



mosaic
inclusive investing for founders



Docentenhandleiding voor MOSAIC – Inclusief beleggen voor oprichters Curriculum en open leermiddelen

www.mosaic4investing.eu



Co-funded by
the European Union

This resource is licensed
under CC BY 4.0



De kunst van het lesgeven is de kunst
van het helpen ontdekken.

Mark van Doren



Welkom bij onze docentenhandleiding voor **MOSAIC**

Curriculum en open leermiddelen

Introductie van onze op onderzoek gebaseerde bron om docenten te helpen
inclusievere en effectievere training te geven.

Onze missie in het MOSAIC-project inclusive investing for founders is het verbeteren van de opleiding voor volwassenen in ondernemerschap voor ondervertegenwoordigde oprichters en het vergroten van het bewustzijn van investeerders, waardoor een inclusievere toegang tot financiering wordt bevorderd en rechtvaardig ondernemerschap in Europa wordt gecreëerd

Deze gids, die wordt gefinancierd door het ERASMUS+-programma voor volwassenenonderwijs, biedt duidelijke aanbevelingen en strategieën om ondernemerschapsonderwijs voor iedereen toegankelijk en relevant te maken.

Het is ontworpen om echte uitdagingen aan te pakken waarmee zowel opvoeders als oprichters worden geconfronteerd, en een weg te creëren naar meer gelijke kansen in ondernemerschap.

Table of Contents

01	Welkom / Voorwoord
02	Competentiekader
03	Curriculum en modules
04	Casestudy's als leermiddel
05	Algemene instructies voor opvoeders
06	Opties voor cursuslevering
07	Ontwikkel de leerervaring
08	Handige links en aanvullende bronnen

01

Welcome /Foreword



Welkom / Voorwoord

Het MOSAIC-project richt zich op specifieke behoeften die zijn vastgesteld in het kader van ondernemerschapsonderwijs voor ondervertegenwoordigde oprichters. Dit project richt zich op het aanpakken van de specifieke behoeften van ondervertegenwoordigde oprichters, die vaak aanzienlijke barrières tegenkomen bij het opzetten en laten groeien van hun bedrijf.

Het speelt in op een aanzienlijke kloof in het vermogen om ondervertegenwoordigde oprichters effectief op te leiden. Dit komt door een gebrek aan gespecialiseerde kennis, financiële middelen en capaciteit. Het aangeboden onderwijs moet toegankelijker, inclusiever en actueler zijn, met uitgebreide managementkennis en bredere vaardigheden in overeenstemming met het EntreComp Framework.

Opvoeders hebben gedeeld dat ze sensibilisering en middelen nodig hebben om onderwijs te bieden dat zowel relevant als impactvol is. Bovendien moet het hele ondernemersecosysteem zich aanpassen om deze tekortkomingen aan te pakken en ervoor te zorgen dat het onderwijs gelijke tred houdt met de behoeften en uitdagingen van de huidige tijd.



02

Competentiekader

Het competentiekader van het mozaïek heeft tot doel ondervertegenwoordigde ondernemers in de EU-landen mondiger te maken door de essentiële vaardigheden en kennis die nodig zijn voor hun succes in kaart te brengen en te bevorderen. Dit kader dient als een strategisch instrument om hiaten in ondersteuningssystemen te overbruggen en ervoor te zorgen dat ondernemers met verschillende achtergronden systemische barrières en vooroordelen kunnen overwinnen.



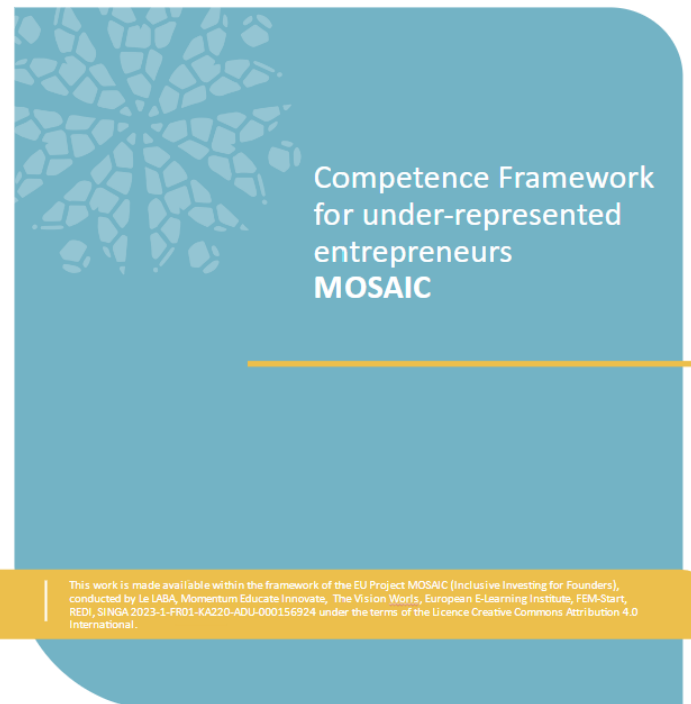
Competentiekader

De ontwikkeling van het competentiekader omvatte een proces in meerdere fasen om de relevantie en doeltreffendheid ervan te waarborgen. In eerste instantie werd een uitgebreid literatuuronderzoek uitgevoerd om bestaande competenties en lacunes in ondernemerschap onder ondervertegenwoordigde groepen in kaart te brengen. Dit werd gevolgd door het verzamelen van primaire gegevens door middel van 42 semi-gestructureerde interviews in zes landen, inclusief inzichten van ondernemers, experts en investeerders. De verzamelde kwalitatieve gegevens werden vervolgens geanalyseerd om de belangrijkste thema's en competenties te extraheren. Ten slotte werden iteratieve feedbacksessies met belanghebbenden gehouden om het raamwerk te verfijnen en te valideren, zodat het inspeelt op de unieke uitdagingen en behoeften van ondervertegenwoordigde ondernemers.

Uiteindelijk is dit competentiekader bedoeld om individuele ondernemerstrajecten te ondersteunen en bij te dragen aan bredere maatschappelijke verandering door een inclusievere en dynamischere bedrijfsomgeving aan te moedigen.

Door de nadruk te leggen op kritieke vaardigheden die nodig zijn in verschillende ondernemersgebieden, biedt het kader een gestructureerde aanpak voor het ontwikkelen van innovatie, strategisch denken en veerkracht. Het benadrukt het belang van onderwijs op maat, mentorschap en financiële geletterdheid, en erkent de unieke uitdagingen waarmee ondervertegenwoordigde groepen worden geconfronteerd.

Het competentiekader is een nuttig instrument voor opvoeders omdat het betrekking heeft op



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 & Modules

Introductie van een op onderzoek gebaseerde bron om opvoeders en opleiders in ondernemerschap te helpen met een curriculum en modules om ondernemerschapsonderwijs voor iedereen toegankelijk en relevant te maken. Het is ontworpen om echte uitdagingen aan te pakken waarmee zowel opvoeders als oprichters worden geconfronteerd, en een weg te creëren naar meer gelijke kansen in ondernemerschap.



Overzicht van de cursusinhoud

a) Modules

Het MOSAIC-curriculum bestaat uit tien modules en is de volgende cursusstructuur.

MODULE 1

Ik wil beginnen een bedrijf

- Het ontdekken van persoonlijke motivatie en ondernemende mindset
- Persoonlijke talenten identificeren en benutten voor zakelijk succes
- Met welke uitdagingen worden ondervertegenwoordigde ondernemers geconfronteerd bij het starten van een bedrijf?
- Inzicht in verschillende bedrijfsmodellen
- Positionering is de sleutel

MODULE 2

Ik heb een bedrijfsidee, wat nu?

- Inleiding tot validatie van bedrijfsideeën
- Inzicht in haalbaarheidsanalyse
- Minimaal levensvatbaar product (MVP)
- Vooruit met uw gevalideerde idee
- Zelfreflectie en referenties

MODULE 3

Financiële geletterdheid en Bedrijfsplanning voor ondervertegenwoordigde oprichters

- Inleiding tot financiële geletterdheid
- Een financieel bedrijfsplan opstellen
- Toegang tot financiële middelen en financiering
- Financiële monitoring en continue verbetering
- Liquiditeitsplanning en het opsporen van crises
- Zelfreflectie en referenties

MODULE 4

Hoe zorg ik voor financiering? voor mijn bedrijf?

- Inzicht in verschillende soorten financiering
- Navigeren door de criteria voor financiering
- Strategieën voor het overwinnen van vooroordelen en discriminatie bij financiering
- Niet-traditionele financieringsbronnen verkennen
- Risicobeheer en financiële planning

MODULE 5

Hoe beheer ik mijn financiën?

- Inleiding tot financieel management
- Het ontwikkelen van een financiële strategie
- Budgettering
- Jaarrekening en cashflowbeheer
- Zelfreflectie en referenties

MODULE 6

Netwerken voor ondervertegenwoordigde oprichters

- Inleiding tot netwerken voor ondervertegenwoordigde oprichters
- Relaties met investeerders opbouwen
- Incubators en zakelijke evenementen gebruiken
- Mentorschap voor ondervertegenwoordigde ondernemers
- Reflectie en zelfevaluatie

MODULE 7

Werken met investeerders

- Een overtuigende investeringspitch opstellen
- Voorbereiding op due diligence
- Beheer van investeerdersrelaties
- Monitoring en rapportage na investering
- Zelfreflectie en referenties

MODULE 8

Financiële steun voor onder- en vertegenwoordigde ondernemers - bemiddelaars

- Soorten financiering die beschikbaar zijn via bemiddeling
- De rol van een financieel bemiddelaar
- Vereisten voor het aanvragen van een lening en het begrijpen van de leningsvoorwaarden
- Risicobewustzijn
- Succes- of misluktingsverhalen onder de aandacht brengen

MODULE 9

Marketing en sales voor ondervertegenwoordigde ondernemers

- De relatie tussen marketing en sales
- Bouwen aan uw merk
- Wie is uw ideale klant?
- Creëer uw marketingtoolbox
- Maak de verkoop!

MODULE 10

Bedrijfsvoering en resourcebeheer

- Inleiding tot Operations en Resource Management
- Supply Chain Management en Optimalisatie
- Strategieën voor operationele efficiëntie en schaalbaarheid
- Kwaliteit beheren en continue prestatieverbetering
- Reflectie en zelfevaluatie

Hoewel onze modules in logische volgorde staan wat betreft de volgorde van het plannen van een bedrijf, zult u merken dat de modules voor ondernemerschap in het blauw staan en dat de financiële modules in het rood zijn gemarkeerd.



Overzicht van de cursusinhoud

Wat volgt is een gedetailleerd overzicht van elke afzonderlijke module, met een overzicht van wat de module behandelt, de leerdoelen, de behandelde onderwerpen, casestudy's, leeroefeningen en aanvullende bronnen



MODULE 1	Ik wil een bedrijf starten
Overzicht	Deze module is ontworpen om aspirant-ondervertegenwoordigde ondernemers uit te rusten met de fundamentele kennis en vaardigheden die nodig zijn om hun ondernemersavontuur te beginnen. Het is belangrijk dat het doel is om unieke uitdagingen aan te gaan en de tools te bieden die nodig zijn voor succes.
Leerdoelen	Deze module is ontworpen om aspirant-ondervertegenwoordigde ondernemers te helpen de kennis en vaardigheden te verwerven die ze nodig hebben om hun potentieel te beoordelen en de eerste stappen te zetten om een eigen bedrijf te starten. Gedurende de module zullen deelnemers nadenken over hun persoonlijke motivaties, sterke punten en groeigebieden, terwijl ze een mentaliteit ontwikkelen die leren en initiatief nemen omarmt. Ze onderzoeken hoe ze de uitdagingen kunnen overwinnen die uniek zijn voor ondervertegenwoordigde groepen en ontdekken de kracht van verschillende perspectieven. Aan het einde van de module hebben de deelnemers een beter begrip van hun ondernemerspad en het vertrouwen om verder te gaan met hun zakelijke ideeën.
Onderwerpen	• Het ontdekken van persoonlijke motivatie en ondernemende mindset • Persoonlijke talenten identificeren en benutten voor zakelijk succes • Met welke uitdagingen worden ondervertegenwoordigde ondernemers geconfronteerd bij het starten van een bedrijf? • Inzicht in verschillende bedrijfsmodellen • Positionering is de sleutel
Casestudy	• ReDI School voor Digitale Integratie • Anna Nooshin: Van vluchteling tot ondernemer • De keuken van Funké • Groene hapjes • CulturaAmbachten • TransTech Sociaal • VeggieCrunch Abonnementen • EcoSnackBox
Aanvullende bronnen	• ReDI School of Digital Integration • Anne Kjaer Bathel CEO & Co-Founder ReDI School of Digital Integration • Underrepresented start-up founders McKinsey

Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 2	Ik heb een bedrijfsidee, wat nu?
Overview	In deze module verschuift de focus naar een grondige haalbaarheidsanalyse om het bedrijfsconcept te valideren alvorens verder te gaan. Deze module begeleidt ondervertegenwoordigde ondernemers/oprichters bij de essentiële stappen van het testen en verfijnen van hun zakelijke ideeën.
Learning Objectives	Aan het einde van deze module hebben de deelnemers een goed begrip van het haalbaarheidsanalyseproces en de cruciale rol ervan in de bedrijfsplanning. Ze leren verschillende methoden om hun markt te valideren, waaronder de ontwikkeling en het gebruik van een Minimum Viable Product (MVP). Deelnemers zullen waardevolle vaardigheden opdoen om flexibel en responsief te zijn tijdens productontwikkeling, maar ook om kritisch denken en strategische analyse toe te passen om de haalbaarheid en het potentieel van hun zakelijke ideeën te evalueren. Ze zullen ook een iteratieve benadering van productontwikkeling hanteren, waarbij ze feedback gebruiken om hun aanbod te verfijnen. Deelnemers zullen een houding van openheid en ontvankelijkheid ontwikkelen voor feedback van alle belanghebbenden, inclusief klanten en collega's.
Topics Covered	• Inleiding tot validatie van bedrijfsideeën • Inzicht in haalbaarheidsanalyse • Minimaal levensvatbaar product (MVP) • Vooruit met uw gevalideerde idee • Zelfreflectie en referenties
Case Studies	• Wijs • Kleinschalige ambachtelijke bakkerij in België • Toegang tot stedelijk
Learning Exercises	• Validatie van bedrijfsideeën • MVP-planning en feedbacklus
Additional Resources	• What Percentage of Small Businesses Fail? (fundera.com) • The True Failure Rate of Small Businesses • Simon Sinek's Start with WHY • WIPO - World Intellectual Property Organization • DPMA Trade Marks • INPI.fr Welcome to the home of innovators • How To Use Miro Your Guide To Getting Started • How to Create Flowcharts in Visme - Easy Step-by-Step Tutorial



Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 3	Financiële geletterdheid en bedrijfsplanning voor ondervertegenwoordigde oprichters
Overzicht	Deze module voorziet ondervertegenwoordigde oprichters van essentiële financiële vaardigheden en kennis om hun bedrijf te beheren en te laten groeien. Het behandelt belangrijke concepten voor financiële geletterdheid, zoals het begrijpen van financiële termen, het maken van financiële plannen en het navigeren door het financieringslandschap. Daarnaast worden praktische strategieën voor bedrijfsplanning aangereikt die zijn afgestemd op de unieke uitdagingen van ondervertegenwoordigde oprichters.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module hebben de deelnemers een goed begrip van de belangrijkste financiële concepten zoals inkomsten, uitgaven en winsten, en erkennen ze het belang van budgettering en bedrijfsplanning. Ze zullen de vaardigheden verwerven om realistische financiële plannen te maken, geschikte financieringsbronnen te identificeren en duidelijke financiële rapporten te presenteren. Deelnemers zullen proactieve gewoonten ontwikkelen voor het monitoren van hun financiën, vertrouwen opbouwen in de communicatie met investeerders en veerkracht cultiveren bij het omgaan met financiële uitdagingen. Deze module zal ook een toewijding aan continu leren en verbetering van financiële geletterdheid en planning aanmoedigen.
Onderwerpen	• Inleiding tot financiële geletterdheid • Een financieel bedrijfsplan opstellen • Toegang tot financiële middelen en financiering • Financiële monitoring en continue verbetering • Liquiditeitsplanning en het opsporen van crises • Zelfreflectie en referenties
Leer oefeningen	• Beoordeel uw financiële geletterdheid • Effecten van zakelijke transacties op planning



Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 4	Hoe zorg ik voor financiering voor mijn bedrijf?
Overzicht	Deze module bouwt voort op de verschillende manieren om financiering veilig te stellen, waaronder leningen, subsidies en de context van durfkapitaal zoals geïntroduceerd in module 3. Het schetst de criteria en vereisten voor toegang tot financiering en biedt kennis over microleningen, risicobeheer en strategieën om discriminatie en vooroordelen te overwinnen. De module verkent ook niet-traditionele financieringsbronnen zoals crowdfunding en impactbeleggen, biedt begeleiding bij het navigeren door het financieringslandschap en het verkrijgen van financiële steun.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module zullen de deelnemers inzicht krijgen in verschillende financieringsopties, zoals leningen, subsidies, durfkapitaal en crowdfunding, samen met de geschiktheidscriteria voor elk. Ze zullen ook de uitdagingen van vooringenomenheid en discriminatie in de financiering en de impact ervan op ondervertegenwoordigde ondernemers erkennen. Deelnemers verwerven de vaardigheden om financieringsopties te evalueren, sterke voorstellen voor te bereiden en proactief in gesprek te gaan met investeerders. Ze zullen veerkracht ontwikkelen bij het navigeren door het financieringslandschap, een ethische benadering van financiële transacties handhaven en zich blijven aanpassen aan veranderende marktomstandigheden.
Onderwerpen	• Inzicht in verschillende soorten financiering • Navigeren door de criteria voor financiering • Strategieën voor het overwinnen van vooroordelen en discriminatie bij financiering • Niet-traditionele financieringsbronnen verkennen • Risicobeheer en financiële planning
Case Studies	• Maria Gomez, EcoTech Solutions
Aanvullende bronnen	• 10 questions you should ask before applying for a bank loan • What a grant does and does not do • Membership Directory – EBAN • Guides for Entrepreneurs – EBAN • Guide to Finding an Angel Investment - EBAN • AmaElla Sustainable and Ethical Lingerie — UpEffect Social Enterprise Crowdfunding (theupeffect.com) • Microfinance Ireland • EIT Community #BreakTheBias - International Women's Day 2022 • FASE • Tridos • Triodos IM Knowledge Centre • Phitrust • Startup Capital With Zero Dilution Lighter Capital • Clearco Ecommerce Funding For Invoices and Receipts

Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 5	Hoe beheer ik mijn financiën?
Overzicht	Deze module richt zich op effectief financieel beheer. Deze module behandelt essentiële onderwerpen zoals principes voor financieel beheer, budgetteringstechnieken, cashflowbeheer en strategieën voor duidelijk en effectief financieel beheer.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module zullen de deelnemers de belangrijkste financiële concepten begrijpen, zoals budgettering, cashflow en financiële overzichten, en zullen ze het belang van budgettering bij het beheren van bedrijfsfinanciën erkennen. Ze zullen vaardigheden ontwikkelen in het maken van budgetten, het lezen van financiële overzichten en het effectief communiceren van financiële informatie aan investeerders. Deelnemers zullen ook gewoonten cultiveren van regelmatige financiële monitoring, transparantie met investeerders en aanpassingsvermogen in financieel beheer. Met meer vertrouwen in het omgaan met financiën en een proactieve benadering van investor relations, zullen ze zich inzetten voor continu leren en verbeteren van financieel beheer.
Onderwerpen	• Inleiding tot financieel management • Het ontwikkelen van een financiële strategie • Budgettering • Jaarrekening en cashflowbeheer • Zelfreflectie en referenties
Leer oefeningen	• Begroting oefening • Reflecteren – Uw comfortniveau met financiën

Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 6	Netwerken voor ondervertegenwoordigde oprichters
Overzicht	Deze module is een uitgebreide leerverkenning die is ontworpen om ondervertegenwoordigde ondernemers te ondersteunen op hun reis, met de nadruk op netwerken, relaties met investeerders, het benutten van incubators en evenementen, evenals mentorschap. Alle essentiële gebieden voor relationeel succes.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module zullen de deelnemers het belang begrijpen van netwerken, relaties met investeerders en mentorschap bij bedrijfsgroei. Ze leren hoe ze hun netwerk kunnen opbouwen en uitbreiden, effectief kunnen pitchen voor investeerders en incubators en zakelijke evenementen kunnen gebruiken voor kansen. Deelnemers zullen ook vaardigheden opdoen in het beheren van mentor-mentee-relaties en het communiceren met investeerders. Ze zullen proactieve netwerkgewoonten ontwikkelen, consistente communicatie onderhouden en de effectiviteit van hun relaties beoordelen. Met meer zelfvertrouwen, openheid voor feedback en een focus op groei op de lange termijn, zullen ze klaar zijn om duurzame, betekenisvolle connecties op te bouwen om hun zakelijke reis te ondersteunen.
Onderwerpen	• Inleiding tot netwerken voor ondervertegenwoordigde oprichters • Relaties met investeerders opbouwen • Incubators en zakelijke evenementen gebruiken • Mentorschap voor ondervertegenwoordigde ondernemers • Reflectie en zelfevaluatie
Case Studies	• Ghaees, a 33-year-old Syrian refugee, launched KaouKab • SINGA
Leerzame oefeningen	• Zelfbeoordeling quiz
Aanvullende bronnen	• The Importance of Networking for Entrepreneurs • How To Build Relationships With Investors • Josh and Networking • 10 Reasons Every Entrepreneur Should Have a Mentor • The Lean Startup by Eric Ries: • Startup Communities by Brad Feld • The Business of Venture Capital by Mahendra Ramsinghani • The Mentoring Manual by Julie Starr • The Power of Peers by Leon Shapiro • The Mentor's Guide by Lois J. Zachary



Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 7	Werken met investeerders
Overzicht	Zijn module geeft ondervertegenwoordigde oprichters de kennis, vaardigheden en het vertrouwen om investeringen veilig te stellen. Tegen voltooiing zullen leerlingen zijn toegerust om overtuigende investeringspitches op te stellen, due diligence te doorlopen, relaties met investeerders te beheren en de voortgang na de investering effectief te volgen.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module hebben de deelnemers inzicht in het beleggingslandschap, inclusief de verwachtingen van beleggers, de belangrijkste pitchcomponenten, de voorbereiding op due diligence en het onderhouden van sterke relaties met beleggers. Ze zullen de vaardigheden verwerven om overtuigende pitches op te stellen, due diligence-documenten op te stellen, lopende relaties met investeerders te beheren en rapportagesystemen na investeringen op te zetten. Deelnemers zullen ook proactief betrokkenheidsgedrag ontwikkelen, waarbij de nadruk ligt op transparantie, eerlijkheid en paraatheid tijdens het beleggingsproces. Met een zelfverzekerde en veerkrachtige instelling zullen ze in staat zijn om beleggers duidelijk en professioneel te benaderen.
Onderwerpen	• Een overtuigende investeringspitch opstellen • Voorbereiding op due diligence • Beheer van investeerdersrelaties • Monitoring en rapportage na investering • Zelfreflectie en referenties
Leerzame oefeningen	• Voorbereiding van de pitch
Aanvullende bronnen	• How Startup Funding works: Seed money, Angel Investors and Venture Capitalists explained • SeedBlink (Finland) • Companisto (Germany) • Funderbeam (Estonia) • Leapfunder (Netherlands) • WiSEED (France) • This Head-Scratching Pitch Stunned Our Investors Elevator Pitch • Homepage - Oren Klaff • Carmin Gallo - The Storyteller's Secret • Pitch Deck Template for startups PPT • Impact X Capital • Unconventional Ventures - European impact tech investor



Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 8	Financiële steun voor ondervertegenwoordigde ondernemers - bemiddelaars
Overzicht	Deze module voorziet ondervertegenwoordigde ondernemers van de kennis en instrumenten die nodig zijn om effectief te navigeren door financiële hulpopties, met name microleningen en bankleningen, door middel van bemiddeling. Ze zullen de soorten financiering begrijpen die beschikbaar zijn en zullen leren hoe ze kunnen samenwerken met leningfunctionarissen om de beste oplossing voor hun bedrijf te vinden. Het bouwt voort op module 4 Hoe zorg ik voor financiering voor mijn bedrijf.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module zullen ondernemers verschillende financieringsopties begrijpen, waaronder microleningen, en het proces van het verkrijgen van een lening, inclusief de rol van leningfunctionarissen en de nodige documentatie. Ze zullen vaardigheden opdoen op het gebied van leninggeletterdheid, het verfijnen van bedrijfsplannen en het beoordelen en beperken van risico's. Ondernemers zullen leren effectief te communiceren met leningfunctionarissen, weloverwogen vragen te stellen en te onderhandelen over voorwaarden die passen bij hun zakelijke behoeften. Met een ruimdenkende benadering en vertrouwen in hun bedrijf zullen de deelnemers in staat zijn om door het aanvraagproces voor leningen te navigeren en sterke, wederzijds voordelige relaties op te bouwen met financiële functionarissen.
Onderwerpen	• Soorten financiering die beschikbaar zijn via bemiddeling • De rol van een financieel bemiddelaar • Vereisten voor het aanvragen van een lening en het begrijpen van de leningsvoorwaarden • Risicobewustzijn • Succes- of misluktingsverhalen onder de aandacht brengen
Leerzame oefeningen	• De beste financieringsoptie vinden • Maak een businessplan voor microkredieten

Overzicht van de cursusinhoud



MODULE 9	Marketing en sales voor ondervertegenwoordigde ondernemers
Overzicht	Deze module legt het verschil uit tussen Marketing en Sales en biedt praktische tools en strategieën die aspirant-ondervertegenwoordigde oprichters en ondernemers onmiddellijk aan de slag kunnen gaan voor hun bedrijf. Leerlingen kunnen verwachten een strategische marketingstrategie te creëren en handige tools te ontdekken voor het sluiten van verkopen.
Leerdoelen	Aan het einde van deze module begrijpen de deelnemers de belangrijkste concepten van marketing en sales, inclusief hun onderlinge relatie en de unieke uitdagingen waarmee ondervertegenwoordigde ondernemers worden geconfronteerd. Ze leren effectieve marketingstrategieën, zoals digitale marketing, branding en klantbetrokkenheid, en hoe ze verkoopstrategieën kunnen afstemmen op marketinginspanningen. Deelnemers zullen vaardigheden ontwikkelen in het maken van gerichte campagnes, het opstellen van merkverhalen, het onderhandelen over verkopen en het gebruik van digitale tools voor marketinganalyse. Ze zullen een inclusieve, klantgerichte aanpak hanteren, blijf geven van aanpassingsvermogen in reactie op feedback en ethische praktijken in marketing en verkoop handhaven.
Onderwerpen	• De relatie tussen marketing en sales • Bouwen aan uw merk • Wie is uw ideale klant? • Creëer uw marketingtoolbox • Maak de verkoop!
Case Studies	• LEGO
Leerzame oefeningen	• Kenmerken V Voordelen • Oefeningen voor zelfreflectie
Aanvullende bronnen	• History of Marketing Mix from the 4P's to the 7P's LinkedIn • The 7Ps of The Marketing Mix Oxford College Of Marketing • The Marketing Mix and the 4Ps of Marketing • Why Relationship Selling is SO Important • Simon Sinek: How to pitch and win business E13 • The four-letter code to selling anything • Stunningly unused sales techniques • 5 Science Backed Sales Techniques



Course Content Overview



MODULE 10	Operations and Resource Management
Overview	Module 10 equips learners with practical tools, skills, and strategies to help them streamline operations, manage resources wisely, and prepare their businesses for sustainable growth
Learning Objectives	By the end of this module, participants will understand key operations management concepts such as resource allocation, supply chain management, quality control, and budgeting. They will develop skills in process optimization, budgeting, and scaling operations using technology. With a focus on proactive planning, continuous improvement, and data-driven decision-making, participants will be prepared to enhance operational efficiency and resilience. They will adopt a growth mindset, prioritize customer satisfaction, and value collaboration to drive sustainable business success.
Topics Covered	• Introduction to Operations and Resource Management • Supply Chain Management and Optimization • Operational Efficiency and Scalability Strategies • Managing Quality and Continuous Performance Improvement • Reflection and Self Assessment
Learning Exercises	• Using Resources Optimally • Supply Chain Puzzle Game • Simulate an Automated Day • Dashboards, Learning by Doing • Self Assessment Quiz • Reflection and Quiz
Additional Resources	• <i>Business Operations Management 101</i> • <i>Operation Management</i> • <i>Must-Know Tips for Resource Allocation in Project Management</i> • <i>From Mayhem To Mastery: My Journey to Operations Management</i> • <i>Explained Supply Chain Management in 10 Minutes</i> • <i>Logistics and Supply Chain Management by Martin Christopher:</i> • <i>Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operation by Sunil Chopra</i> • <i>The Supply Chain Revolution: Innovative Sourcing and Logistics for a Fiercely Competitive World by Suman Sarkar</i> • <i>LEAN SIX SIGMA in OPERATIONS MANAGEMENT? Simplicity Consultancy</i> • <i>The Art of Startup Finance: Financial Budgeting - Your Long-Term Forecast</i> • <i>How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses by Eric Ries</i> • <i>How a Few Companies Make It...and Why the Rest Don't by Verne Harnish</i> • <i>14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer by Jeffrey Liker</i>



04

Casestudy's als leermiddel



De kracht van casestudy's in het leren

Casestudy's zijn van onschatbare waarde in educatieve omgevingen en bieden praktijkvoorbeelden die helpen bij het illustreren van theoretische concepten en het verdiepen van de leerervaring. In het kader van het MOSAIC-project is de opname van meer dan 20 casestudy's van ondervertegenwoordigde ondernemers bijzonder belangrijk. Deze casestudy's bieden herkenbare inhoud die resoneert met een divers publiek. Ze belichten de unieke paden en uitdagingen waarmee deze ondernemers worden geconfronteerd, waardoor ze krachtige hulpmiddelen zijn voor inspiratie en leren.

Voordelen van de MOSAIC Case Study Collection

- **Herkenbaarheid:** Onze casestudy's met ondervertegenwoordigde oprichters dienen als cruciale rolmodellen in het ondernemerschapsonderwijs, vooral voor studenten die hun eigen ervaringen in deze verhalen weerspiegeld zien.
- **Engagement:** Ze betrekken studenten meer dan traditionele colleges, omdat ze vaak verhalen bevatten die inherent meeslepend en tot nadenken stemmend zijn.
- **Kritisch denken:** Ze moedigen analyse en probleemoplossing aan, aangezien studenten kritisch moeten nadenken over de gepresenteerde situaties en verschillende resultaten moeten overwegen op basis van echte zakelijke beslissingen.

Structuur van een casestudy:

Om een voorbeeld te geven van de structuur, laten we eens kijken naar een typische casestudy uit de MOSAIC-collectie:

- **Achtergrond:** Informatie over de achtergrond van de oprichter, de eerste motivaties en het ontstaan van hun bedrijfsidee.
- **Uitdagingen:** Gedetailleerd verslag van de specifieke uitdagingen waarmee we worden geconfronteerd, waaronder markttoegang, financiering, culturele barrières en persoonlijke hindernissen.
- **Strategieën en oplossingen:** Bespreking van de strategieën die zijn geïmplementeerd om deze uitdagingen het hoofd te bieden en de doeltreffendheid van deze benaderingen.
- **Resultaten en reflecties:** Analyse van de resultaten van deze strategieën, zowel successen als tegenslagen, en de geleerde lessen.

Voorbeeld uit de collectie:

Een casestudy kan bijvoorbeeld de reis beschrijven van een ondernemer die zijn culturele erfgoed heeft gebruikt om een nichemarkt binnen de technologie-industrie te creëren, die aanvankelijk op weerstand stuitte, maar uiteindelijk succes boekte door gerichte betrokkenheid van de gemeenschap en strategische partnerschappen. Door deze casestudy's te presenteren, bieden we een leerplatform dat rijk is aan diversiteit, conventionele verhalen uitdaagt en opvoeders voorbereidt op het bevorderen van een meer inclusief ondernemersecosysteem.



MOSAIC case study collectie

Meer dan 20 casestudy's zijn beschikbaar om te downloaden en te gebruiken in vele talen van onze website www.mosaic4investing.eu. We hebben veel dank verschuldigd aan onze ondernemers die zo genereus waren in het delen van hun verhalen.

Feel Well Mama

I am a coach and emotional wellbeing counsellor for mothers, helping them recover from birth and maternal depression, and help from childhood trauma.

Name: Aïcha Aïchaar
Country: France
Find out more: www.feelwellmama.com

Challenges

My Motivation

Because of the past experiences I had as an...

Drawing Attention

My work involves transforming complex content into unique, creative images that cut through the noise of social media and draw attention.

Name: Anil Bui
Country: Germany
Find out more: www.drawingattention.de

Challenges

My Motivation

The transition from being employed to becoming fully self-employed brought several challenges. I had to learn customer acquisition, pitching, and branding, which were...

Zeebaas Food

Originally from Nigeria, I am a graduate in Food Science and business management. I grew a business from catering at home to developing a range of sauces and now opening a restaurant. Currently employing 7 people as well as myself and my husband.

Name: Funke Egbelombe
Country: Ireland
Find out more: www.zeebaasfoods.ie

Challenges

Motivation

No Business Background: I don't have a business background in Nigeria, so I first did a week trial, gave away business cards with the local telephone office (2012) that was not enough, so I went...

Pachi Travel

The project aims to provide services for dog owners to travel easily with their pets without worrying about the existing services in new cities they pass through.

Name: Isak Sumalavia
Country: France
Find out more: www.pachitravel.com

Challenges

Motivation

Access to skilled staff: My biggest challenge with Pachi Travel is having access to skilled staff, which is hard to find. I am looking for people to help me with the...

New Connections Travel

My name is Jaky Romero and my business is New Connections. It is a company that offers personalized advice and assistance to people who want to study English or higher education in Ireland and also work legally during their stay in the country.

Name: Jaky Romero
Country: Ireland
Find out more: www.newconnectionstravel.com

Challenges

Motivation

Understanding the process: It was a...

UMAVERSITY

University is a beacon of enlightenment, education, and connection. It's more than a business; it's a community. It's a revolution in how we learn, perceive and embrace their bodies and identity.

Name: Jo Sarah, UMAVERSITY
Country: Netherlands
Find out more: www.umaiversity.com

Challenges

My Motivation

I have often felt invisible in the bedroom as a...

Uzbek Motifs

Uzbek Motifs "is a sustainable artisan fashion brand and social initiative and preservation of the know-how of Uzbek Motifs. Hand-woven by artisans from the Fergana Valley in Uzbekistan, Fergana, where I (founder of this project) was born and registered in France as micro-entrepreneur but all production steps concentrated in Fergana (Uzbekistan). I collaborate directly with artisans who create the traditional fabrics and with tailor shops where women carefully and with a lot of attention make the "pili-a-pasta" garments with design.

Name: Marituna Masharipova
Country: France
Find out more: www.uzbekmotifs.com

Challenges

Motivation

First of all, my main motivation is that I received and lived these experiences and which I did not want to lose as an entrepreneur but being an active member...

Lé Training, Coaching & Consultancy BV

Lé Training, Coaching & Consultancy BV is in the educational sector focusing on non-native Dutch speakers.

Name: Sandra Sylvester
Country: Netherlands
Find out more: www.lc-cc.nl

Challenges

My Story

Active personal opportunities, and partnerships: I began in workshops and inspirational meetings, and never had too much to learn something new. This...

My Kitchen by Sham Hanifa and other culinary businesses

I am chef and proprietor of the Cottage Restaurant, Buffalo Bay Restaurant, My Kitchen and Chef Shams source.

Name: Sham Hanifa
Country: Ireland
Find out more: www.shamhanifa.ie

Challenges

Motivation

Relevance: In 2008, Ireland and the world were in recession so there was not much money around for eating out. Just 2 years after opening in 2006, the restaurant got completely flooded. The restaurant was great and we could expect it as we wanted...

Pappo Crafts Initiative

I wanted to create something that would not only benefit me but also my community.

Name: Victor Dulgheru
Country: Romania
Find out more: www.pappocrafts.ro

Challenges

My Story

In early 2020, due to the COVID-19 pandemic...

Teshura Styling

Through Teshura Styling, I aim to transform the industry and empower individuals by showing that true beauty comes from within and can be reflected outwardly.

Name: Viola Santodde
Country: Netherlands
Find out more: www.teshura.nl

Challenges

My Story

My journey into entrepreneurship started at a young age when I discovered my passion for fashion. I used to do hair for my friends in my neighborhood, and I called a job in the Dutch beauty industry...

Loly by Zita Moldovan

I launched my first collection, Romany Dreams, driven by a desire to represent Roma culture in the fashion industry.

Name: Zita Moldovan
Country: Romania
Find out more: www.lolybyzita.com

Challenges

My Story

I am an actress and model, known for my work with Romany. The first Romany Dreams collection, and for Romany, "Romany for Romany", a show on RTV (TV) during the...

Zest for Life

I founded my own company 10 years ago and I built a sustainable career for myself, with independence of creation and research.

Name: Alice du Verne
Country: France
Find out more: www.zestforlife.io

Challenges

My Motivation

I have been working in Tech for the past 10...

Gaming Epicenter

I wanted to offer people a place to gather, relax, and have fun.

Name: Baciu Romeo
Country: Romania
Find out more: www.gamingepicenter.ro

Challenges

My Approach

Back in 2018, from Romania, Baciu Romeo was driven by the desire to bring something new to the gaming community. I grew up in a family of gamers, and I had a passion for the game. In 2018, I started with an idea to open a...

La Madelenie

I founded my own company 10 years ago and I built a sustainable career for myself, with independence of creation and research.

Name: Clemence Léauté (Cleo Ti)
Country: France
Find out more: www.studiolamadelenie.com

Challenges

My Motivation

It was hard to find a career development...

Manag'Art / Grains de Riz

I founded my own company 10 years ago and I built a sustainable career for myself, with independence of creation and research.

Name: Judith Babin
Country: France
Find out more: <http://www.manag-art.com>

Challenges

My Motivation

My Motivation: My journey to becoming an entrepreneur began with my background as a 3D and public accountant. In my former job, I have met artists that needed support to...



De kracht van casestudy's in het leren

Hoe casestudy's te gebruiken in het onderwijs in het volwassenenonderwijs

Het gebruik van casestudy's in het volwassenenonderwijs, met name voor het onderwijzen van ondernemerschap, kan zeer effectief zijn vanwege hun vermogen om concrete voorbeelden te geven en contextueel te leren. Hier zijn enkele ideeën over hoe u casestudy's effectief in uw onderwijsstrategie kunt opnemen:

1. Selectie van relevante casestudy's

- **Identificeer casestudy's die de cursusdoelen weerspiegelen.** Kies casestudy's die aansluiten bij de leerdoelen van uw cursus of ondernemerschapsonderwijs, het kan bijvoorbeeld een cursus zijn die specifiek voor vrouwelijke oprichters is. Selecteer casestudy's die zich richten op specifieke onderwerpen: het overwinnen van obstakels, innovatieve probleemoplossing en opschaling.
- **Diversiteit en relevantie:** Voeg casestudy's toe die de belangrijkste diversiteitsgebieden vertegenwoordigen.

2. Voorbereiding op discussie

- **Geef casestudy's als achtergrondinformatie bij een specifiek onderwerp:** Voordat u de casestudy introduceert, geeft u de leerlingen achtergrondinformatie of vraagt u hen zelf de context te onderzoeken. Dit kan informatie zijn over de branche, de economische omgeving of de persoonlijke achtergrond van de ondernemer.
- **Leidende vragen:** Maak een lijst met vragen om de discussie te begeleiden. Deze vragen moeten kritisch denken, probleemoplossing en toepassing van theoretische kennis op situaties in de echte wereld aanmoedigen.

3. Integratie in het lesgeven in de klas:

- **Gebruik de casestudy als centraal punt voor discussie in de klas.** Moedig leerlingen aan om de beslissingen van de ondernemer, de resultaten en mogelijke alternatieve strategieën te analyseren.
- **Rollenspel:** Laat de leerlingen verschillende scenario's uit de casestudy naspelen. Dit helpt hen de verschillende perspectieven en uitdagingen van de ondernemer te begrijpen. Organiseer debatten over belangrijke beslissingen binnen de casestudy om verschillende standpunten en de implicaties van verschillende acties te verkennen.

4. Kritische analyse - stimuleer kritisch denken

- Vraag studenten om de successen en mislukkingen binnen de casestudy kritisch te beoordelen. Bespreek wat er anders had gekund en welke lessen er geleerd kunnen worden.
- Maak verbinding met frameworks, bijv. ENTRECOMP - Koppel discussies terug aan theoretische kaders uit je cursus. Hoe komen de acties in de echte wereld overeen met of wijken ze af van theoretische verwachtingen?

5. Beoordeling en reflectie

- **Schriftelijke opdrachten:** Laat de leerlingen essays of analysepapers schrijven over de casestudy, gericht op specifieke aspecten zoals de strategie, leiderschapstijl, financieel management of marketingaanpak.
- **Groepsprojecten:** Wijs groepsprojecten toe waarbij studenten oplossingen moeten voorstellen voor onopgeloste problemen die in de casestudy worden gepresenteerd of een vervolgsценario moeten ontwerpen.



05

Algemene instructies voor opvoeders



General Instructions for Educators

1. Methodological Approach

The MOSAIC Open Education Resources consists of 10 Module Curriculum to empower Entrepreneurship Education Providers upskill under-represented founders, addressing critical gaps in accessibility, inclusivity, and relevance. Designed for educators, the curriculum focuses on equipping them with the tools and knowledge needed to support diverse founders effectively.

For founders, it provides accessible, relevant training that addresses real-world challenges in starting and growing a business.

2. General Instructions

Please read this guide thoroughly before conducting the training. For classroom, flipped or blended delivery please:

- Download, review & revise course resources for your teaching, as necessary. Allow adequate training time for sessions. The link you need is:

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

- Localise training content with case studies and information on local supports for your students
- Ensure that each participant completes exercises embedded in each Module– these provide valuable learning.
- Allow time for review of exercises and provide

a feedback loop

3. Instructional Approach

The MOSAIC Open Education Resources have been designed to accommodate a range of teaching styles and cultures. As a common thread, each module is presented with the following design:

- The topic is introduced briefly before delving into the subject matter.
- Information and current best practices on the topic are presented, moving from general definitions to more detailed applications, enabling the scope of the topic to be understood.
- Knowledge is reinforced, and skills are developed as students/learners participate in practical exercises or study questions



06

Opties voor cursuslevering



Opties voor cursuslevering

a) Traditionele klassikale training en gereedschap vereist

Klassikale training blijft een van de meest populaire trainingstechnieken voor het opbouwen van vaardigheids capaciteit. Meestal is het een op de instructeur gerichte face-to-face training die plaatsvindt op een vaste tijd en plaats. Het gebruik en de benodigde aanvullende middelen kunnen als volgt worden geschetst: -

Tool voor in de klas	Aanbevolen gebruik in de klas	Aanvullende middelen vereist
© PowerPoint-presentatie	Trainingsmateriaal wordt ontwikkeld in PowerPoint. We raden aan om deze op een groot scherm weer te geven voor klassikale levering	Laptop/ Computer Projector Groot scherm / muur
Video 's	Waar video's deel uitmaken van de inhoud van de module, zorgen ze voor een zeer toepasbare versterking.	Audio- / geluidsinstallatie
Whiteboard of flip-over	Laat de leerlingen op het bord schrijven of vraag ze om feedback die u op het bord schrijft	Pennen / stiften

Voorgestelde leveringsmechanismen:

Om de betrokkenheid van de leerlingen te maximaliseren, dient u ook op te nemen..

Discussies in kleine groepen: Verdeel de leerlingen in kleine groepen en geef ze casestudy's of werksituaties om te bespreken of op te lossen. Dit zorgt voor kennisoverdracht tussen leerlingen.

Q&A sessies: Informele vraag-en-antwoordsessies zijn het meest effectief met kleine groepen en voor het bijwerken van vaardigheden in plaats van het aanleren van nieuwe vaardigheden. Deze moeten vaak worden gebruikt bij het geven van cursussen.

Multimedia: Multimediaal trainingsmateriaal is meestal provocender en uitdagender en daarom stimulerender voor de volwassen geest. Opleiders moeten ervoor zorgen dat alle ingebedde instrumenten ten volle worden benut.

Interactieve hulpmiddelen: De betrokkenheid van leerlingen kan eenvoudig worden bereikt door gebruik te maken van interactieve hulpmiddelen. Een voorbeeld van een gratis tool is Kahoot! | Leerspellen | Leren ontzagwekkend! dat is een op games gebaseerd leer- en trivia-platform dat wordt gebruikt in klaslokalen, kantoren en sociale omgevingen. U kunt een quiz samenstellen, die door de leerlingen op hun telefoon/tablet/computer kan worden beantwoord. Het is mogelijk om direct feedback en resultaten te krijgen.



Course Delivery Options (continued)

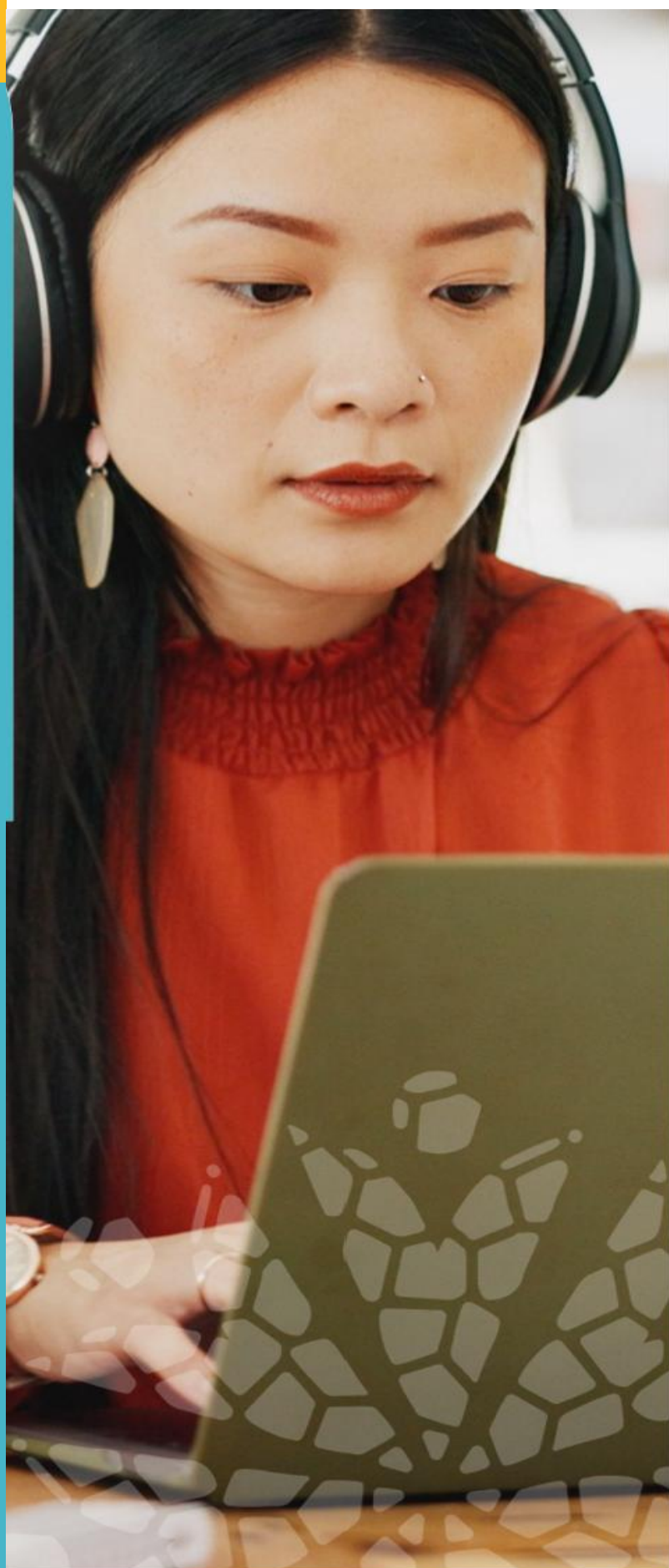
b) Online Learning:

This delivery method uses Internet technologies embedded in the MOSAIC learning platform to deliver a broad array of solutions to enable learning.

Our MOSAIC course is also provided as an online learning programme, for direct access by all stakeholders including trainers, learners and investors on the topic of entrepreneurship and inclusive investing for under-represented founders.

The MOSAIC learning platform and resources area multilingual, interactive site combining informative resources with the aforementioned, Educator's Guide, digitalised exercises and enterprise & investment skills development activities.

Additional suggested reading and multimedia links. The online learning facility incorporates best practice in online learning so that while the learning objective remains the same (or similar) the user interface and experience can be radically different as befits the medium.



Opties voor cursuslevering (vervolg)

c) Andere onderwijsmethoden:

Omgedraaid klaslokaal

In een Flipped Classroom bestuderen leerlingen de inhoud van de module voorafgaand aan de les met een focus op oefeningen en opdrachten in de klas. De klassikale kennisoverdracht maakt plaats voor online onderwijs buiten het klaslokaal. Dit creëert meer ruimte om in de les te oefenen, voor extra uitleg wanneer dat nodig is, en biedt de mogelijkheid om tijdens de les dieper in de stof te duiken.

Blended leren

Blended Learning combineert online digitale media met traditionele klassikale methoden. Het vereist de fysieke aanwezigheid van zowel de leraar als de student, met een zekere mate van controle van de student over tijd, plaats, pad of tempo. Leerlingen gaan nog steeds naar een klaslokaal waar een leraar/trainer aanwezig is, face-to-face klassikale praktijken worden gecombineerd met computergemedieerde activiteiten met betrekking tot inhoud en levering. Blended learning wordt het meest gebruikt in professionele ontwikkelings- en trainingsomgevingen.

Collaboratief/peer-to-peer leren

Samenwerkend leren is een educatieve benadering van lesgeven en leren waarbij groepen leerlingen samenwerken. Voorbeelden van het stimuleren van samenwerkend en peer-to-peer leren zijn:

Peer review: Collega's in de klas worden samengebracht om gezamenlijk het werk te evalueren door een of meer mensen met vergelijkbare competenties als de producenten van het werk. Collega's beoordelen niet alleen elkaars prestaties, maar delen ook hun ervaring en knowhow.

Google Docs: Deze online samenwerkingstool vergemakkelijkt het creëren van zinvolle documenten. Alle groepsleden kunnen tegelijkertijd (realtime) aan hetzelfde document werken, vanaf elke locatie op verschillende apparaten. Wijzigingen worden automatisch opgeslagen in documenten zoals ze zijn getypt. Het is mogelijk om de revisiegeschiedenis van een document te volgen, waarbij u ook kunt zien wie een specifieke wijziging heeft aangebracht. De waarde van Google Documenten als leermiddel is dat groepsleden ook documenten kunnen delen, chatten en erop kunnen reageren. Microsoft Teams is ook een optie.



07

Verbeter de leerervaring
van de student



Verbetering van de studentenervaring

De leeromgeving

Creëer een veilige, gunstige omgeving voor klassikaal leren.

Indeling, grootte en technologie van het klaslokaal. Vooraf vertrouwd raken met de indeling van uw klaslokaal en technologie is essentieel; akoestiek, IT- en inlogprotocollen, afstandsbedieningen en IT-ondersteuning als u die op de dag zelf nodig heeft.

In grote klaslokalen kunnen clickers of digitale polling-tools bijvoorbeeld effectiever zijn dan verbale discussies voor het verzamelen van reacties van leerlingen. In een kleinere context is het misschien passender om diepgaande discussies en groepswork aan te moedigen.

Voorkeuren voor klasgrootte en betrokkenheid. Overweeg om je leerstof aan te passen aan de grootte van je klas, het aantal leerlingen en je leervoorkeuren. Voeg variatie toe om de betrokkenheid van leerlingen te vergroten. Dit verbetert het leren en de retentie. Leerlingen hebben de neiging om kritisch denkvermogen te ontwikkelen en hun kennis buiten het klaslokaal te gebruiken als actieve deelname wordt gefaciliteerd.

Toegankelijk en inclusief leren.

Bovendien garandeert het koesteren van een inclusieve en beoordeelbare leeromgeving dat alle leerlingen gelijke kansen hebben om een succesvolle leerervaring op te doen en te profiteren van de klassikale levering.

Andere suggesties

Bedenk hoe uw diverse leerlingen toegang hebben tot wat u te zeggen heeft.

Houd rekening met de verschillende vereisten voor uw leerlingen door aanvullend materiaal aan te bieden in verschillende formaten, zoals transcripties, bijschriften en audio-opnamen.

Gebruik duidelijke en beknopte taal en vermijd jargon en overdreven technische termen die tot cognitieve overbelasting kunnen leiden.

Integreer de principes van Universal Design For Learning (UDL) om een inclusieve leerervaring te bouwen voor alle studenten, ongeacht hun achtergrond en vaardigheden.



The Online Learning Experience

It is advised to use digital methods where possible to deliver your lecture material to your audience. Utilising technology and multimedia will enhance and diversify the learning experience and encourage learner participation. It also provides greater flexibility, more visually appealing interactive content, is a greener option, and is accessible anywhere at any time for learners.

The MOSAIC materials are available both online and via PowerPoint with multiple interactive visual formats such as case studies.

The MOSAIC PowerPoint slides are designed with high-quality visual appeal and are not too heavy on text. The text is large, and the content is pitched at a suitable learning level for adult learners. The graphics, videos, and diagrams are colourful, professionally branded, and visually appealing.

Suggestions

Record in small chunks. To aid student learning, record any of the MOSAIC module lectures in shorter (5-10 minute) chunks and intersperse them with small activities that give students opportunities to process the new knowledge, make connections to other concepts, apply an idea, or make some notes in response to prompts. An added advantage is that shorter videos lead to smaller files which benefit learners reliant on their phones or with poor internet connections.

Be flexible with live video.

Lecturing live with Canvas Conferences or comparable tools is certainly possible, and possibly best approximates a classroom setting as learners can ask questions. However, some learners won't have access to fast internet connections, and others may have conflicting schedules. So, record any live classroom session, and be flexible about how students can attend and participate. Creating a video can be done in a variety of ways you can:

- Record directly over PowerPoint
- Create a screencast
- Record a class via Canvas (or comparable)

Additional Content.

Additional basic information or background might be better conveyed via your university's online learning/e-learning/virtual learning environment (VLE). This frees up students to make notes on the important stuff: making connections and reflecting on key concepts.

It's not just about content.

For online courses, there is much talk about the importance of "instructor presence", and that's just as true during short-term online stints such as this. So, consider ways that you can use our content to make learners feel connected and cared about: acknowledgement of current challenges, praise for good work, and reminders about the class being a community. This effective work can help their learning.



Effective Online Education from DCU, Ireland

Hier zijn een paar suggesties om online colleges van Dublin City University, Ierland, te verbeteren. Als je overweegt om een live les te geven, kunnen de volgende bronnen nuttig zijn:

DCU's #OpenTeach Project heeft tot doel de uitdaging aan te gaan om de professionele ontwikkeling van deeltijdse docenten die betrokken zijn bij online lesgeven effectief te ondersteunen. Over het algemeen is het project gericht op het genereren van nieuwe kennis over effectieve online onderwijspraktijken en het benutten van deze nieuwe kennis om de professionele ontwikkeling van online docenten te ondersteunen en om online leerervaringen van studenten effectiever te ondersteunen. Enkele nuttige bronnen zijn:

Teaching online is a different report

Teaching Online Takeaway Guides

Gebruik de hyperlinks om toegang te krijgen tot fantastisch materiaal op de volgende gebieden:

- [Getting started with teaching online](#)
- [Social Presence](#)
- [Social Presence in Large Classes](#)

- [Online classes & collaboration](#)
- [Supporting online Students](#)
- [Facilitating discussion forums](#)

Tips van de Coalface, een serie korte video's over de online onderwijspraktijk:

- [Getting Started with Teaching Online](#)
- [Teaching Online is Different](#)
- [Social Presence in Online Teaching](#)
- [Facilitating Discussion Forums](#)
- [Live Online Classes](#)
- [Supporting Online Students](#)

Advice on giving a webinar for the first time:

A Twitter post from Dr Andy Clegg, University of Portsmouth, UK



Effectieve communicatietips voor docenten

Tips voor effectieve communicatie en levering van modules

Een verstandhouding tot stand brengen: De eerste vijf minuten zetten de toon voor de rest van de klas, en inderdaad de volgende lessen - trek hun aandacht en maak er het beste van. Maak in een vroeg stadium verbinding; Krijg de leerlingen aan uw zijde en zet een toon. Chat met ze als ze binnenkomen en ontdek wat ze verwachten. Stel jezelf voor aan het begin van de les.

Zorg voor een sterke opening. Haal diep adem en begin zelfverzekerd, enthousiast en spreek duidelijk. Kalmeer je zenuwen door niet te haasten, vertraag je spreektempo, haast je niet en zorg ervoor dat je wordt gehoord. Praat alsof je aandacht en begrip verwacht - over het algemeen krijg je het.

Jouw stem is jouw superkracht. Je stem is je belangrijkste hulpbron. Als je niet gehoord of begrepen kunt worden, heeft het weinig zin dat je er bent. Controleer je volume, tempo en uitspraak door de eerste paar minuten van je eerste les met een collega door te nemen. En als het een groot klaslokaal is, vraag dan de achterblijvers om je te laten weten of ze je kunnen horen. Gebruik koppen en opsommingstekens om uw onderwijs aan te sporen en op een meer gemoedelijke toon te geven, met spontane energie terwijl u oogcontact houdt over de hele wereld.room.

Varieer de snelheid, het volume en de toon van uw toespraak om de interesse van de leerling vast te houden en altijd enthousiasme over te brengen voor de behandelde onderwerpen. Voeg humor of persoonlijke anekdotes toe om een boeiende omgeving te creëren en de verstandhouding met studenten verder te versterken. Houd rekening met momenten van stilte of contemplatie en geef de leerlingen de tijd om de stof in zich op te nemen en hun eigen gedachten, aanbevelingen en conclusies te vormen.

Afsluiting: De 3 regels voor het geven van een goede presentatie zijn van toepassing:

'Vertel ze wat je gaat zeggen, zeg het, vertel ze wat je ze hebt verteld'.

- Vat de belangrijkste punten samen,
- Stel voor wat ze moeten doen om dieper te graven,
- Stel enkele vragen die in de volgende lessen moeten worden onderzocht en bekijk een voorbeeld van de volgende module.

Beoordelen Zodat je leerresultaten kunt evalueren.



Effectieve communicatietips voor docenten (vervolg)

Effectief communiceren met leerlingen creëert een positieve leeromgeving en bevordert het succes van leerlingen. Goede communicatieve vaardigheden stellen leraren in staat om sterke relaties op te bouwen.

Communicatie is zowel expressief als ontvankelijk. Opvoeders moeten bekwaam zijn in het luisteren naar en begrijpen van de gedachten en ideeën van hun leerlingen en het duidelijk uitwerken van dingen.

Opvoeders hebben duidelijkheid nodig in de communicatie terwijl ze met hun leerlingen praten. Ze moeten in staat zijn om complexe dingen op te splitsen in eenvoudige stappen. Effectieve communicatie werkt wanneer de spreker zijn boodschap beknopt kan overbrengen en de luisteraar actief kan luisteren en de boodschap kan interpreteren. Wanneer de spreker het gebruik van opvulwoorden vermijdt, dubbelzinnig is over zijn bedoeling en mompelt, bespaart hij tijd en stroomlijnt hij het leervermogen.

Communicatie met studenten op zowel formele als informele manieren, zoals het aanbieden van een informele lezing, video, rollenspellen, gamen of een formele didactische lezing, tutorial en workshop.

Om effectief te zijn, moet communicatie duidelijk, correct, volledig, beknopt en medelevend zijn. We beschouwen dit als de 5 C's van communicatie, hoewel ze kunnen variëren, afhankelijk van wie je

het vraagt.

Andere vormen van formele communicatie zijn programma- en modulehandboeken, duidelijke beoordelingsrichtlijnen, leeslijsten, duidelijke deadlines voor het indienen van beoordelingen en een kalender voor de cursuslevering met de data van modules en beoordelingen (indien van toepassing).

Informele communicatie kan plaatsvinden in de vorm van inloopsessies of zelfs in wandelgangen.

Diepere communicatie en een spannendere leerervaring kunnen worden bereikt door het bovenstaande formele en informele leren op te nemen dat iets dieper ingaat op de relatie tussen de geest en activiteiten die betrokken zijn bij scenario's, scènes, afbeeldingen en video's (O'Donoghue 1977, pp. 35-36 geciteerd in Clancy, 2015, p. 153).

Het is ook belangrijk om positieve relaties met leerlingen te bevorderen. Fitzmaurice en Coughlan (2007) bespreken het belang van het hebben van positieve en gezonde relaties met studenten. Effectieve communicatie helpt leerlingen om contact te maken met anderen, empathie te uiten, conflicten op te lossen en een ondersteunend netwerk op te bouwen. Sterke interpersoonlijke vaardigheden stellen leerlingen in staat zinvolle relaties aan te gaan die een positieve invloed kunnen hebben op hun professionele vooruitgang.



08

Nuttige links en bronnen



Nuttige links en bronnen

Project Website

mosaic4investing.eu

Bronnen

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

Project LinkedIn Pagins

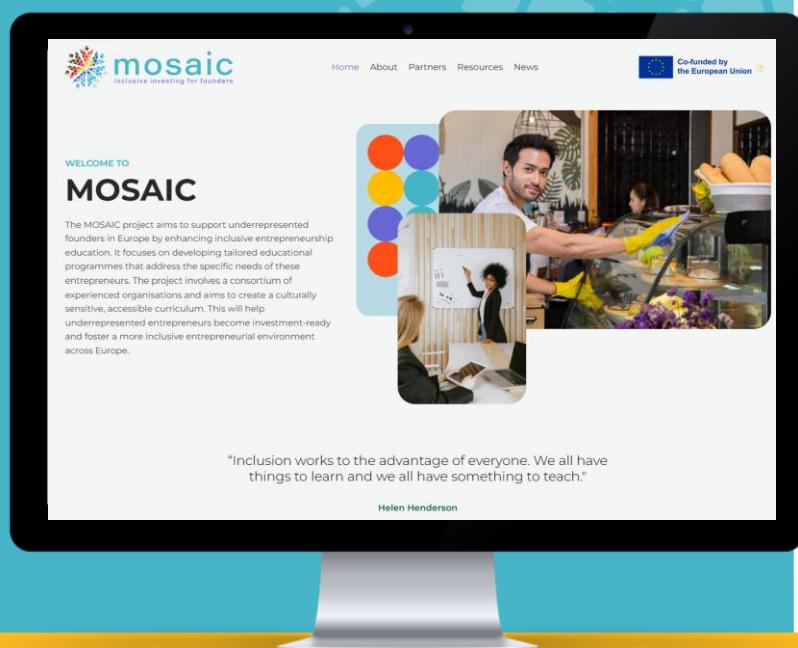
<https://www.linkedin.com/company/mosaic-euro/>





mosaic

inclusive investing for founders



www.mosaic4investing.eu

Follow our journey



Co-funded by
the European Union