiune mare, iar conținutul vizual este ideal pentru cursanții adulți. Graficele, videoclipurile și diagramele sunt profesioniste, cu un aspect plăcut și atrăgător.

Recomandări

Înregistrați în segmente scurte

Pentru a sprijini procesul de învățare al studenților, înregistrați oricare dintre prelegerile modulelor MOSAIC în fragmente mai scurte (5-10 minute) și intercalați-le cu activități care să le ofere cursanților oportunitatea de a procesa noile cunoștințe, de a stabili conexiuni cu alte concepte, de a aplica o idee sau de a lua notițe ca răspuns la diferite indicații. Un avantaj suplimentar este că videoclipurile mai scurte creează fișiere de dimensiuni mai mici, ceea ce îi sprijină pe cursanții care se bazează pe telefoanele mobile sau au conexiuni la internet slabe.

Fiți flexibili cu transmisia video live.

Susținerea cursurilor în direct prin Canvas Conferences sau prin instrumente similare este cu siguranță posibilă și, probabil, cea mai apropiată de mediul unei săli de clasă tradiționale, deoarece cursanții pot adresa întrebări în timp real. Cu toate acestea, unii cursanți nu vor avea acces la internet de mare viteză, iar alții pot avea programe care se suprapun. Prin urmare, înregistrați orice sesiune live și fiți flexibili în ceea ce privește modalitățile de participare și implicare ale cursanților.

Crearea unui videoclip poate fi realizată în mai multe feluri, de exemplu:

- Înregistrați direct peste un PowerPoint
- Creați un screencast
- Înregistrați o lecție prin Canvas (sau un instrument comparabil)

Conținut suplimentar.

Este posibil ca informațiile de bază sau contextul suplimentar să fie mai bine transmise prin intermediul platformei online de învățare/e-learning/virtual learning environment (VLE) a universității. Astfel, studenții își pot lua notițe despre aspectele esențiale: stabilirea de conexiuni și reflecția asupra conceptelor-cheie.

Nu e doar despre conținut.

Pentru cursurile online, se discută mult despre importanța „prezenței instructorului”, iar acest aspect este la fel de relevant și pentru perioade scurte de predare online, precum cea de față. Așadar, luați în considerare modalitățile prin care puteți folosi conținutul pentru a-i face pe cursanți să se simtă conectați și apreciați: recunoașteți provocările actuale, lăudați munca bine făcută și reamintiți-le că toți formează o comunitate. Această abordare le poate fi de mare ajutor în procesul de învățare.



Mai jos sunt câteva sugestii pentru îmbunătățirea prelegerilor online, oferite de Dublin City University (Irlanda). Dacă intenționați să susțineți un curs în format live, aceste resurse vă pot fi de ajutor:

Proiectul #OpenTeach al DCU Are ca scop abordarea provocărilor legate de susținerea eficientă a dezvoltării profesionale a educatorilor part-time implicați în predarea online. Proiectul își propune să genereze cunoștințe noi despre practicile de predare online eficiente și să valorifice aceste informații pentru a îmbunătăți formarea profesională a profesorilor care predau în mediu online. De asemenea, își propune să sprijine experiențele de învățare ale studenților online într-un mod mai eficient, în viitor:

[Predarea online este un raport diferit](#)

[Ghiduri practice pentru predarea online](#)

Folosiți hyperlink-urile pentru a accesa materiale deosebite despre următoarele subiecte:

- [Cum să începi predarea online](#)

- [Prezența socială](#)
- [Prezența socială în clase numeroase](#)
- [Cursuri online și colaborare](#)
- [Sprijinirea studenților online](#)
- [Facilitarea forumurilor de discuții](#)

Sfaturi din Practică („Tips from the Coalface”):

- [Cum să începi predarea online](#)
- [Predarea online este diferită](#)
- [Prezența socială în predarea online](#)
- [Facilitarea forumurilor de discuții](#)
- [Cursuri online în timp real](#)
- [Sprijinirea studenților online](#)

Recomandări despre susținerea unui webinar pentru prima dată:

O postare pe Twitter de la Dr. Andy Clegg, Universitatea din Portsmouth, Marea Britanie.



Recomandări privind Comunicarea Eficientă și Prezentarea Modulului

Sfaturi privind Comunicarea Eficientă și Livrarea Modulului

Stabiliți o conexiune: Primele cinci minute setează tonul pentru restul cursului și, de fapt, pentru următoarele ședințe – captați-le atenția și profitați la maximum de acest interval. Conectați-vă devreme; atrageți cursanții de partea voastră și stabiliți un ton clar. Discutați cu ei când intră în sală pentru a afla ce așteptări au. Prezentați-vă la începutul orei.

O Deschidere Puternică: Respirați adânc și începeți cu încredere, entuziasm și claritate în exprimare. Calmați-vă emoțiile evitând graba; vorbiți mai lent, nu vă precipitați și asigurați-vă că sunteți auzit. Vorbiți ca și cum vă așteptați să fiți ascultat și înțeles – în general, exact asta veți obține.

Vocea – Superputerea voastră: Vocea este cea mai importantă resursă pe care o aveți. Dacă nu puteți fi auzit sau înțeles, prezența voastră devine inutilă. Verificați volumul, ritmul și pronunția, repetând primele câteva minute ale prezentării cu un coleg. Dacă sala de curs este mare, rugați-i pe cei din spate să vă semnaleze dacă nu vă aud bine. Folosiți titluri și bullet points pentru a vă ghida predarea și abordați un ton mai conversațional, cu energie spontană, menținând contactul vizual cu întreaga sală.

Variați viteza, volumul și tonul vocii pentru a menține interesul cursanților și pentru a transmite mereu entuziasm față de subiectele discutate. Introduceți umor sau anecdote personale pentru a crea un mediu interactiv și pentru a consolida legătura cu studenții. Lăsați momente de liniște sau de reflecție și oferiți-le cursanților timp să asimileze materialul și să-și formuleze propriile gânduri, recomandări și concluzii.

Încheierea: Se aplică cele 3 reguli pentru o prezentare reușită:

'Spune-le ce urmează să le spui, spune-le, apoi reamintește-le ce le-ai spus.'

- Rezumați punctele-cheie,
- Sugerați ce pot face pentru a aprofunda subiectul
- Puneți câteva întrebări ce urmează să fie discutate în lecțiile următoare și faceți o scurtă previzualizare a modulului viitor.

Evaluati pentru a putea măsura rezultatele învățării.



Recomandări privind Comunicarea Eficientă și Prezentarea Modulului (continuare)

Comunicarea eficientă cu cursanții creează un mediu de învățare pozitiv și favorizează succesul acestora. Abilitățile bune de comunicare permit profesorilor să construiască relații solide. Comunicarea este atât expresivă, cât și receptivă. Educatorii trebuie să fie pricepuți în a asculta și a înțelege gândurile și ideile cursanților lor și, totodată, să explice clar conceptele.

Este esențial ca educatorii să comunice cu claritate atunci când vorbesc cu cursanții. Ei trebuie să fie capabili să descompună lucrurile complexe în pași simpli. Comunicarea eficientă funcționează atunci când vorbitorul transmite concis mesajul său, iar ascultătorul este activ și interpretează corect ceea ce a fost spus. Când vorbitorul evită să folosească cuvinte de umplură, să fie ambiguu în privința intențiilor sau să vorbească neclar, el economisește timp și facilitează procesul de învățare.

Comunicarea cu cursanții poate avea loc atât formal, cât și informal. Exemplele includ furnizarea unui videoclip cu o prelegere informală, jocuri de rol, sesiuni de gaming, sau, în mod formal, o prelegere didactică, un tutorial și un atelier. Pentru ca comunicarea să fie eficientă, aceasta trebuie să fie clară, corectă, completă, concisă și plină de compasiune. Considerăm acestea ca fiind cele 5 C-uri ale comunicării, deși pot varia în funcție de perspectivă.

Alte tipuri de comunicare formală includ manualele de programe și module, ghidurile clare de evaluare, listele de lectură, termenele limită pentru predarea evaluărilor și un calendar al cursului care indică datele modulelor și evaluărilor (dacă există). Comunicarea informală se poate manifesta sub forma unor sesiuni drop-in sau chiar în coridoare.

O comunicare mai profundă și o experiență de învățare mai captivantă pot fi obținute prin integrarea metodelor formale și informale de învățare, care explorează mai adânc relația dintre minte și activitățile implicate în scenarii, scene, imagini și videoclipuri (O'Donoghue 1977, pp. 35-36, citat în Clancy, 2015, p. 153).

De asemenea, este important să se dezvolte relații pozitive cu cursanții. Fitzmaurice și Coughlan (2007) discută despre importanța menținerii unor relații pozitive și sănătoase cu studenții. Comunicarea eficientă îi ajută pe cursanți să se conecteze cu ceilalți, să exprime empatie, să rezolve conflicte și să stabilească o rețea de sprijin. Abilitățile interpersonale puternice le permit cursanților să formeze relații semnificative care pot avea un impact pozitiv asupra dezvoltării lor profesionale.



08

Link-uri utile și resurse



Link-uri utile și resurse

Site-ul Proiectului

mosaic4investing.eu

Resurse

<https://mosaic4investing.eu/resources/>

Pagina Proiectului pe
LinkedIn

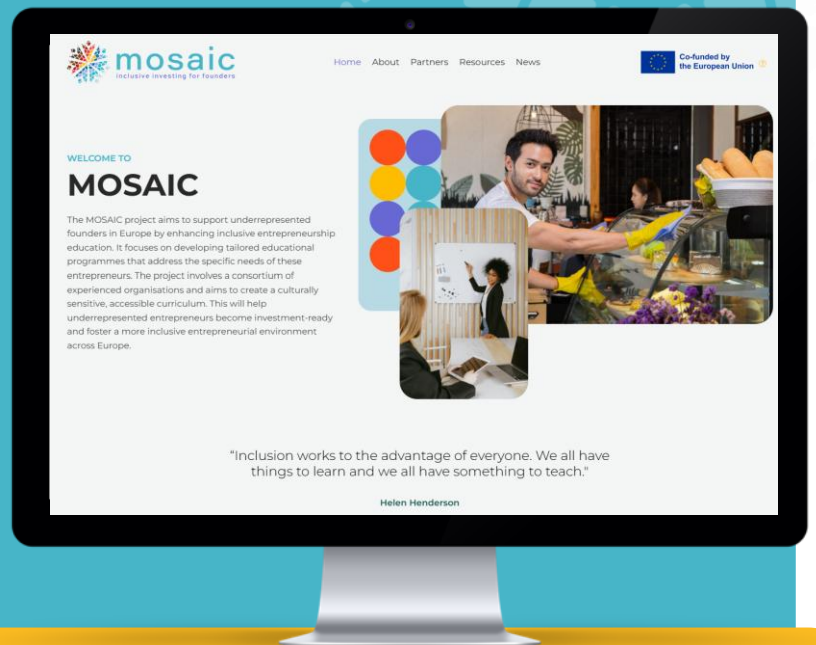
<https://www.linkedin.com/company/mosaic-euro/>





mosaic

inclusive investing for founders



www.mosaic4investing.eu

Urmăriți-ne călătoria!



Cofinanțat de
Uniunea Europeană