

Priručnik za obuku trenera





Entrepreneurial Citizenship for Social Change

Priručnik za obuku trenera

Authors

CARDET, Kipar (Coordinator)

KMOP-Education and Innovation Hub, Grčka

Innovade, Kipar

People in Focus, Albanija

Sarajevo Susret Kultura, Bosna i Hercegovina

Rrjeti Edukatoreve Bashkemoshtar, Kosovo



Grafički dizajn i uredništvo

KMOP-Education and Innovation Hub, Grčka



Sufinansira
Evropska unija

Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne znači odobravanje sadržaja koji odražava samo stajališta autora i Komisija se ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj.

[Projekat: 10113132]

Sadržaj

Uvod	4
Svrha priručnika.....	4
Namjena	4
Značaj društvenog poduzetništva	5
Počnimo	6
Početna procjena trenera.....	6
Pojmovi	8
Planiranje lekcija	11
Modul 1: Uvod u društveno poduzetništvo.....	13
Modul 2: The EntreComp okvir	17
Modul 3: Povezivanje socijalnog rada/inicijativa i poduzetništva	21
Modul 4: Vještine društvenog poduzetništva	25
Modul 5: Social Business Model and Planning for Social Innovation.....	29
Modul 6: Prepoznavanje prilika za društveno poduzetništvo	33
Tehnike facilitacije	36
Strategije za angažovanje učesnika	36
Upravljanje grupnim dinamikama i podsticanje saradnje.....	37
Tehnike za inkluzivnu i participativnu obuku.....	37
Refleksija i povratne informacije za trenera nakon svake sesije.....	38
Alati za procjenu.....	38
Reference	39
Prilog 1.....	40
Prilog 2	41
Prilog 3	41
Prilog 4.....	41
Prilog 5	42
Prilog 6.....	43
Prilog 7	43
Prilog 8.....	44

Uvod

Svrha priručnika

Dobrodošli u priručnik za obuku trenera EPIC Erasmus+ projekta! Ovaj priručnik je vaš vodič za podučavanje EPIC kurikuluma za društveno poduzetništvo, te i kako postati vješt i inspirativan trener u oblasti društvenog poduzetništva za mlade na Zapadnom Balkanu. Pridružujući se ovoj misiji, nećete samo steći osnovno znanje i praktične vještine, već ćete postati katalizator pozitivnih promjena, pomažući mladima da postignu svoj potencijal i pokrenu preduzeća koja donose promjene u njihovim zajednicama.

U ovom priručniku ćete pronaći pažljivo odabrane resurse, poput rječnika osnovnih termina i praktičnih tehnika facilitacije, te i upute kako isplanirati lekcije. Ovi alati su dizajnirani da vašu obuku učine zanimljivom i efektivnom, pomažući vam da vodite mlade ljude ka tome da postanu nova generacija društvenih poduzetnika. Stoga počnimo!



Namjena

Postoji velika šansa da ste ovdje sa svrhom: Priručnik za obuku trenera je posebno kreiran za vas—mlade, omladinske radnike i buduće trenere u društvenom poduzetništvu. Ovaj priručnik je osmišljen kako bi podržao trenere koji su strastveni u osnaživanju mladih da razvijaju društveno odgovorna preduzeća u svojim zajednicama. Bilo da imate godine iskustva u obuci ili tek počinjete, priručnik pruža vrijedne uvide, smjernice i nastavni materijal koji će osigurati uspješne i dinamične sesije tokom obuke. Kao trener, radit ćete direktno sa mladima, pomažući im da zamisle nove mogućnosti za sebe i svoje zajednice.

Značaj društvenog poduzetništva

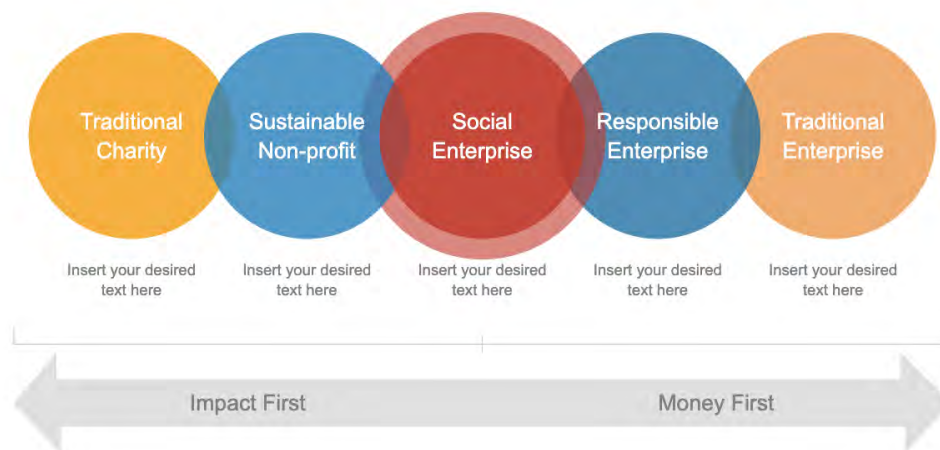
Društveno poduzetništvo je jedinstven pristup rješavanju društvenih problema kroz preduzetničke principe i održive poslovne modele. Za razliku od tradicionalnih preduzeća, koja se fokusiraju isključivo na generisanje profita, društvena preduzeća teže ka stvaranju društvene vrijednosti uz ekonomske prihode.

Prema Borstein i Davies (2010), društveno preduzetništvo je proces izgradnje ili transformacije organizacija kako bi se unaprijedila rješenja za društvene probleme, kao što su siromaštvo, bolest, nepismenost, uništavanje okoliša, kršenja ljudskih prava i korupcija, kako bi život bio bolji za veliki broj ljudi.

Društveno poduzetništvo obuhvata različite vrste preduzeća. To uključuje društveno odgovorne investitore, korporativnu društvenu odgovornost, društvene inovatore i druge. Ove vrste subjekata nisu smatrane društvenim preduzećima osim ako direktno ne adresiraju društvene potrebe kroz svoje proizvode ili usluge ili broj osoba u nepovoljnom položaju koje zapošljavaju.

U slučaju **društvenih preduzeća**, postoje određeni uslovi koji omogućavaju da se organizacija ili kompanija kvalificira kao društveno preduzeće (European Commission, 2015.):

- Organizacija mora biti uključena u ekonomsku aktivnost: to znači da mora kontinuirano obavljati proizvodnju i/ili razmjenu dobara i/ili usluga;
- Mora imati eksplicitan i primarni društveni cilj: društveni cilj je onaj koji donosi korist društvu;
- Mora imati ograničenja u raspodjeli dobiti i/ili imovine: svrha ovih ograničenja je davanje prioriteta društvenom cilju nad ostvarivanjem profita;
- Mora biti nezavisna, tj. imati organizacijsku autonomiju od države i drugih tradicionalnih profitno orijentiranih organizacija; i
- Mora imati inkluzivno upravljanje, tj. biti karakterizirana participativnim i/ili demokratskim procesima odlučivanja.



Slika 1. Spektar društvenog poduzetništva (YDEAS II Project, n.d.)

Počnimo

Početna procjena trenera

1. Procjena znanja

Cilj: Evaluirati postojeće znanje trenera o konceptima i praksama društvenog poduzetništva.

Format: Pitanja s višestrukim izborom i kratki odgovori.

1. Višestruki izbor:

Šta je društveno poduzetništvo?

- a) Poslovni model fokusiran na maksimiziranje profita
- b) Model koji kombinuje društvene ciljeve s poduzetničkim aktivnostima
- c) Oblik neprofitne organizacije
- d) Ništa od navedenog

Koje od sljedećeg najbolje opisuje EntreComp okvir?

- a) Alat za poslovno finansijsko planiranje
- b) Okvir koji definiše poduzetničke kompetencije
- c) Vodič za strategije društvenog marketing
- d) Mreža za društvene poduzetnike

2. Kratki odgovor:

Opišite uspješno društveno preduzeće s kojim ste upoznati. Šta ga čini uspješnim?

Kako definišete društveni uticaj u kontekstu društvenog poduzetništva?

2. Samo-procjena vještina

Cilj: Pomoći trenerima da identificiraju nivo svoje stručnosti u ključnim vještinama vezanim za obuku iz društvenog poduzetništva

Format: Skala ocjenjivanja (1 do 5), gdje je 1 "Nisam stručan" a 5 "Visoko stručan".

Vještine:**1. Liderstvo:****Sposobnost inspirisanja i motivisanja polaznika:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**Efikasnost u vođenju diskusija i grupnih aktivnosti:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**2. Inovacija:****Kreativnost u dizajniranju materijala za obuku i aktivnosti:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**Sposobnost uvođenja i upravljanja novim idejama:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**3. Rješavanje problema:****Prepoznavanje i rješavanje izazova tokom sesija obuke:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**Pomaganje polaznicima u razvoju vještina rješavanja problema:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**4. Komunikacija:****Jasnoća u prezentaciji informacija:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**Efikasnost u slušanju i odgovaranju na potrebe polaznika:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**5. Umrežavanje:****Izgradnja i održavanje profesionalnih odnosa:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan**Olakšavanje povezivanja polaznika s vanjskim resursima:**Nisam
stručan

1

2

3

4

5

Visoko
stručan

Pojmovi

Business Model Canvas (Platno poslovnog modela)

Strateški alat za razvijanje i vizualizaciju ključnih komponenti poslovanja. Sadrži devet elemenata: ponuda vrijednosti, tržišni segmenti, kanali distribucije, odnosi s kupcima, izvori prihoda, ključni resursi, ključne aktivnosti, ključna partnerstva i struktura troškova.

EntreComp okvir

Evropski okvir kompetencija za poduzetništvo (EntreComp) je referentni okvir koji objašnjava šta podrazumijeva poduzetnički način razmišljanja. On pruža sveobuhvatan opis znanja, vještina i stavova koje ljudi trebaju posjedovati kako bi bili poduzetni i stvarali finansijsku, kulturnu ili društvenu vrijednost za druge.

Poduzetništvo

EntreComp definiše poduzetništvo kao transverzalnu sposobnost koja se primjenjuje u svim sferama života, od podsticanja razvoja, raspodjele rada u društvu, ponovnog ulaska na tržište rada kao zaposleni ili samozaposleni, pa do pokretanja aktivnosti (umjetničkih, društvenih ili tržišnih).

Finansijska stabilnost

Sposobnost poslovnog subjekta da dugoročno dosljedno generira dovoljno prihoda za pokrivanje troškova.

Inovacija

Čin uvođenja novih ideja, proizvoda ili metoda s ciljem unapređenja ili prekida postojećih procesa.

PESTEL analiza

Okvir za analizu vanjskih faktora (političkih, ekonomskih, društvenih, tehnoloških, ekoloških i pravnih) koji utiču na poslovanje.

Društveno poduzetništvo

Proces izgradnje ili transformacije organizacija radi unapređenja rješenja za društvene probleme, poput siromaštva, bolesti, nepismenosti, uništavanja okoliša, kršenja ljudskih prava i korupcije, s ciljem poboljšanja života velikog broja ljudi.

Društveno preduzeće

Poslovni subjekt s primarnom društvenom misijom koji reinvestira dobit u ostvarivanje društvenih ciljeva.

SWOT analiza

Alat za prepoznavanje internih Snaga i Slabosti preduzeća, kao i eksternih Prilika i Prijetnji.

Poslovni plan

Dokument koji definiše ciljeve, strategije i tržišnu poziciju preduzeća, pružajući razvojnu mapu puta. On opisuje osnovne ponude, ciljnu publiku i operativnu strukturu. Finansijske projekcije i zahtjevi za finansiranje uključeni su kako bi se pokazala održivost i privukle investicije, usmjeravajući kompaniju ka održivom uspjehu.

Planiranje



lekcija

Modul 1: Uvod u društveno poduzetništvo

Modul 1: Uvod u društveno poduzetništvo

1. Kratak opis

Ovaj modul upoznaje učesnike s konceptom društvenog poduzetništva, istražujući njegovu definiciju, trenutne trendove i ključne karakteristike koje definišu uspješna društvena preduzeća. Učesnici će učestvovati u diskusijama i praktičnim vježbama kako bi produbili svoje razumijevanje.

2. Ishodi modula

Do kraja ovog modula, učesnici će moći:

- **Objasniti** šta je društveno poduzetništvo i koje su njegove glavne karakteristike.
- **Identifikovati** trenutne globalne i regionalne (Zapadni Balkan) trendove u društvenom poduzetništvu.
- **Prepoznati** ključne karakteristike uspješnih društvenih preduzeća.

3. Potrebni materijali

Projektor
Bijela tabla i markeri
Prilozi (definicije, trenutni trendovi, studije slučaja)
Video klipovi (primjeri uspješnih društvenih preduzeća)
Radni listovi za grupne aktivnosti
Evaluacijski obrasci (vidi Dodatak)

4. Trajanje lekcije
90
minuta

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Pozdravite učesnike i kratko predstavite modul.
- Predstavite ciljeve lekcije i dnevni red

Predavanje (40 minuta)

- **Prezentacija (30 minuta): Ključni koncepti, definicije i trendovi**

Definicija društvenog poduzetništva: Društveno poduzetništvo podrazumijeva prepoznavanje i primjenu inovativnih rješenja za društvene probleme kroz stvaranje društvenih preduzeća. Ta preduzeća teže društvenom uticaju, uz održavanje finansijske stabilnosti.

Trenutni trendovi:

- Uticaj Investicije: Fokus na ulaganja koja generišu društveni i ekološki uticaj uz finansijske povrate.
- Integracija tehnologije: Korištenje tehnologije za povećanje društvenog uticaja i poboljšanje operativne efikasnosti.
- Saradnja: Sve veće partnerstvo između društvenih preduzeća, vlada i privatnog sektora za rješavanje složenih društvenih problema.

Ključne karakteristike društvenih preduzeća:

- Vođena misijom: Jasna društvena misija koja usmjerava sve aktivnosti.
 - Inovativan pristup: Kreativna rješenja za društvene probleme koja ih razlikuju od tradicionalnih nevladinih organizacija.
 - Finansijska održivost: Sposobnost generisanja prihoda uz pružanje društvene vrijednosti.
 - Uključenost zajednice: Aktivno uključivanje zajednice u razvoj i realizaciju inicijativa.
- **Grupna diskusija (10 minuta): Pokrenite grupnu diskusiju ili brainstorming sesiju, fokusirajući se na:**
 - Primjere društvenih preduzeća koja učesnici poznaju ili cijene.
 - Načine na koje ta preduzeća posjeduju karakteristike uspjeha.
 - Lične veze i iskustva sa društvenim preduzetništvom.

Primjena i praksa (40 minuta)

- **Praktična vježba (20 minuta):**

Učesnici rade u malim grupama kako bi razvili osnovnu ideju za društveno preduzeće, koristeći sljedeći zadatak i dati obrazac (vidi Dodatak 1).

“Identifikujte društveni problem u vašoj zajednici i predložite jedinstveno rješenje kroz društveno preduzeće.”

- **Ohrabrite grupe da uključe ključne karakteristike uspješnih društvenih preduzeća u svoje prijedloge.**

- **Povratne informacije (20 minuta):**

svaka grupa predstavlja svoju ideju društvenog preduzeća, sa fokusom na:

- Identifikovani društveni problem.
 - Način na koji rješenje odgovara na problem.
 - Jedinstvene aspekte njihovog pristupa.
- **Podržite povratne informacije od učesnika kroz pitanja:**
 - “Koji su aspekti ideje posebno inovativni?”
 - “Kako ovo preduzeće osigurava finansijsku održivost?”.

Zaključak (5 minuta)

Pružite dodatne resurse i materijale za dalje istraživanje, kao što su članci o uspješnim društvenim preduzećima ili studije slučaja o impact investicijama.



Modul 2: The EntreComp okvir

Modul 2: The EntreComp okvir

1. Kratak opis

Ovaj modul o **EntreComp okviru** fokusira se na razvijanje poduzetničkih kompetencija i načina razmišljanja kroz različite discipline. Okvir dijeli poduzetništvo na **tri ključna područja**: Ideje i prilike, Resursi i Provedba, sa **15 kompetencija** koje uključuju prepoznavanje prilika, mobilizaciju resursa, preuzimanje inicijative i upravljanje rizicima. EntreComp pomaže socijalnim poduzetnicima, osnažujući ih i pružajući smjernice za prevazilaženje izazova. Osim toga, to je alat za mlade ljude kako bi razvili svoje poduzetničke vještine i povećali motivaciju za poduzimanje akcija.

2. Ishodi modula

Na kraju ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti da:

- **Razumiju** Okvir kompetencija za poduzetništvo,
- **Primijene** EntreComp u oblasti socijalnog poduzetništva,
- **Identificiraju** kompetencije i vještine za poticanje poduzetničkog načina razmišljanja kod mladih ljudi.

3. Potrebni materijali

Projektor
Laptop
Točak EntreComp-a
Bojice
A4 papir
Olovke
Markeri
Flipcharts

4. Trajanje lekcije

90
minuta

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Dobrodošlica i kratki pregled modula.
- Predstavljanje ciljeva lekcije i dnevnog reda

Predavanje (35 minuta)

- **Prezentacija (25 minuta):**

- **Kratak opis of Entrecomp okvira:**

Evropska komisija razvila je EntreComp: Evropski okvir kompetencija za poduzetništvo kao referentni okvir za objašnjenje poduzetničkog načina razmišljanja. Od svog predstavljanja 2016. godine, EntreComp se koristi u politikama i praksi u različitim sektorima kako bi podržao aktivno građanstvo, inovacije, zapošljivost i učenje kroz poduzetničko razmišljanje i djelovanje.

- **Primjena EntreComp okvira u socijalnom poduzetništvu kroz jednostavne korake:**

Izbor kompetencija koje žele unaprijediti, koristeći tabelu nivoa poznavanja poduzetničkih kompetencija. Nivoi se kreću od 1 - OSNOVNI do 8 - STRUČNJAK, sa parametrima za mjerenje napretka kao što su:

- autonomija;
- učinkovito i održivo razmišljanje;
- sposobnost prelaska iz teorije u praksu

Analiza tematskih prioriteta svake kompetencije i odabir onih koje su najkorisnije za razvoj njihovog socijalnog poduzetništva.

Pronalaženje postojećih sadržaja, otvorenih edukativnih resursa ili pridruživanje EntreComp zajednici radi dubljeg istraživanja teme i umrežavanja sa sličnim interesima.

- **Ključne kompetencije i vještine za poticanje poduzetništva kod mladih:** Na osnovu EntreComp-a, jasno su definisane kompetencije i vještine koje mogu osnažiti mlade da postanu uspješni i postignu svoje ciljeve. Istraživanje kompetencija, savjeta i opisa svake oblasti kompetencija omogućava jačanje poduzetničkih vještina kod mladih.

- **Otvorena diskusija (10 minuta): Pitanja i komentari na prezentaciju i prezentirane koncepte.**

Možete postaviti pitanja poput:

Da li vam je EntreComp bio težak za razumijevanje?

Kako ćete koristiti EntreComp okvir?

Koji vas aspekt posebno zanima?

Primjena i praksa (50 minuta)

- **Praktična vježba (30 minuta): Jačanje socijalnog poduzetništva kroz EntreComp kompetencije**

Podijelite učesnike u grupe od 5-6 osoba, u zavisnosti od broja učesnika.

Podijelite tri flipčarta, po jedan za svaku oblast kompetencija, i uputite ih da zapišu kako svaka kompetencija iz oblasti Ideje i prilike, Resursi i Provedba može pomoći u razvijanju vještina u kontekstu socijalnog poduzetništva. (Mogu koristiti i stvarni primjer socijalnog poduzetništva).

Podijelite učesnicima papir s točkom EntreComp-a kao referencu.

Svaka grupa predstavlja svoj rad.

- **Povratne informacije (15 minuta): Diskusija nakon prezentacija:**

Da li je bilo teško identificirati upotrebu za svaku kompetenciju?

Da li ste imali rasprave unutar grupe prilikom odlučivanja o idejama?

Na kojem nivou mislite da EntreComp pomaže u kreiranju socijalnih poduhvata?

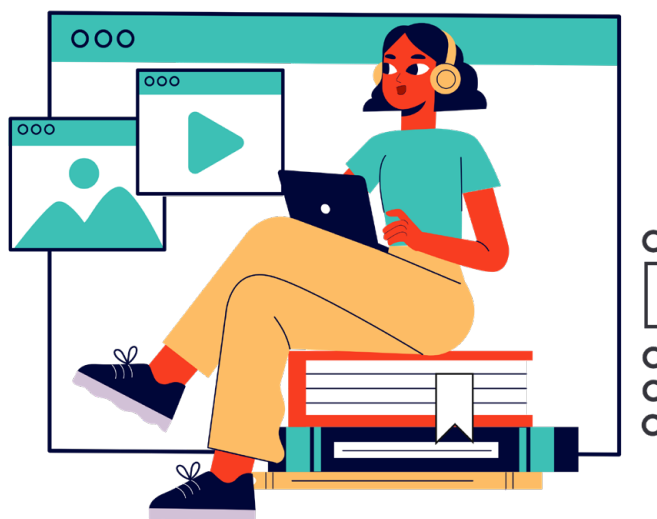
Zaključak (5 minuta)

- **Pružite link sa videozapisima za istraživanje kako EntreComp može biti koristan u različitim okruženjima:**

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLGI5zHT2w7jAPsfSjWfatN4tlxJhvbj7->

Predložite učesnicima da se pridruže EntreComp Zajednici kako bi detaljnije istražili temu i izgradili mrežu:

<https://entrecomp.com/synergies/communities-of-practice/>



Modul 3:
Povezivanje socijalnog
rada/inicijativa i
poduzetništva

Modul 3: Povezivanje socijalnog rada/inicijativa i poduzetništva

1. Kratak opis

Ovaj modul istražuje međusobnu povezanost principa socijalnog rada i poduzetništva kroz prizmu socijalnih preduzeća. Učesnici će naučiti kako socijalna preduzeća spajaju inovativne poslovne strategije sa društvenim vrijednostima kako bi se bavila društvenim problemima, s posebnim naglaskom na zagovaranje, osnaživanje i inkluzivnost.

2. Ishodi modula

Na kraju ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti da:

- **Povežu** socijalni rad s poduzetništvom
- **Razumiju** aktuelne trendove
- **Identificiraju** ključne karakteristike uspješnih socijalnih preduzeća

3. Potrebni materijali

Projektor
Bijela ploča i markeri
Papiri
Video materijal
Studije slučajeva društvenog poduzetništva (GoodFairy, School Synergy Snacks, Black Light) (preuzeto iz kurikuluma)
Evaluacijski obrasci

4. Trajanje lekcije

90
minuta

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Dobrodošlica i kratak pregled modula.
- Predstavljanje ishoda modula i dnevnog reda.

Prezentacija teme (40 minuta)

- **Prezentacija (30 minuta): Povezivanje socijalnog rada/inicijativa i poduzetništva: Ključni koncepti, definicije i trendovi.**

Definisanje socijalnog poduzetništva: Objašnjenje koncepta socijalnog poduzetništva kao spoja društvene misije i poslovnih principa.

Isticanje osnovnih vrijednosti socijalnog rada: Zagovaranje, osnaživanje, inkluzivnost i učešće.

Diskusija o prioritetima socijalnih preduzeća: Kako socijalna preduzeća stavljaju društveni utjecaj ispred profita, usklađujući se s ciljevima socijalnog rada.

- **Grupna diskusija (10 minuta): Brainstorming ili diskusija u grupama uz pitanja poput:** Koje društvene probleme rješavaju ova preduzeća?, Kako integriraju vrijednosti socijalnog rada u svoje poslovne modele?, Koje inovativne strategije koriste za postizanje svojih društvenih misija? ” Podstaknite učesnike da podijele svoje uvide

Primjena i praksa (40 minuta)

- **Praktična vježba (20 minuta):**

Za grupnu aktivnost, učesnici će biti podijeljeni u male grupe od 4-5 članova. Svaka grupa će imati opciju da odabere jedno od socijalnih preduzeća spomenutih tokom prezentacije ili da izabere drugi društveni problem za koji su posebno zainteresovani. Zadatak je osmisliti i razviti novu inicijativu koja efektivno kombinuje principe socijalnog rada s poduzetničkim aktivnostima. Svaka grupa treba da definiše ciljeve svoje inicijative, precizira društveni problem koji želi riješiti, identifikuje ciljnu publiku koja će imati koristi od inicijative i razmotri potencijalne izazove vezane za održivost i društveni utjecaj. Grupe će imati 20 minuta za saradnju, kreativno razmišljanje i pripremu svojih ideja za prezentaciju pred ostalim učesnicima.

- **Povratne informacije (20 minuta): prezentacija i povratne informacije.**

Tokom prezentacije i povratnih informacija od kolega, svaka grupa će imati priliku da predstavi svoju inicijativu pred ostalim učesnicima, s vremenskim ograničenjem od 3-4 minute po grupi. Nakon svake prezentacije, učesnici će biti podstaknuti da pruže konstruktivne povratne informacije, fokusirajući se na nekoliko ključnih aspekata: izvodljivost predložene inicijative, potencijalni društveni utjecaj koji može imati i koliko je usklađena s osnovnim vrijednostima socijalnog rada. Dodatno, učesnici su pozvani da predlože poboljšanja ili istaknu dodatne aspekte koje grupa koja prezentuje možda nije uzela u obzir.

Zaključak (5 minuta)

- **Dodatni resursi i materijali za čitanje**

Video (15 minuta): [Transforming communities through Social Entrepreneurship | Mr. Wasudev Mishra | TEDxAmbazariLake](#)



Modul 4: Vještine društvenog poduzetništva

Modul 4: Vještine društvenog poduzetništva

1. Kratak opis

Ovaj modul naglašava jedinstvene vještine i strategije ključne za društveno poduzetništvo, uključujući važnost socijalne i emocionalne inteligencije, liderstva i inovacija u suočavanju s društvenim izazovima. Društveni poduzetnici moraju biti vješti u kreiranju i prilagođavanju narativa koji prenose njihovu misiju, vrijednosti i društveni uticaj raznolikim zainteresovanim stranama. Efikasne strategije komunikacije i umrežavanja, zasnovane na empatiji i sposobnosti razumijevanja i prilagođavanja složenim društvenim dinamikama, od suštinske su važnosti. Pored toga, društveni poduzetnici karakterizirani su svojom posvećenošću društvenim promjenama, dajući prioritet dugoročnom uticaju nad profitom i rješavajući složene probleme kroz pristupe usmjerene na rješavanje problema i saradnju.

2. Ishodi modula

Na kraju ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti da:

- **Razumjeti** razliku između tradicionalnog i društvenog preduzetnika
- **Razumjeti** ključne vještine za društvene preduzetnike
- **Prepoznati** ulogu socijalne i emocionalne inteligencije u društvenom preduzetništvu
- **Prepoznati** različite vrste narativa društvenih poduhvata u razvoju strategije komunikacije i umrežavanja



4. Trajanje lekcije

90
minuta

3. Potrebni materijali

Papiri
Projektor
Laptop

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Dobrodošlica i kratak pregled modula.
- Pregled ishoda modula i agende.

Ključne vještine za društvene poduzetnike (40 minuta)

Ko je društveni poduzetnik? Šta je “vještina”? Kako se razvijaju vještine društvenih preduzetnika? Šta je socijalna inteligencija? (30 minuta): Ključni koncepti, definicije i trendovi.

Refleksija i brainstorming sesija (društvena odgovornost, društvena uvjerenja, rješavanje složenih društvenih pitanja) (10 minuta).

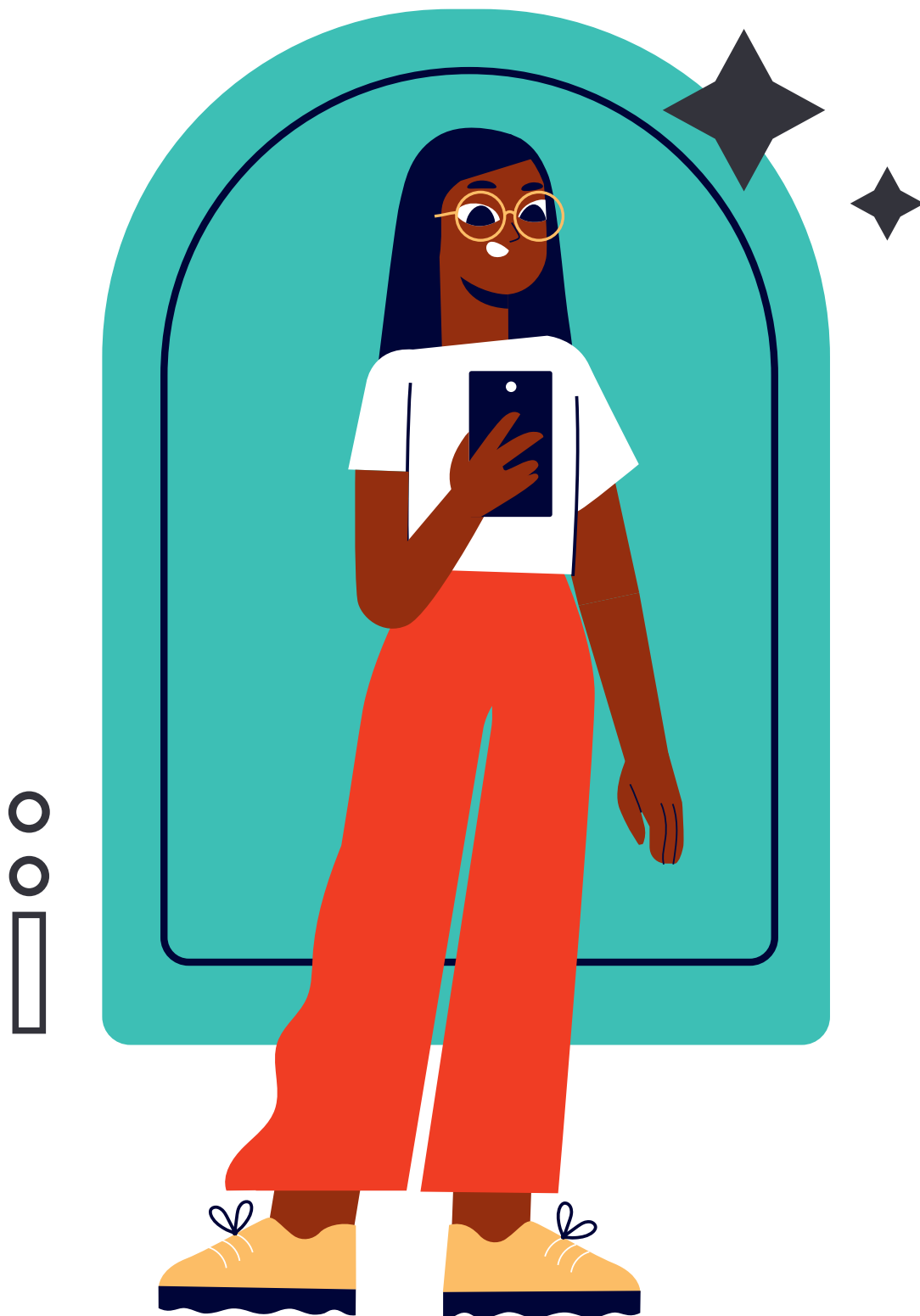
Primjena i praksa (20 minuta)

- **Praktična vježba (20 minuta):** Glavni tipovi narativa (lični narativi, narativi o društvenom dobru, poslovni narativi) – podijeliti učesnike u tri grupe i omogućiti svakoj grupi da kreira svoj narativ.
- **Grupna povratna informacija i otvorena diskusija (20 minuta):** Prezentacija narativa i povratna informacija od kolega.

Zaključak I završne napomene (5 minuta)

Dodatni resursi i materijali za čitanje.





Modul 5:
Social Business Model
and Planning for
Social Innovation

Module 5: Social Business Model and Planning for Social Innovation

1. Kratak opis

Ovaj modul pruža sveobuhvatno istraživanje društvenog poduzetništva, s fokusom na principe i prakse koje pokreću društvene inovacije i održivost. Učesnici će naučiti kako prepoznati ključne karakteristike društvenih preduzeća i razviti efikasne strategije za implementaciju inicijativa s društvenim uticajem. Osim toga, učesnici će steći uvid u angažovanje zainteresovanih strana kako bi podržali društvene inicijative i primijenili principe društvene nabavke za integraciju društvenih preduzeća u lance snabdijevanja, čime će se postići održiv uticaj i unaprijediti konkurentska prednost.

2. Ishodi modula

Na kraju ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti da:

- **Razumjeti** principe i prakse društvenog poduzetništva koje pokreću društvene inovacije i održivost.
- **Steći** uvid u angažovanje i upravljanje zainteresovanim stranama kako bi se osigurala podrška za društvene inicijative.
- **Primijeniti** principe društvene nabavke za integraciju društvenih preduzeća u lance snabdijevanja.
- **Postići** održiv uticaj uz istovremeno unapređenje konkurentske prednosti kroz strateško društveno poduzetništvo.

4. Trajanje lekcije

90
minuta

3. Potrebni materijali

IT oprema
Flipčart i markeri
Lista za upisivanje učesnika
Olovke i notesi za učesnike
Laptop i TV ekrani ili projektor

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Dobrodošlica i kratak pregled modula.
- Pregled ishoda modula i agende.
- Ako je potrebno pružiti praktičnije uvide, facilitator treba voditi učesnike kroz studiju slučaja: <https://socialbusinessdesign.org/recyclepoints-business-model-case-study/>

Predavanje (35 minuta)

- Zamolite učesnike da razmotre koncept poslovnog plana (šta je to, kada ga radimo, zašto je važan).
- Učesnici mogu zapisati svoje ideje na post-it papiriće i brzo ih predstaviti ostatku grupe.

Primjena i praksa - Odakle početi? (35 minuta)

- Zamolite učesnike da formiraju grupe prema idejama koje im se najviše sviđaju i osmisle poslovnu ideju koju bi željeli predstaviti. Gdje početi? Izrada poslovnog plana može izgledati kao zastrašujući proces.
- Predstavite koncept SBMC (Social Business Model Canvas). Pustite video: Objasnjenje modela poslovnog platna za društvena preduzeća. <https://www.youtube.com/watch?v=Oxn7y5CM-ws>
- Zamolite učesnike da izrade **SBMC** koristeći flipčart na kojem mogu crtati i materijale za bilješke kako bi zabilježili sve ideje. Ohrabrite ih da popune sve sekcije (alternativno, možete im dati predložak iz Aneksa 5).

Zaključak (15 minuta)

- Na kraju, grupe trebaju predstaviti svoje **SBMC** ostalim grupama.
- Sve grupe glasaju za 3 najodrživije ideje.





Modul 6:
Prepoznavanje prilika
za društveno
poduzetništvo

Modul 6: Prepoznavanje prilika za društveno poduzetništvo

1. Kratak opis

Ovaj modul studentima pruža vještine i znanje za prepoznavanje prilika za društveno poduzetništvo kroz razumijevanje društvenih potreba, provođenje istraživanja tržišta te razvoj i testiranje ideja za društvena preduzeća.

2. Ishodi modula

Na kraju ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti:

- **Identificirati** i analizirati društvene potrebe i prilike u određenom kontekstu.
- **Provesti** istraživanje tržišta i studije izvodljivosti kako bi informisali ideje za društvena preduzeća.
- **Primijeniti** SWOT i PESTEL analize za evaluaciju ideja za društvena preduzeća.
- **Razviti** i testirati ideje za društvena preduzeća koristeći različite okvire i alate.

4. Trajanje lekcije

90
minuta

3. Potrebni materijali

IT oprema
Flipčart i markeri
Lista za upisivanje učesnika
Olovke i notesi za učesnike
Laptop i TV ekrani ili projektor

5. Plan lekcije i uputstva

Uvod (5 minuta)

- Dobrodošlica i kratak pregled modula.
- Pregled ishoda modula i agende.
- Ako je potrebno pružiti praktičnije uvide, predavač treba podsjetiti učesnike na definiciju društvenog poduzetništva iz Modula 1 (1.1)

Predavanje (40 minuta)

- Presentacija

Identifikacija društvenih potreba i metoda (10 minuta)

“Primjer: Društveni poduzetnik može prepoznati potrebu za pristupačnim zdravstvenim uslugama u ruralnom području. To bi moglo dovesti do prilike za stvaranje mobilne klinike ili tele-medicinske usluge.”

SWOT analiza: Objašnjenje teorijskog dijela prema kurikulumu (5 minuta), zatim prikaz sljedećeg videa (6 minuta):

<https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ>

PESTEL (Political, Economic, Social, Technological, Legal, and Environmental) analiza: objašnjenje teorijskog dijela prema kurikulumu (5 minuta), zatim prikaz sljedećeg videa (3 minute):

<https://www.youtube.com/watch?v=GFVKKTwkANY>

Metode istraživanja tržišta: fokus na ključne koncepte prema kurikulumu (5 minuta).

Studije izvodljivosti: priprema prezentacije prema kurikulumu (5 minuta).

Grupna diskusija (10 minuta): Grupna diskusija ili brainstorming sesija. Diskutujte o razumijevanju prepoznavanje društvenih potreba kao prilike za izvodljive poslovne ideje s društvenim uticajem i finansijskom stabilnošću. Ovo će poslužiti kao uvod za praksu.

Primjena i praksa (40 minuta)

- **Prikaz** slajda s ključnim koracima u procesu prepoznavanja, razvoja i testiranja ideje za društveno preduzeće prema kurikulumu. Ostavite slajd na ekranu tokom praktične vježbe i kratko objasnite ključne korake iz kurikuluma.
- **Podijelite** učesnike u grupe (najviše 4 osobe po grupi). Ponudite nekoliko ideja ili identificirajte potrebe (npr. zajednica s ograničenim pristupom zdravstvenim uslugama, vannastavnim aktivnostima ili edukaciji iz IT-a) ili dozvolite grupama da same odluče o ideji (10 minuta).
- **Zatražite** od svake grupe da primijeni ili **SWOT ili PESTEL** analizu kako bi identificirali potencijalne snage, slabosti, prilike i prijetnje vezane za rješavanje ove društvene potrebe te da svoje nalaze prikažu na flip chartu.
- **Ohrabrite** grupe da podijele svoje nalaze s ostalima u formatu prezentacije, pri čemu svaka grupa ima 2 minute za predstavljanje svoje ideje pred kolegama (10 minuta).

Povratna informacija (20 minuta): Povratne informacije za svaku prezentaciju od strane ostalih grupa.

Zaključak (5 minuta)

- Dodatni resursi i materijali za čitanje

Bornstein, D. (2007). How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas.

Dees, J. G. (1998). The Meaning of Social Entrepreneurship.

Online courses on Coursera or edX on social entrepreneurship

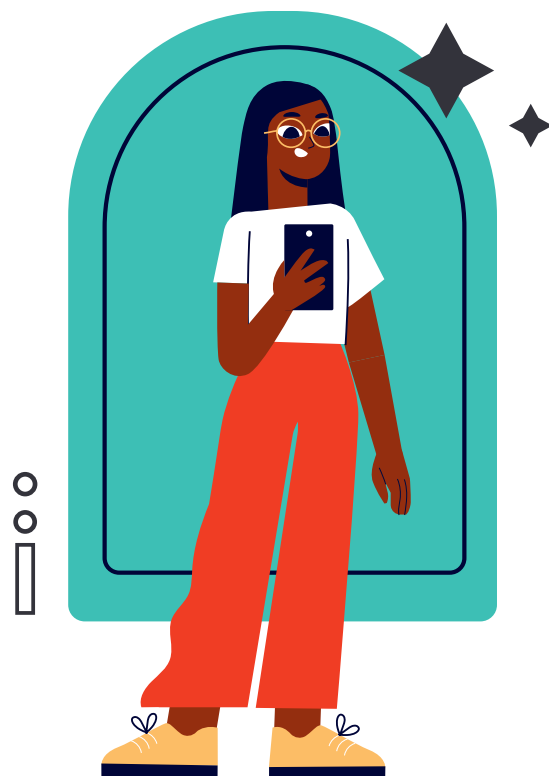
Books on social entrepreneurship, such as “Start Something That Matters” by Blake Mycoskie



Tehnike facilitacije

Strategije za angažovanje učesnika

Kako bi se privukao interes učesnika i osigurala njihova aktivna uključenost tokom obuke, važno je pronaći načine za angažovanje. Dobar početak su igre za **razbijanje leda i energizatori**, koji stvaraju ugodnu atmosferu tako što omogućuju učesnicima da se kreću i komuniciraju. Na primjer, aktivnosti poput “Dvije istine i jedna laž” mogu pomoći učesnicima da se opuste i brzo povežu. Također, **praktične aktivnosti** mogu ojačati učenje kroz direktno iskustvo, omogućavajući mladima da aktivno učestvuju u temi – ovo može uključivati igranje uloga, brainstorming i rad u manjim grupama. Pored toga, **integrirajuća tehnologija** također može poboljšati angažman, naročito sa mladima, korištenjem anketa, interaktivnih kvizova i multimedijalnih prezentacija koje učenje čine interaktivnim i vizuelno stimulativnim (Kahoot, Word-Cloud). **Gamifikacija** je još jedna efikasna strategija, koja sadržaj pretvara u iskustva slična igri, gde mladi osvajaju nagrade ili ispunjavaju izazove. Na kraju, **personalizacija** aktivnosti prema individualnim interesima i snagama tima može poboljšati motivaciju i učiniti obuku relevantnijom i uticajnijom za svakog učesnika. Zajedno, ove strategije stvaraju privlačno okruženje koja percipira sa mladima!



Upravljanje grupnim dinamikama i podsticanje saradnje

Stvaranje snažnih grupnih dinamika i podsticanje saradnje ključni su pri radu sa mladima. Počnite tako što ćete ih pitati zašto su tu, a zatim ih ohrabrite da to podjele sa grupom koristeći dvije ili tri rečenice. Napišite ključne riječi na tabli i zamolite grupu da vam pomogne da odredite zajedničke karakteristike među članovima grupe. Ovo može stvoriti osjećaj pripadnosti i zajedništva. Također, **igranje uloga** je vrlo efikasno za učenje socijalnih vještina i rješavanje konflikata. Kroz igre uloga, učesnici mogu da stanu u tuđe cipele i razvijaju empatiju, što jača razumjevanje i povjerenje u grupi. Na primjer: “Zamislite da ste socijalni preduzetnik...”. Na kraju, možete imati **sesije reflektivnih povratnih informacija**. Ovo može poslužiti kao debriefing i pružiti svakome priliku da govori o tome šta je bilo dobro, šta bi moglo da se poboljša i šta su naučili. To je jednostavan, ali moćan način da se promoviše samosvijest i pomogne svima da nastave da rastu!

Tehnike za inkluzivnu i participativnu obuku

Stvaranje inkluzivne atmosfere za trenera je od suštinskog značaja za efikasna iskustva u učenju. Jedan od ključnih aspekata je upotreba **inkluzivnog jezika**. Budući da je važno obratiti pažnju na naš izbor riječi – kao što je poštovanje rodni zamjenica i korištenje **rodno neutralnih izraza** poput “učesnici” ili “pojedinci” – osiguravamo da se svi osjećaju zastupljeno i poštovano. Pored toga, fleksibilni formati učenja su ključni za **prilagođavanje različitim stilovima** učenja. Pokušajte da uključite mješavinu metoda učenja – kao što su vizuelni materijali za vizuelne učenike, interaktivne diskusije, praktične aktivnosti i pisani materijali – što omogućava svima da efikasno učestvuju. Na kraju, odabir **inkluzivnog prostora za obuku** je ključan. To znači pronalaženje prostora koji obezbjeđuje fizičku pristupačnost, kao što su ulazi bez barijera i pristupačna sjedišta za osobe sa invaliditetom, kao i prilagođavanje za senzorne osjetljivosti. Za **online obuku**, implementacija funkcionalnosti kao što su kompatibilnost sa čitačima ekrana i titlovi poboljšava pristupačnost, čineći iskustvo učenja inkluzivnim za sve.

Refleksija i povratne informacije za trenera nakon svake sesije

Koji aspekti sesije su, po vašem mišljenju, bili najučinkovitiji?

Koji su aspekti sesije bili izazovniji?

Koja su 3 ključna saznanja koja ćete ponijeti sa sobom nakon ove sesije?

Šta biste promijenili/poboljšali za buduće sesije?

Alati za procjenu

- Samoprocjena prije i nakon obuke za polaznike (pogledati Kurikulum)
- Samoprocjena - točak (pogledati Kurikulum)
- Obrazac za povratne informacije za polaznike (pogledati Prilog 8)



Reference

EPIC project. (2024). Curriculum for Social Entrepreneurship.

Plan sesije 3

Georgia Alexandrou, Camille Petersen-Leduc, Katarina Vuksan, Vanja Kožić Komar, Sara Strejček, 2024, EDI GO Curriculum - Breaking Barriers, Building Bridges: The Trainer's Blueprint for EDI Success

The Seven Factors in the Transfer of Learning Process retrieved from: <https://www.sarclearningcentral.ca/>

Plan sesije 6

Bornstein, D. (2007). How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas. Oxford University Press.

Dees, J.G. (1998) The Meaning of Social Entrepreneurship. The Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Kansas City, MO and Palo Alto, CA.

Mycoskie, B. (2011). Start something that matters. New York, Spiegel & Grau.

4 Social
Change



Prilog 1

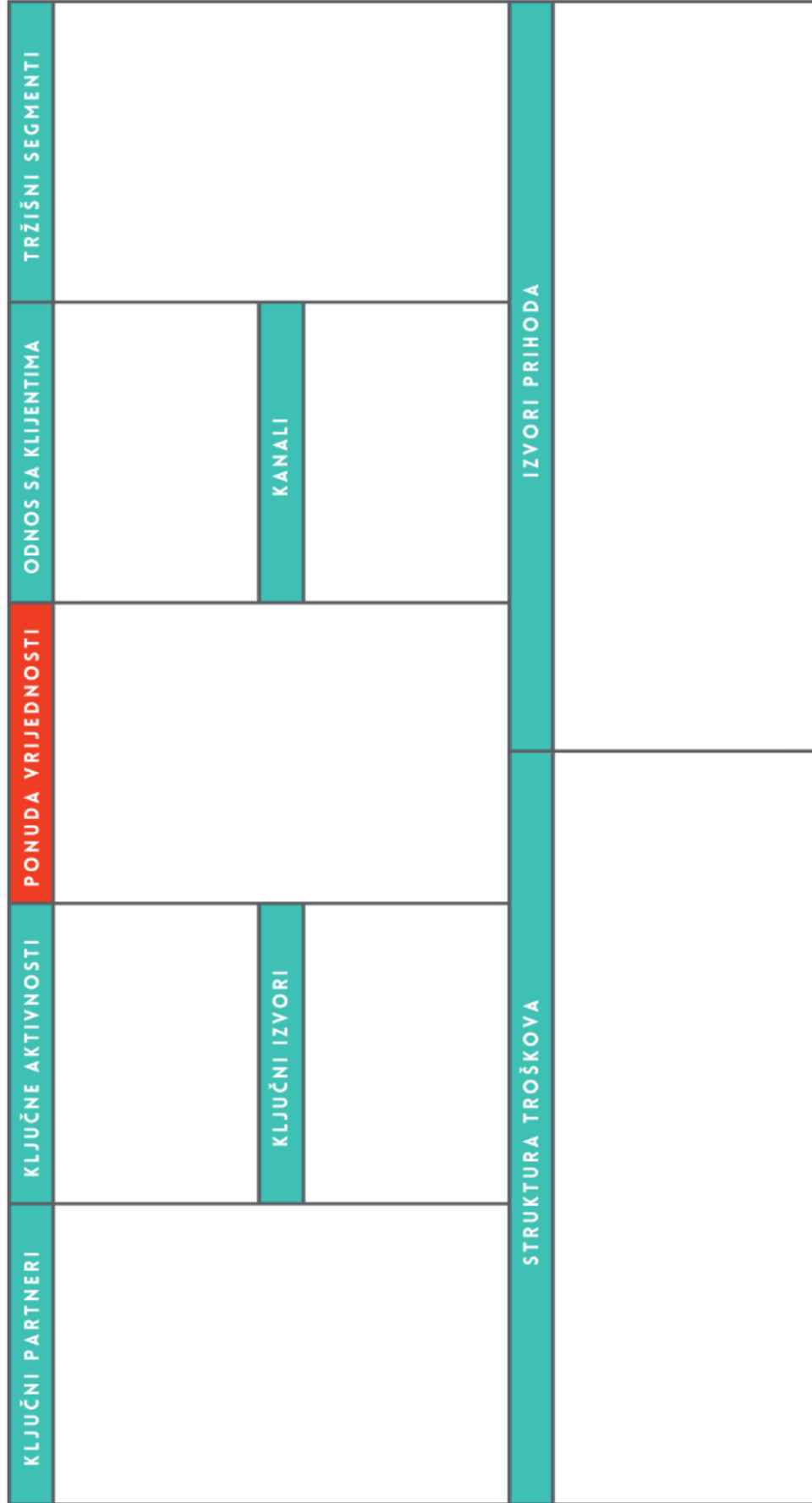


BUSINESS MODEL CANVAS

PLATNO POSLOVNOG MODELA

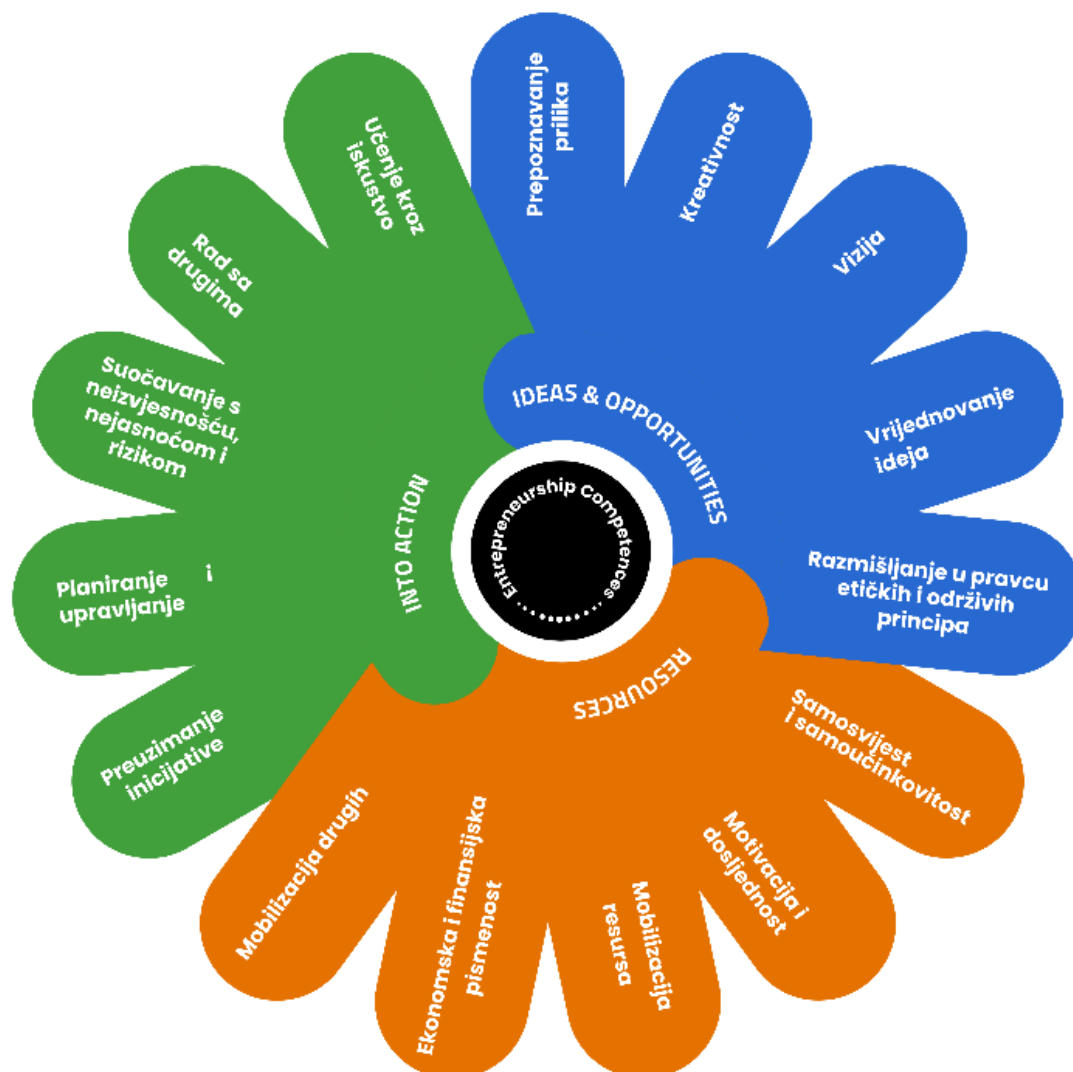


 Co-funded by the European Union



Prilog 2

The Entrecomp točak








Prilog 3

Dodatni resursi za trenera: Extract from The Seven Factors in the Transfer of Learning Process, Tips for Trainers retrieved from: <https://www.sarclearningcentral.ca/wp-content/uploads/2021/07/Tips-for-Trainers.pdf>

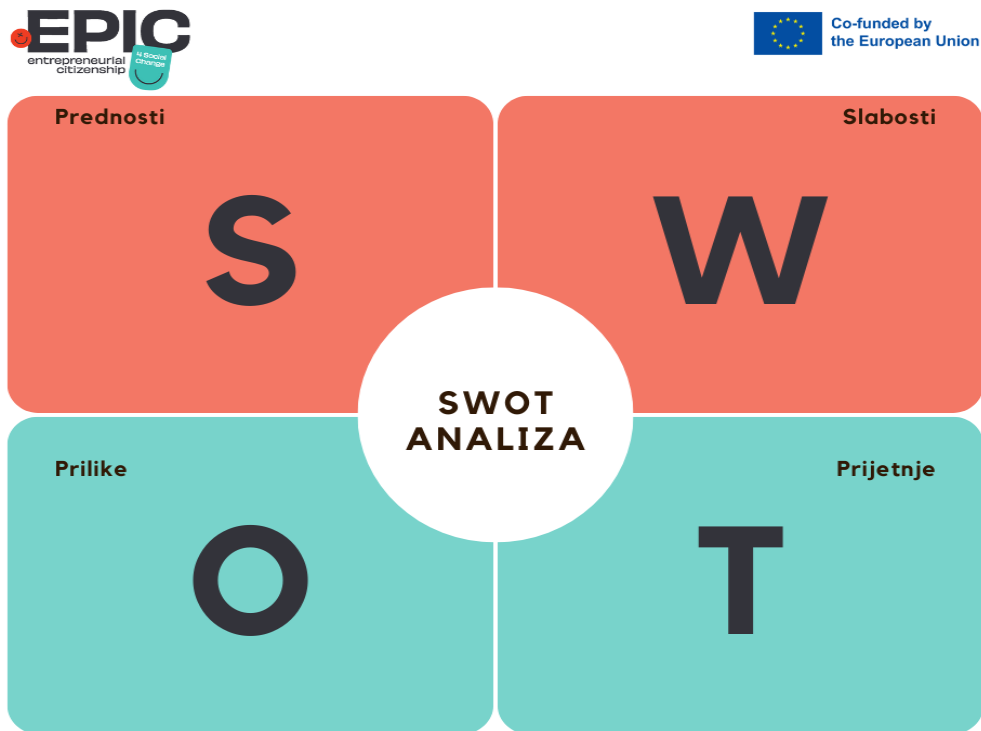
Prilog 4

Dodatni resursi za trenera: Extract from EDI GO Curriculum - Breaking Barriers, Building Bridges: The Trainer's Blueprint for EDI Success. Pages 10-11, retrieved from <https://edi-go.eu/media/edigo-curriculum.pdf>

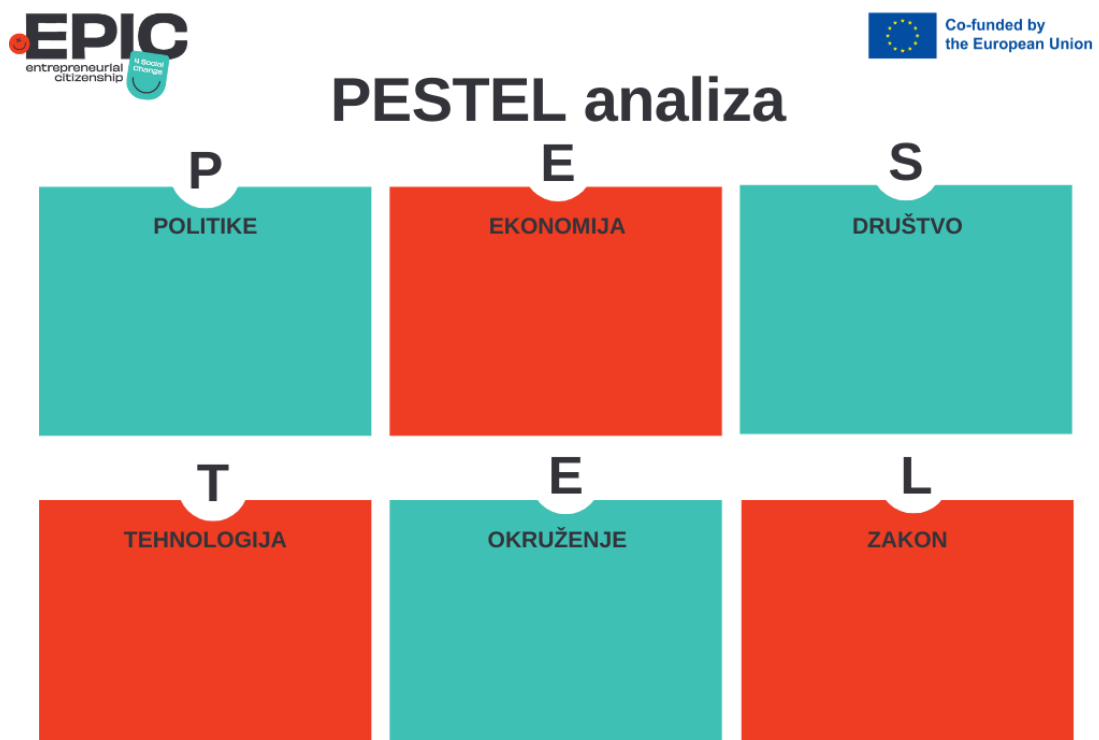
Prilog 5

<p>Ključni resursi Koji su vam resursi potrebni da biste realizovali svoje aktivnosti? Ljudi, novac, pristup?</p>	<p>Ključne aktivnosti Koje programske ili van programske aktivnosti će provoditi vaša organizacija?</p>	<p>Vrsta intervencije U kojem obliku realizujete svoje intervencije? Da li je riječ o radionici? Usluzi? Proizvodu?</p>	<p>Segmenti Ko su osobe ili organizacije koje će izložiti novčana sredstva za rješavanje ovog problema?</p>	<p>Ponuda vrijednosti </p>
<p>Partneri + ključne interesne strane  Ko su ključne grupe koje biste trebali uključiti u svoje programske aktivnosti? Da li vam je potreban specifičan pristup ili dozvola?</p>	<p>Korisnici</p>	<p>Kanali  Na koji način ćete stupiti u kontakt sa svojim korisnicima i klijentima?</p>	<p>Mjere uticaja Sta vaši klijenti očekuju da dobiju od vaše inicijative?</p>	<p>Ponuda vrijednosti za klijente </p>
<p>Struktura troškova U kojim poljima poslovanja imate najveće troškove? Na koji način se oni mijenjaju u odnosu na napredak u vašem poslovanju?</p>	<p>Klijent</p>	<p>Viškovi  Gdje planirate investirati svoj profit?</p>	<p>Prihodi Napravite pregled svojih prihoda u %.</p>	

Prilog 6



Prilog 7



Prilog 8

Obrazac za povratne informacije

Molimo vas da označite svoj nivo slaganja sa dolje navedenim tvrdnjama (od 1 – Potpuno se ne slažem do 5 – Potpuno se slažem):

1. Ciljevi obuke su jasno definirani.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

2. Obuka je zadovoljila moja očekivanja.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

3. Učešće i interakcija su bili ohrabreni/podstreknuti.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

4. Osnovne teme obuke bile su relevantne za ciljeve obuke.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

5. Osnovne teme obuke bile su relevantne za mene.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

6. Sadržaj je bio dobro organiziran i lak za praćenje.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

7. Distribuirani materijali su bili korisni.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

8. Trener je sadržaj predstavio na organiziran način.

Potpuno se ne slažem (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

9. Trener je jasno objasnio pojmove.

Nisam stručan (1) (2) (3) (4) (5) Potpuno se slažem

10. Trener je pružio jasne konstruktivne povratne informacije.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

11. Trener je bio stručan u vezi sa temama obuke i dobro pripremljen.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

12. Tokom radionice sam naučio/la nove stvari u vezi s ciljem projekta.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

13. Obuka je razvila moje sposobnosti i vještine za ovu temu.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

14. Ciljevi radionice su postignuti.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

15. Prostori i oprema za obuku (npr. prostorija, oprema, pristup, itd.) su zadovoljili moja očekivanja.

Potpuno se ne slažem

1

2

3

4

5

Potpuno se slažem

16. Molimo vas da navedete šta smatrate snagama ove obuke.

17. Molimo vas da navedete područje(a) koja mislite da bi mogla biti poboljšana.

18. Kako se nadate da ćete promijeniti svoj radni pristup kao rezultat ove radionice?

www.epic-project.eu