

Przedmowa

Projekt ten, jako nowe podejście do doradztwa zawodowego w szkołach ponadgimnazjalnych, rozpoczął się okręgu Sor – Trondelag w 2000 roku, jako lokalny program zatytułowany Doradztwo Zawodowe. Po jakimś czasie spostrzegliśmy, że Doradztwo Zawodowe jest kwestią międzynarodową. Na początku nawiązaliśmy kontakt z Młodzieżowym Przedsiębiorstwem, a następnie ze szkołą ponadgimnazjalną Hjalmar Strommer w Szwecji, i wtedy narodził się z pomysł połączenia Doradztwa Zawodowego z Przedsiębiorczością. Opierając się na partnerstwie innych instytucji, nawiązaliśmy współpracę z różnymi ośrodkami kształcenia w Toruniu i Gdańsku w Polsce, Previdzy na Słowacji oraz Bradford w Wielkiej Brytanii. Zależało nam, aby nasze działania opierały się na szerokiej bazie kontaktów, dlatego znaleźliśmy partnerów ze szkół ponadgimnazjalnych, uniwersytetów i innych instytucji wspierających edukację.

Współpraca i kontakty pomiędzy szkołami ponadgimnazjalnymi i lokalnym biznesem były w wielu krajach od dłuższego dość ważną kwestią w odniesieniu do kształcenia zawodowego. Wypróbowanych zostało wiele metod i wiele z nich odniosło sukces, jednak rozwój nowych sposobów współpracy w tej dziedzinie jest zawsze dla szkoły ogromnym wyzwaniem.

Współcześni uczniowie jawią się dzisiaj jako pracownicy i przedsiębiorcy w przyszłości. Dlatego w ciągu ostatnich lat w Europie, można było zauważyć dużą koncentrację systemów edukacji na Przedsiębiorczości i Doradztwie Zawodowym, co również zostało potraktowane priorytetowo przez program Leonardo da Vinci. Naszym pomysłem było połączenie Przedsiębiorczość z Doradztwem Zawodowym, nakreślenie rozwoju nowych dróg i pomocy w kreowaniu ścieżki kariery zawodowej uczniów, a także rozwijaniu ich umiejętności przedsiębiorczych.

Chcemy, aby ten przewodnik, napisany przez praktyków, służył pomocą innym praktykom. W kontekście naszego projektu znaczy to, że został on stworzony przez nauczycieli dla nauczycieli. Nasz projekt powstał we współpracy 14 różnych organizacji, po to, abyśmy mogli wykorzystywać jego zawartość w praktyce życia codziennego i szkolnego. Grupę siedmiu partnerów tworzą dyrektorzy, nauczyciele i doradcy zawodowi ze szkół ponadgimnazjalnych, z kolei trzy uniwersytety występują w funkcji doradców. Oprócz tego, czterech partnerów włożyło wkład na rzecz rozwoju metod, waloryzacji, technologii komunikacyjnej i informacyjnej oraz administracji projektu.

Głównymi grupami docelowymi w tych przewodnikach są uczniowie oraz ci, którzy pracują blisko uczniów w szkołach ponadgimnazjalnych.

Øyvind Ingstad, Trondheim 2007

Przedmowa	1
Spis treści	2
1. Wstęp	3
1.1. Czym są umiejętności przedsiębiorcze?	3
1.2. Co znajdę dla siebie w tym przewodniku?	3
1.3. Dobre przykłady na początek	3
2. Od czego zacząć	4
3. Przedsiębiorczość – metody docelowe	5
3.1. Wizyty studyjne w firmach	5
3.2. Praktyki w firmach	5
3.3. Firmy mentorskie	6
3.4. Firmy uczniowskie (Project Young Enterprise)	7
3.5. Zewnętrzni eksperci	8
3.6. Uczenie się przedsiębiorczości metodą projektu	8
4. Ewaluacja	9
5. Przykłady, narzędzia i ćwiczenia	10
Ćwiczenie 1. Deża – Vi – obrachunek zysków i strat	10
Ćwiczenie 2. Dlaczego nie zrealizowałeś młodzieńczych marzeń?	10
Załączniki	12
Załącznik 1. List intencyjny	12
Załącznik 2. Informacje ze szkoły dla firmy mentorskiej	13
Załącznik 3. Przykład raportu ucznia z firmy mentorskiej	13
Załącznik 4. Przykład pracy ucznia w firmie mentorskiej	14
Załącznik 5. Przykład mentora jako doradcy w firmie uczniowskiej	14
Załącznik 6. Analiza SWOT	15
Załącznik 7. Opinia mentora o uczniu, zachowaniu i wynikach pracy	16
Załącznik 8. Opis różnych faz projektu	17
Słowniczek	18
Partnerzy i kontakty	20

1. Wstęp

Ta część naszych wskazówek skierowana jest do młodych ludzi, którzy są w trakcie nauki lub praktyk. Celem jej jest pomoc w rozwijaniu Twoich umiejętności przedsiębiorczych.

1.1 Czym są umiejętności przedsiębiorcze?

Za umiejętności przedsiębiorcze ogólnie uważa się te umiejętności, które musisz mieć, aby być tego rodzaju osobą, która zaczyna swój własny biznes, i to jest to na czym te wskazówki się koncentrują. Cokolwiek w końcu robisz, używanie tych wskazówek powinno pomóc wydobyć więcej z Twojej edukacji i praktyki.

1.2 Co znajdę dla siebie w tym przewodniku?

Wyzwanie i szanse

Ty, jako mentor dla młodych ludzi, jesteś bardzo ważną osobą. Jesteś w stanie przybliżyć uczniowi kulturę biznesu i zainspirować rozwój umiejętności przedsiębiorczych. Różne rodzaje obszarów pracy prezentowanych w twojej firmie mogą dać uczniom inspirację do przyłączenia się do zawodowego systemu edukacyjnego. Europa potrzebuje dobrze wyedukowanych uczniów z duchem przedsiębiorczości, który oznacza podejmowanie ryzyka, widzenie możliwości oraz postrzeganie przeciwności jako wyzwań, zarówno mężczyzn, jak i kobiet. Jest to dla Ciebie wyzwaniem w Twojej pracy jako mentora dla uczniów wzięcie udziału w tym kształceniu a Ty i Twoja firma może dać wartościowy wkład w społeczeństwo Europejskie.

Twoją szansą może być wzięcie udziału w kursach i wykładach w szkole z różnych przedmiotów, np. jako dalszej edukacji dla Twoich pracowników. Możesz rozwijać swoją sieć i masz również możliwość wpływu na edukację Twoich przyszłych pracowników! Jako mentor masz możliwość spotkania twoich przyszłych konkurentów przedtem jak nimi zostaną. Być może jest to przyszły partner biznesowy ale z pewnością jest to twój następny klient! Masz możliwość dokonania zmiany, wpłynięcia na młodą osobę. Podejmujesz ogromną odpowiedzialność społeczną a twoja współpraca daje twojej firmie dobrą opinię. Młodzi ludzie patrzą na twoją firmę z innego punktu widzenia i mogą zadawać pytania prowadzące do nowych pomysłów i nowych sposobów pracy. Być może będziesz mógł zastosować wiedzę, jaką ma szkoła i uczniowie; określ dokładnie zadanie, które oni mają zilustrować. Dla Ciebie i Twojej firmy może to być korzyść konkurencyjna aby współpracować z klientami jutra.

Czego szkoła, rodzice i uczniowie oczekują od mentora?

Najważniejszą rzeczą jest rozbudzenie ducha przedsiębiorczości w uczniach poprzez profesjonalną wiedzę i doświadczenie.

Uczniowie potrzebują twojego czasu i doradztwa, aby zachęcić, twoich opinii aby doradzić im, a twoje doradztwo może im pomóc zrozumieć i pogodzić się z ich problemami.

Rodzice muszą wiedzieć, że ich dzieci są bezpieczne i, że współpraca z ich firmą jest szansą nauczenia się czegoś wartościowego dla przyszłości.

1.3 Dobre przykłady na początek

„Kontakt z uczniami uważam za bardzo łatwy, jest on stymulujący i zajmuje zbyt dużo czasu. Oni mają mnóstwo pomysłów, niektóre z nich firma wykorzystuje, ponadto uczniowie są chętni do wykonania pracy mimo małej zapłaty.

Mogę polecić ten rodzaj edukacji. Poświęć swój czas a otrzymasz wiele w zamian od młodych”
(www.feretagsam.se)

2. Od czego zacząć

Szkoła podejmuje kontakt z tobą po raz pierwszy

- Wyznacz jedną lub dwie osoby w firmie odpowiedzialne zarówno za kontakt ze szkołą i uczniami jak i wprowadzeniem do różnych zawodów. Sprawą szkoły jest wzięcie odpowiedzialności za pierwszy kontakt.
- Przed rozpoczęciem działalności należy podpisać ze szkołą kontrakt lub list intencji.
- Z nauczycielem kontaktowym ustalamy pierwsze spotkanie: wyznaczamy czas i miejsce oraz zbieramy informacje o uczniach, z których w przyszłości będziesz pracować.
- Specjalne zasady, bezpieczeństwo i aspekty tajemnicy powinny być przedstawione zarówno w formie pisemnej, jak i ustnej.
- Niezbędne jest ustalenie grafiku i dyskusji na temat harmonogramu pracy z uczniami i szkołą.

3. Przedsiębiorczość – metody docelowe

Instrukcje ogólne – odpowiednie do wszystkich metod

- Jesteś wzorcem do naśladowania dla tego ucznia.
- Poświęć mu twój czas, bądź cierpliwy w stosunku do niego.
- Musisz dostarczyć rzetelnej wiedzy o twojej firmie, profilu produkcji.
- Pokaż uczniom jak może być osiągnięty sukces poprzez dawanie przykładów ze swojej firmy.
- Kiedy uczniowie zdobędą wiedzę o twojej firmie i charakterze pracy, przemyśl czy jest coś, co mogą uczniowie zrobić dla twojej firmy. Złóż propozycję szkole i uczniom.
- Zachęć uczniów, pobudź ich zdolności przedsiębiorcze.
- Pozostań w kontakcie z nauczycielem i bardzo dokładnie określ cel i założone wyniki pracy ucznia. Zanalizuj wyniki- powiedz co było dobre a co musi poprawić. Nie oczekuje się od ciebie stawiania ocen tylko poinformowania nauczyciela kontaktowego o twojej opinii na jego temat.

3.1 Wizyty studyjne w firmach

Jest to krótka wizyta w twojej firmie w ciągu jednego lub kilku dni. Wizytującymi będą jeden lub dwóch uczniów pod opieką nauczyciela. Celem jest ogólne rozeznanie się w firmie i jej produkcji. Kiedy szkoła poprosi o pozwolenie na wizytę w twojej firmie, zapytaj ile będzie osób, w jakim wieku, jak długo ma trwać ich wizyta i czy mają jakiś szczególny cel wizyty. Pokaż uczniom kilka waszych produktów i jeśli to możliwe, oprowadź po firmie. Opisz organizację i daj uczniom czas pod koniec na zadanie pytań. Udziel informacji na temat różnych zawodów, jakie istnieją w twojej firmie, powiedz też o wymaganiach w stosunku do pracowników. Ważne jest, aby wskazać to w czym twoja firma jest najlepsza i co twoja firma robi, aby chronić środowisko i w końcu należy sprawić by do niej powrócili.

3.2 Praktyki w firmach

Umieszczanie uczniów w przemyśle/biznesie na długie lub krótkie okresy jest ważną częścią edukacji. Termin umieszczania uczniów w firmach może być różny:

Krótki okres – nie więcej niż dwa dni

Średni – jeden tydzień

Długi – dwa - cztery tygodnie

Systematyczny – szkoła ma umowę partnerską z firmą na praktyki uczniowskie w ciągu całego roku (14 dni w szkole/14 dni w firmie lub 1 dzień w tygodniu).

Procedura umieszczania ucznia może być różna w zależności, czy szkoła ma podpisane umowy z firmami (umowa partnerska) lub czy jest to mniej formalny kontakt.

Krótki okres

Celem krótkotrwałego pobytu ucznia w firmie jest zdobycie informacji lub wiedzy o nowym procesie/narzędziu lub charakterze pracy w związku z realizacją określonego projektu. Możliwe jest również poznanie procesu biznesowego (co? jak? gdzie?).

Pierwszy kontakt jest aranżowany przez nauczyciela lub ucznia kilka tygodni przed rozpoczęciem praktyki.

Na starcie postaraj się być z uczniem, ma on zapewne wiele pytań dotyczących firmy, zadań szkoły, dalszej kariery zawodowej.

Pytaj o ich odczucia i doświadczenia w związku z pobytem w firmie.

Średnie/systematyczne okresy

Uczniowie powinni wysłać list/email do firmy w czasie poprzedzającym staż, w którym należy podać informacje o sobie oraz program praktyk. Przedstawiciele szkoły również powinni anonsować się wcześniej, należy uzgodnić czas spotkania, liczbę pytań.

Uzgodnić należy formę kontaktu/ spotkań na przyszłość.

Na praktyce pewne zadania uczeń powinien wykonywać samodzielnie, równie ważna jest umiejętność nawiązywania kontaktu w nowym środowisku, preferowane są postawy otwarte, aktywne, twórcze.

Lista kontrolna dla mentora przed rozpoczęciem praktyki

- osoby kontaktowe
- plan/plan czasowy
- narzędzia pracy i wyposażenie
- informacje dla wszystkich pracowników
- identyfikator ucznia
- list powitalny (dla ucznia)

Zadania poprzedzające praktyki

Wprowadzenie do firmy powinno być dostosowane do wieku uczniów. Jeśli jest to informacja na piśmie, uczeń może ją zabrać do domu by móc ją powtórnie przeczytać. Podaj informacje porządkowe: czas przerwy, godziny na drugie śniadanie. Pierwszego dnia zjedz razem z uczniem śniadanie. Uzgodnij miejsce codziennego spotkania przed rozpoczęciem pracy, jak również formę kontaktu podczas pozostałej części dnia.

Sensowne jest też oprowadzenie ucznia po firmie. Możesz przedstawić ich współpracownikom oraz poinformować na temat wyposażenia i środków bezpieczeństwa. Objasnij zadania, które na nich czekają oraz zachęć do podejmowania własnej inicjatywy, do myślenia przedsiębiorczego.

Wyjaśnij, że prowadzony przez nich dziennik praktyk jest cennym sposobem na zanotowanie i sprawdzenie wiedzy i umiejętności zdobytych podczas praktyk.

Dzień ostatni

Użyj dzienniczka. Wraz z uczniem dokonaj ewaluacji praktyki (może ona mieć formę pisemną). Daj uczniowi kredyt zaufania jeśli ocena dotyczy zadań dobrze przez niego wykonanych. Zapewne Mentor uświadomi sobie zarówno swoje sukcesy jak i porażki w pracy z uczniem. To doświadczenie posłuży mu w przyszłości jako cenny materiał, na podstawie których opracowuje wskazówki poprawiające jego przyszłą pracę.

3.3 Firmy mentorskie

Jest wiele metod kształtujących postawy aktywne i odpowiedzialne nieodzwonne w prowadzeniu własnych biznesów. Jednym ze sposobów jest zezwolenie uczniom na uczestnictwo w pracach projektowych z firmami mentorskimi. Projekty będą miały coraz wyższy stopień trudności. Jedna firma może funkcjonować przez dwa lata. Regularne kontakty z firmą mentorską są podstawą rozwoju umiejętności przedsiębiorczych ucznia. To tu teoria spotyka się z praktyką a uczniowie zyskują coraz lepsze zrozumienie co do zakresu obowiązkowej wiedzy z teorii zawodu.

Poprzez spotkania w firmie mentorskiej na zasadzie powrotów uczniowie uczą się odpowiedzialności, planowania, pracy w grupie. Tych umiejętności nie można osiągnąć gdyby spotkania miały charakter sporadyczny.

Celem doradztwa zawodowego jest wsparcie uczniów w podejmowanych przez nich decyzjach dotyczących przyszłych studiów i planów zawodowych. Uczniowie zdobywając wiedzę o życiu zawodowym i biznesie stają się ludźmi niezależnymi i przedsiębiorczymi.

Ty, jako mentor nie masz stawiać uczniom ocen, ale musisz dzielić się z nimi swoją wiedzą i doświadczeniem biznesowym.

Od szkoły oczekuje się podjęcia pierwszego kontaktu i udzielenia informacji o uczniach, o projektach i o czasie planowanych spotkań. Porozmawiaj z uczniami kilka tygodni wcześniej aby ustalić z nimi plan spotkania. Kiedy spotkasz uczniów po raz pierwszy spróbuj nawiązać z nimi dobre relacje. Wspomóż ich pytaniami, o których mogą zapomnieć podczas pierwszego spotkania, użyj e-mail lub zadzwoń. Zachęć swoich uczniów by dokumentowali swój rozwój w postaci portfolio. Poproś również o raport, by sprawdzić czy wszystko przebiegło prawidłowo. Być może zostaniesz zaproszony na ustną prezentację Twojej firmy, spróbuj uczestniczyć w tym wydarzeniu. Jest to bardzo ważne dla uczniów, jako, że i Ty jesteś dla nich bardzo ważną osobą.

3.4 Firmy uczniowskie

Uczniowie zakładają firmę razem z np. Młodzieżowe Przedsiębiorstwo lub Junior Achievement Five, uczniowie są członkami zarządu ale muszą wyznaczyć Dyrektora Naczelnego, Dyrektora ds. Ekonomicznych, Zarządcę od Marketingu itd. Wymyślają pomysł na biznes i oceniają ile pieniędzy będą potrzebowali na kapitał początkowy. Uczniowie sprzedają weksle od ryzyka, być może rodzicom przyjacielom lub innym ludziom zainteresowanych pomysłem.

Zainteresowany nauczyciel jest przygotowany aby wspierać i pomagać im przez cały rok i oni także potrzebują wsparcia biznesowego. To jest to miejsce, w którym możesz wesprzeć szkołę i młodych przedsiębiorców. Podczas roku szkolnego mają oni mnóstwo zadań i prawdopodobnie poproszą o twoje zdanie na różne tematy. Możesz również tej możliwości do nauczania uczniów ważności etyki w życiu biznesu.

Wkład uczniów mógłby być....	Mentor może wesprzeć w....
Stworzyć pojęcie biznesu	Zachęcić ich, słuchać ich pomysłów
Napisać plan biznesu	Pokazać kilka planów, wytłumaczyć jak ważne jest dobre planowanie
Zbudować drużynę	Rozmawiać o budowaniu drużyny i opiece
Praca z marketingiem	Pokazać im różne narzędzia marketingowe
Stworzyć możliwości sprzedaży	Użyć własnego doświadczenia i dać uczniom radę
Uczestniczyć w targach handlowych	Rozmawiać o tym, jak zainteresować klientów
Pracować z księgami i zamknięciem	Zachęcić ich do trzymania dokumentów w porządku
Napisać roczny raport	Poprosić o kopię, pokazać zainteresowanie pracą

Uczniowie biorą udział w zawodach na targach handlowych i będą potrzebowali twojej kompetencji zarówno w marketingu, jak i sprzedaży. Spróbuj odwiedzić targi handlowe, jest to doświadczenie i wystawa robiąca wrażenie i bardzo ważne jest dla uczniów, czy mogą odwiedzić targi handlowe. (www.ungforetagsamhet.se)

3.5 Zewnętrzni eksperci

Pojęcie Win–Win

Szkoły często zapraszają wykładowców w różnych tematach dla dalszej nauki swoich przyszłych pracowników. Twoja firma ma możliwość przyłączenia się do tej edukacji. Jeśli ktokolwiek z twojej firmy potrzebuje dalszej edukacji, np. języka obcego, ty również masz możliwość wzięcia udziału w kursie w szkole, z którą współpracujesz. Po prostu poproś ich!

Nie jesteś sam! Prawdopodobnie jest więcej firm mentorskich w twoim regionie i o wielu z nich nigdy nie słyszałeś. Kiedy otrzymasz zaproszenie ze szkoły aby przyłączyć się do wystawy, seminarium czy wydarzenia edukacyjnego, masz szansę spotkać mnóstwo ciekawych ludzi, szansę zbudowania nowych sieci.

Jeśli czujesz, że masz czas i zainteresowanie do pracy z młodymi ludźmi, będzie to bardzo owocne dla szkoły i rozwoju kształcenia, jeśli przyłączysz się do Rady Szkolnej jako doradca i ekspert.

Twoja praca jest inwestycją w przyszłość nie tylko twojej firmy ale również twojego regionu i kraju.

3.6 Uczenie się przedsiębiorczości metodą projektu

Uczniowie mogą rozwijać swoją wiedzę i umiejętności przedsiębiorcze poprzez robienie pracy projektowej poświęconej tym celom. Projekt taki może być organizowany przez krótszy lub dłuższy okres czasu trwający od kilku dni do kilku miesięcy. Projekt ten powinien koncentrować się na rzeczywistym problemie, jaki oni zauważyli i zbadali w celu znalezienia rozwiązań lub zwiększenia wiedzy aż do końca. Jeśli potrzebujesz badania rynku lub ankietę między twoimi pracownikami możesz zaoferować tę pracę jako projekt dla szkoły i uczniów. Inne przykłady projektów to plan biznesowy dla twojej firmy, rozwój produktu, plan marketingowy, narzędzia marketingowe, strony internetowe i zapasy magazynowe. Jeśli jesteś otwarty na innowacyjne pomysły uczniów, sugestie i rozwiązania, możesz dowiedzieć się, że twoja firma będzie w stanie rozwinąć się używając wyników pracy uczniów.

4. Ewaluacja

Ewaluacja pomoże ocenić:

- czy praktyka osiągnęła cele
- jaki był wpływ praktyki na uczniów
- czy praktyka była wartościowa

Dane zostaną zebrane poprzez przeprowadzenie ankiet, rozmów i systematycznych obserwacji i będą brały pod uwagę wszystkich uczestników praktyk.

Przeprowadzony będzie profesjonalny monitoring:

- Co uczestnicy myślą o mocnych i słabych stronach praktyki?
- Jakie zmiany zasugerowałbyś, gdybyś miał powtórzyć praktykę?
- Czy byłeś dobrze poinstruowany i przygotowany do praktyki?
- Do jakiego stopnia praktyka spełniła twoje oczekiwania?
- Jakie były twoje opinie dotyczące wartości i ważności każdej części praktyki?
- Jakiego rodzaju dalsze ćwiczenia mogłyby pomóc tobie osiągnąć maximum korzyści z twojego doświadczenia?

Badanie zawodowe:

- Jaki był rzeczywisty wpływ praktyki na uczestników?
- Czy było korzystne dla uczestników we wprowadzeniu zaplanowanych zmian?
- Do jakiego stopnia praktyka pomogła uczestnikom osiągnąć zaplanowane cele?
- Czy uczestnicy będą stosować wiedzę i umiejętności w przyszłej praktyce zawodowej?
- Czy pojawiły się jakieś nieoczekiwane efekty („wartość dodana praktyk")?

Ewaluacja zbiorowa:

- Jaki był wpływ praktyki na rozwój jednostki?
- Czy praktyka spełniła oczekiwania edukacyjne?
- Wynik ewaluacji może mieć wkład w rozwój i dalsze kształcenie wszystkich uczestników.

5. Przykłady, narzędzia i ćwiczenia

Ćwiczenie 1

Temat:	DEŻA-VI- obrachunek zysków i strat
Cel:	Uświadomienie sobie w jakim stopniu wykorzystałeś swój potencjał życiowy: umiejętności, wiedzę, predyspozycje, w dorosłym życiu zawodowym, społecznym i rodzinnym
Czas:	60 minut
Forma:	Praca indywidualna, prezentacja, dyskusja
Przebieg:	Na dużej kartce papieru przyklej swoje zdjęcia z czasów szkolnych, przypomnij sobie różne sytuacje z przeszłości; twoje sukcesy, marzenia, umiejętności..... Nazwij i zapisz pod zdjęciami swoje zdolności i umiejętności, którymi wykazywałeś się w młodości. Czerwonym flamastrem zaznacz te zdolności i umiejętności, które wykorzystałeś w dorosłym życiu. Czarnym flamastrem zaznacz to wszystko, co zaprzepaściłeś, nie rozwinąłeś i nie wykorzystałeś.
Przemyślenia:	W nawale codziennych zajęć rzadko mamy czas na refleksję (obrachunek zysków i strat). Teraz jest czas, aby ten fakt sobie uzmysłowić. A może masz pomysł, aby swój niewykorzystany potencjał zużytkować w nowej formie. Powodzenia!

Ćwiczenie 2 (Kontynuacja ćw. 1)

Temat:	Dlaczego nie zrealizowałeś młodzięcych marzeń?
Cel:	Poszerzenie wiedzy o sobie samym
Czas:	45 minut
Forma:	Praca indywidualna, prezentacja, dyskusja
Przebieg:	Wpisz w tabelę 3 zawody, o których marzyłeś w młodości wraz z odpowiedziami na pytania. W rubrykę 2 i 3 wpisz takie informacje jakie posiadasz o sobie jako dorosłej osobie. Przemyśl swoje wypowiedzi. Czy masz jakieś refleksje dotyczące ograniczeń wynikających z „wiedzy dorosłego”. Postaraj się dostrzec, że nawet w naiwnych dziecięcych pomysłach może być zawarta informacja o drodze rozwoju osobistego.

Konkluzja:

Zawód o którym marzyłeś?	Co uniemożliwiłoby Ci pracę w tym zawodzie	Jakie umiejętności posiadasz

Załączniki

Załącznik 1

List intencyjny

List Intencyjny pomiędzy (Nazwa Szkoły) a (Nazwa Firmy).

Firma podejmuje się roli Firmy Mentorskiej dla uczniów (nazwiska) z (klasa, szkoła) na czas (data). Firma udzieli uczniowi informacji na temat, profilu produkcji, organizacji, planów rozwojowych. Wiedza o firmie i regionie będzie pochodziła ze źródeł ogólnie dostępnych oraz zajęć praktycznych realizowanych w ramach projektu.

Informacje będą udzielane uczniowi przez osobę kontaktową i mentora.

Szkoła jest w pełni świadoma tego, że zajęcie się uczniami (praktykantami) jest dla firmy dodatkowym obciążeniem wymagającym zaangażowania i poświęcenia.

Szkoła dostosuje się do oczekiwań i wymogów firmy w maksymalnym stopniu.

Firma jest w pełni świadoma wagi wzajemnej współpracy i wyraża zgodę na pracę wg programu (zasad doradczych) przedstawionych przez szkołę.

Strony oczekują i zgadzają się na pełną wymianę informacji i doświadczeń wynikających z realizacji projektu w ramach praktyki.

Data ważności listu intencyjnego upływa z dniem (data).

Miejsce, data

Ze strony firmy

Z-ca dyrektora/Dyrektor/Właściciel

Mentor w Firmie

Ze strony szkoły

Dyrektor Szkoły

Nauczyciel Kontaktowy

Załącznik 2

Informacje ze szkoły dla firmy mentorskiej

Szkoła dziękuje za umożliwienie uczniom realizacji praktyki w firmie (nazwa).

Dalsza część dotyczy uczniów odbywających praktykę w firmie, którzy zostaną poinformowani w formie pisemnej i ustnej o obowiązujących zasadach:

- Nieobecność musi być zgłoszona rano, przed rozpoczęciem pracy, zarówno w szkole, jak i miejscu pracy.
- Uczeń musi posiadać ubezpieczenie na czas stażu (dołączona kopia).
- Stażysta odbywa praktykę w normalnych godzinach pracy firmy.
- Stażysta zobowiązany jest do przestrzegania zasad i przepisów bhp na każdym stanowisku pracy.

W razie pytań proszę dzwonić lub wysłać e-mail (nazwa, telefon, e-mail).

Raport obecności

Imię i nazwisko ucznia _____

Miejsce pracy _____

Tydzień nr	Poniedziałek	Wtorek	Środa	Czwartek	Piątek

Obecność potwierdzona przez:

(Mentor)

Załącznik 3

Przykład raportu ucznia z firmy mentorskiej

Pierwszy raport jest prawie zawsze prezentacją firmy. Jeśli uczniowie są umieszczeni w firmie na dłuższy okres, raport może zawierać różne tematy od administracji biznesu, ekonomii, wyposażenia, warunków pracy do produktów.

Zachęć ucznia do robienia zdjęć, jeśli się na to zezwala, i pokaż zainteresowanie raportem. Określ dokładnie, o czym wolno pisać a co jest prywatnością dla firmy. Trudność w pisaniu raportu wzrośnie w trakcie praktyk i zwiększonej liczby raportów pisemnych. Spróbuj dokonać prezentacji ustnej, jeśli to możliwe, zaprosz klasę do twojej firmy na czas prezentacji pod koniec praktyk.

Załącznik 4

Przykład pracy ucznia w firmie mentorskiej

Jeśli twoja firma ma podpisane odpowiednie uzgodnienia dla uczniów do działania, poproś aby to robili. Kilka przykładów pracy wykonanej przez uczniów: badanie rynku, strony internetowe, prezentacje poprzez stosowanie różnych programów komputerowych i wyposażenia, praca inwencyjna i materiały marketingowe.

Dwie dziewczyny umieszczone w Firmie dbającej o zdrowie na tydzień mogą wykonać prace użyteczne zarówno dla firmy, jak i uczniów. Mentor prosi dziewczyny o pomoc w badaniach rynkowych. Firma ma kontrakt leasingowy na urządzenie i to urządzenie nie zwraca się. Nie używa go zbyt wielu klientów.. Jako, że dziewczęta uczą się marketingu, są zainteresowane dlaczego maszyna nie zwraca się i czy są w stanie dokonać zmiany.

Dziewczęta przeprowadzają ankiety i około 100 respondentów odpowiada e-mailem lub listownie. Potem dziewczęta zapraszają mentora aby przedstawić wyniki badań. Wyniki prowadzą do wykonania większej ilości pracy.

„Narzędzia marketingowe”

We współpracy z mentorem i właścicielem firmy, dziewczęta wykonały trochę materiałów reklamowych i zaoferowały wykonanie strony internetowej. Klienci płacą za jej używanie tyle, ile potrzeba na koszty leasingu.

Firma mentorska dała trochę pracy do wykonania a dziewczęta nauczyły się o kosztach, potrzebach dochodu i ważności marketingu!

Załącznik 5

Przykład mentora jako doradcy firmy uczniowskiej

Zostaniesz zaproszony do firmy uczniowskiej na ustną i pisemną prezentację ich pomysłu biznesowego. Być może będą oni potrzebowali pomocy: właściwa nazwa, logo, produkcja. Uczeń jest odpowiedzialny za nawiązanie kontaktu i utrzymywanie go w czasie roku biznesowego. Szkoły często mają wystawy a czasami odbywa się współzawodnictwo pomiędzy firmami uczniowskimi. Możesz być zaproszony jako doradca lub członek jury w konkursach. Jest to dobra okazja by udzielić rad lub pomóc w decyzji o założeniu własnego biznesu.

Czego szkoła, rodzice i uczniowie oczekują od Mentora?

Najważniejszą rzeczą jest rozbudzenie ducha przedsiębiorczości w uczniach poprzez profesjonalną wiedzę i doświadczenie. Uczniowie potrzebują twojego czasu i doradztwa ,zachęty do zmierzenia się z problemami. Rodzice muszą wiedzieć ,że ich dzieci są bezpieczne i że współpraca z Twoją firmą jest szansą nauczenia się czegoś wartościowego, przydatnego w przyszłości.

Załącznik 6

Analiza SWOT

Ten model może być używany nie tylko w nauce biznesu ale i ekonomii; może on być również używany przez ucznia dla jego celó osobistych.

Twoje mocne strony to wiedza i umiejętności i oczywiście cechy a twoje słabe strony to obszary, o których wiesz, że powinieneś poprawić. Wnioski: czy jest to zagrożenie czy też szansa dla twojej przyszłości?

Mocne strony	Słabe strony
-	-
-	-
-	-
-	-

Szanse	Zagrożenia
-	-
-	-
-	-
-	-

Załącznik nr 7

Opinia mentora o uczniu, zachowaniu i wynikach pracy.

Opinie o pracy ucznia (praktykanta) kiedy chodził do firmy przez więcej niż tydzień.

Imię i nazwisko ucznia _____

Nazwa firmy _____

Mentor _____

Cechy	Opinie	x
Odpowiedzialność	Nieostrożny, potrzebuje więcej praktyki Częściowo ostrożny i częściowo wykonujący pracę dobrze Ostrożny i zdolny do ukończenia pracy Ostrożny, odpowiedzialny i zdolny do ukończenia pracy	
Będący w stanie podjąć inicjatywy	Niepewny Niepewny w niektórych przypadkach Odpowiedzialny przy normalnym wykonaniu Odpowiedzialny w nowych zadaniach i podejmujący inicjatywę	
Zainteresowany firmą	Niezainteresowany Normalna praca, wykonuje dane zadania Energiczny i chętny do dawanych zadań Energiczny, z wytrzymałością, daje propozycje rozwiązań różnych problemów	
Umiejętność współpracy	Trudności w nawiązaniu kontaktu ze współpracownikami Nawiązywanie kontaktu z współpracownikami w sposób satysfakcjonujący Ma dobry kontakt ze współpracownikami Jest już jednym z drużyny, zawsze pozytywny i popularny	
Innowacyjność	Bez żadnych własnych pomysłów, poddaje się kiedy napotyka trudności Normalne wykonanie obowiązków Normalne wykonanie obowiązków, Znajduje twórcze sposoby Znajduje twórcze sposoby, rozwiązuje problemy, własne pomysły	
Punktualność	Spóźnia się do pracy rano, często prosi o wolną godzinę Spóźnia się do pracy od czasu do czasu Na czas do pracy większość razy Zawsze na czas i dobrze przygotowany do pracy	
Zainteresowanie dawanymi zadaniami	Nieaktywny i niezainteresowany Częściowo zainteresowany Ambitny i zainteresowany Ambitny i zainteresowany, ma wgląd i zrozumienie życia biznesowego.	

Komentarze na temat mocnych i słabych stron

Mentor _____

Uczeń _____

Załącznik 8

Opis różnych faz projektu

Wszystkie realne projekty funkcjonują w szkołach zgodnie z poszczególnymi fazami.

Zanim rozpocznie się projekt:

Ciekawy obszar problemowy może być zaprezentowany uczniom i nauczycielom podczas pierwszej wizyty w firmie, może mieć on charakter autorski lub zainspirowany tematyką lokalnych lub krajowych konkursów i wystaw.

Rozpoczęcie projektu – sformułowanie problemu

Ostateczna tematyka projektu jest opracowywana przez uczniów, jego nauczyciela oraz mentora z lokalnego przemysłu/przedsiębiorstwa. Temat powinien uwzględniać rzeczywiste problemy. Musi być jasno określony i doprecyzowany. Uczniowie muszą wiedzieć ile czasu mają do swej dyspozycji i jakie są terminy ostateczne, w jakiej formie projekt musi być oddany, czy wymagana jest praca praktyczna/eksperymenty. Jako mentor przez cały czas pracy projektowej powinieneś wykazać zainteresowanie przebiegiem działań.

Zbieranie informacji

Uczniowie zdobywają wiedzę na temat problemów projektowych poprzez sięganie do dostępnych informacji, czytanie literatury fachowej, konsultacje u eksperta, przeprowadzanie wywiadów, obserwacje w miejscu pracy lub przeprowadzanie eksperymentów i symulacji. W tej fazie pracy sensowne byłoby zorganizowanie spotkań z mentorami z lokalnych firm lub innych lokalnych ekspertów.

W trakcie

Jako mentor możesz być osobą wspierającą projekt podczas jego trwania. Bądź przygotowany na stymulowanie ucznia do myślenia innowacyjnego i twórczego rozwiązywania bieżących problemów. Zawsze jednak pamiętaj, że to uczeń wybrał temat projektu i są to jego problemy. W razie potrzeby wspieraj go, udziel wskazówek w momencie gdy brakuje mu wiedzy i doświadczenia. Zachęcaj uczniów do spotkań z Tobą poprzez przypominanie czasu, który dla nich zarezerwowałeś.

Eksperymenty

Jeśli eksperymenty są trudne, można zachęcić uczniów do znalezienia firmy partnerskiej, która pomogła by im w identyfikacji problemów i znalezieniu nowych rozwiązań biznesowych.

Raport – sformułowanie wyników

Opracowanie końcowego raportu i sformułowanie ostatecznych wniosków jest niezbędnym elementem w nauce postaw przedsiębiorczych. Ma on służyć pogłębionej refleksji nad przebiegiem i typem własnych prac. W tym celu uczeń powinien korzystać z własnego dzienniczka, w którym opisuje wszelkie działania związane ze swoją praktyką.

Ewaluacja

Ewaluacja może być wykonana różnymi sposobami. Niezbędne są ustalenia w momencie rozpoczęcia przez ucznia prac projektowych. Równie istotne są informacje zwrotne od nauczyciela i mentora w czasie i po zakończeniu projektu.

Słowniczek

Ambitny	mocno pragnący sukcesu
Analiza SWOT	analiza słabych i mocnych stron oraz szans i zagrożeń biznesu
Badanie rynku	pozyskiwanie informacji na temat posiadanej wiedzy odnośnie firm i/lub ich produktów
Dochód	pieniądze zarobione przez firmę ze sprzedaży towarów i usług
Doradca zawodowy	osoba, która pomaga uczniom w planowaniu ścieżki kariery zawodowej
Doradzać	udzielać rady
Doradztwo	udzielanie pomocy w celu zrozumienia i rozwiązania problemu
Dynamiczny	posiadający pomysły, entuzjazm i energię
Dystrybutor	osoba lub firma, która zapewnia dostawę towarów i usług
Elastyczność	umiejętność dostosowania się do sytuacji
Firma	przedsiębiorstwo świadczące usługi lub sprzedające towary w celu osiągnięcia zysków
Firma uczniowska	firma zapoczątkowana i prowadzona przez uczniów, jej celem jest wykorzystanie w praktyce życia szkolnego umiejętności przedsiębiorczych
Firmy mentorskie	firmy, które współpracują z uczniami w dłuższym okresie czasu doradzając im i pomagając w rozwijaniu potencjału
Firmy udostępniające praktyki	firmy, które umożliwiają dłuższy pobyt ucznia u siebie w celu zdobycia praktycznych umiejętności
Innowacyjny	umiejętność wprowadzania nowych rozwiązań
Kontrahent	osoba lub firma, która dostarcza zamówione towary i usługi
Koszty	konieczne nakłady finansowe, które musi ponieść firma, aby prowadzić interesy
Koszty leasingu	nakłady finansowe poniesione przez firmę za wynajem sprzętu
Kreatywność	wdrażanie nowych pomysłów i znajdowanie rozwiązań
Kultura biznesu	niepisane zasady obowiązujące w firmie
List intencyjny	formalne pismo, określające zasady współpracy
Marketing	zachęcanie potencjalnych klientów do zakupu twoich towarów lub usług
Mentor	osoba, w firmie, która współpracuje ze szkołą i doradza studentom
Metoda projektu	praktyczne nauczanie poprzez wykonywanie projektu
Młodzieżowe Przedsiębiorstwo	organizacja, która swoją metodologią obejmuje firmę uczniowską
Nauczyciel kontaktowy	nauczyciel, który odpowiada za kontakty pomiędzy szkołą a lokalną społecznością (np. wychowawca klasy, opiekun praktyk)
Należność	wolność w działaniu i podejmowaniu decyzji
Odpowiedzialność	poleganie na nim/niej, dotrzymanie obietnic, uczciwość, jeśli poprosisz go/ją o wykonanie pracy, możesz być pewien, że praca zostanie zrobiona
Plan biznesowy	opis poszczególnych zadań zmierzający do osiągnięcia zakładanych celów biznesowych
Plan marketingowy	kroki, które są realizowane w celu zachęcenia klienta do zakupu towarów lub usług
Podejmowanie ryzyka	gotowość do bycia przedsiębiorczym
Pomysł na biznes	idea, na której oparty jest biznes
Pracodawca	ktoś, kto płaci za wykonaną pracę
Pracownik	ktoś, kto otrzymuje zapłatę za swoją pracę
Praktykant	osoba odbywająca praktykę, zdobywająca umiejętności od osoby wykwalifikowanej

Program nauczania	plan nauczania i uczenia się
Projekt	zadanie nie będące częścią typowej pracy, które zaczyna się i kończy w określonym czasie
Przepisy BHP	reguły, które mogą uratować Ci życie, uniknąć wypadków na miejscu pracy
Przewaga konkurencyjna	każdy z czynników, które powodują że firma wyprzedza inne przedsiębiorstwa na rynku
Przewodnictwo	zachęcanie, udzielanie wskazówek
Przychód	koszty uzyskania przychodu = zysk
Realizacja	wdrażanie planu
Rekrutacja	poszukiwanie ludzi w celu ich zatrudnienia
Respondenci	osoby, które proszone są o udzielanie odpowiedzi, również w badaniu rynku
Rynek	miejsce spotkania sprzedających i kupujących
Samodzielność	wiara w samego siebie
Sieć	organizacje lub/i osoby indywidualne współpracujące ze sobą
Staż	Określony czas spędzony w przez ucznia w firmie w celu zdobycia praktycznych umiejętności
Strategia WIN - WIN	obydwie strony zaangażowane w transakcję lub umowę odnoszą korzyści, są zadowolone
Tajne aspekty	rzeczy, które nie powinny być znane przez wszystkich
Terminator	osoba, która jest przyuczana do praktycznej nauki zawodu
Umiejętności	zdolność wykorzystania w praktyce własnych pomysłów
Wizyta studyjna	wizyta w firmie w konkretnym celu
Współpracownicy	ludzie, z którymi pracujesz
Wychowawca	nauczyciel sprawujący opiekę nad grupą uczniów w ciągu cyklu ich nauczania
Założyciel	twórca przedsiębiorstwa
Zarząd firmy	grupa osób kierująca firmą
Zatrudnienie	praca zarobkowa
Zawodowy	związany z zawodem lub wykształceniem
Zewnętrzny ekspert	osoba ze świata biznesu posiadająca specjalistyczną wiedzę i doświadczenie

Partnerzy i kontakty

Kraj	Szkoła/institucja	Sirona www	Osoba kontaktowa	Kontakt
POLSKA	Zespół Szkół Mechanicznych, Elektrycznych i Elektronicznych w Toruniu	www.zsmeie.torun.pl	Dominika Warska	dwards@wp.pl
	Zespół Szkół Architektury Krajobrazu i Handlowo – Usługowych w Gdańsku	www.zsz7.pl	Maria Kasprowiak	mar_kas1@wp.pl
	Biuro Karier UMK w Toruniu	www.biurokarier.uni.torun.pl	Ewa Banaszak	eban@uni.torun.pl
SŁOWACJA	Zespół Szkół Rolniczych w Previdzy	www.soup-pd.edupage.org	Jan Hruska Josef Svitok	jan.hruska@stonline.sk svitokag@stonline.sk
SZWECJA	Hjalmar Strömmerskolan	www.hjalmar.nu	Karin Holmquist Eva-Britt Mårtensson	Karin.holmquist@zonline.se eva-britt.martensson@zonline.se
	Wargentinskolan	www.wargentin.ostersund.se	Eva-Lena Lindster-Norberg	eva-lena.lindster-norberg@zonline.se
	MidSwedwn University Swedish foundation for Enterprise Education	www.miun.se/default_16731.aspx www.miun.se www.foretagsam.se	Yvonne von Friedrichs Grängsjö Mats Johansson	Yvonne.Grangsjo@miun.se mats.johansson@foretagsam.se

Partnerzy i kontakty

Kraj	Szkoła/institucja	Sirona www	Osoba kontaktowa	Kontakt
NORWEGIA	Melhus Videregående Skole	www.melhus.vgs.no	Anne Hox	anne.hox@melhus.vgs.no
	Røros Videregående Skole	www.roros.vgs.no	Ståle Lund	staale.lund@roros.vgs.no
	Sør-Trøndelag University College	www.alt.hist.no	Marit Moen Kristin Wiggen	Marit.Moen@hist.no Kristin.Wigen@hist.no
	Sør-Trøndelag County Department of Education	www.stfk.no	Øyvind Ingstad	oyvind.ingstad@stfk.no
WIELKA BRYTANIA	Careers Europe Bradford	www.careerseurope.co.uk	Mick Carey	mickc@careersb.co.uk