

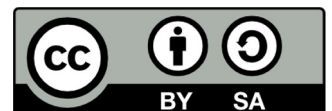
EMPOWER

Ermutung von Migrantinnen,
ihr Potenzial und ihre Chancen
in der Welt des Unternehmertums zu
nutzen

Portfolio von
Instrumenten
zur
Bewertung und
Selbsteinschätzung



Co-funded by
the European Union



Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung des Inhalts dar, der ausschließlich die Meinung der Autoren wiedergibt, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



Inhaltsübersicht

01

Was ist EMPOWER

Einführung und Erläuterung,
was das Projekt EMPOWER ist
und was wir erreichen wollen

02

Worum es hier geht

Beschreibung von PR1 und
Informationen zu den
Interviews

03

Das Portfolio der Tools

10 Tools zur Bewertung und
Selbsteinschätzung

Was ist EMPOWER?

"EMPOWER - Encouraging Migrant Women to seize their Potential and Opportunities in the World of Entrepreneurship" ist ein Erasmus+-Kooperationsprojekt, das darauf abzielt, die bewusste Entwicklung unternehmerischer Basiskompetenzen und Schlüsselqualifikationen von Migrantinnen zu unterstützen.

Das Projekt entspringt der Idee einer Zusammenarbeit zwischen zwei Partnerorganisationen (einer sozial engagierte Organisation, die Migrantinnen begleitet, und einer Organisation, die Kurse für Unternehmerinnen anbietet), die das Bedürfnis haben, **ihre Kompetenzen zu bündeln**, um gemeinsam eine Gruppe von Migrantinnen auf einen unternehmerischen Weg zu führen, der es ihnen ermöglicht, die 15 Kompetenzen des EntreComp-Referenzrahmens zu entwickeln. Die Zielgruppe besteht aus Migrantinnen, die im Bereich der unbezahlten Care-Arbeit beschäftigt sind.

Das Projekt sieht zwei Projektergebnisse vor:

1. Die Entwicklung eines Portfolios mit Tools zur Selbsteinschätzung und Bewertung von unternehmerischen Kompetenzen (entsprechend des EntreComp-Modells).
2. Lehrmittel zum Thema Unternehmertum (Lern- und Trainingsmaterialien).

Worum es hier geht

Das Portfolio (Projektergebnis Nr. 1) besteht aus zwei innovativen Lösungen:

1. Eine Analyse der Beziehungen zwischen der jeweiligen Situation und individuellen Lebensbedingungen der Migrantinnen (z.B. Betreuung der Familie, Migrationsprozess) sowie ihren lebenspraktischen Kompetenzen und EntreComp-Unternehmerkompetenzen.
2. Ein Portfolio mit Tools zur Selbsteinschätzung und angeleiteten Bewertung der oben genannten Kompetenzen (durch Experten, die in Einrichtungen zur Förderung der Beschäftigungsfähigkeit von Migranten arbeiten) .

In den ersten Monaten des Projekts ließen wir Migrantinnen auf lokaler Ebene mittels eines Fragebogens ihren aktuellen Status bewerten. Das Ergebnis war eine Analyse der lebenspraktischen und unternehmerischen Kompetenzen der Frauen sowie ihres Lernbedarfs bezüglich des EntreComp-Referenzrahmens. Danach entwickelten wir das Portfolio der Tools. Im Ergebnis befinden sich in dieser Datei sowohl bereits bestehende Tools, die an unsere Zielsetzung angepasst wurden, als auch neue Tools zur Selbsteinschätzung und Bewertung der unternehmerischen Kompetenzen von Migrantinnen.

Die Idee war, eine umfassende Sammlung von Tools oder Instrumenten zusammen zu stellen, die auf der Grundlage der Ergebnisse der vorherigen Analyse die verschiedensten Kompetenzen des EntreComp-Referenzrahmens abdecken können.

Um die Aktivitäten der Tools erfolgreich durchzuführen, ist die Rolle der Trainerin oder des Trainers von wesentlicher Bedeutung. Aus diesem Grund haben wir auch kurze Leitlinien mit Anweisungen für Trainerinnen und Trainer erstellt, die die Migrantinnen auf dieser Reise unterstützen werden!

Die Tools zur Bewertung und Selbstbewertung

Wichtig:

Die Tools sind nicht miteinander verknüpft.

Es kann frei entschieden werden, ob alle Tools in der vorgestellten Reihenfolge angewendet werden, oder nur einige der Tools nach Bedarf oder Präferenz genutzt werden.

Die einzige sehr wichtige Empfehlung ist, **den Migrantinnen am Ende eines jeden Tools Raum für Reflexion zu geben.**

Vorabinformationen, die Sie von der Teilnehmerin erfragen können:

ALTER	
BILDUNGSGRAD	
NATIONALITÄT	

03 Das Portfolio der Tools zur Bewertung und Selbstbeurteilung

01

EASIP COMP Selbstbeurteilung

02

Die Bewertung von Fähigkeiten und Bereitschaft zum Unternehmertum

03

Der EntreComp-Riese

04

Wie bin ich? Kann ich mich in etwas wiedererkennen?

03

05

Der Talente-Tauschmarkt

06

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

07

Du auf dem Cover

08

Die Absichtserklärung

03

09

Ich wäre eine Künstlerin
gewesen

10

Workshop zur finanziellen
Allgemeinbildung
(Version a, b, c)



01

EASIP COMP Selbstbeurteilung

Ziel des Tools

Die Teilnehmerinnen sollen Überlegungen zu den 15 EntreComp-Kompetenzen anstellen.

Zeit

30 Minuten

Beschreibung

Ein Fragebogen zur Selbsteinschätzung der 15 EntreComp-Kompetenzen (zwei Fragen für jede Kompetenz)

01 EASIP COMP Selbstbeurteilung

Wie funktioniert es?

Überlegen Sie, inwieweit die folgenden Aussagen auf die folgenden Situationen zutreffen.

Bitte geben Sie an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen.

Bitte verwenden Sie die Skala: 1 - stimme überhaupt nicht zu; 2 - stimme eher nicht zu; 3 - stimme eher zu; 4 - stimme völlig zu

1. bei der Suche nach Informationen halte ich immer Ausschau nach neuen Geschäftsideen.

1	2	3	4
---	---	---	---

2. Ich kann mir leicht Lösungen für viele Probleme vorstellen.

1	2	3	4
---	---	---	---

3. Ich vertraue auf meine kreativen Fähigkeiten.

1	2	3	4
---	---	---	---

Weiter zur nächsten Seite



4. Ich habe schon oft bewiesen, dass ich schwierige kreative Aufgaben bewältigen kann.

1	2	3	4
---	---	---	---

5. Ich habe mir klare Ziele gesetzt, um meine Vision zu realisieren.

1	2	3	4
---	---	---	---

6. Ich kann mir gut vorstellen, wie ich die Dinge zum Laufen bringen kann.

1	2	3	4
---	---	---	---

7. Ich bin mir der Entwicklung von Trends in meinem Fachgebiet/Tätigkeitsbereich bewusst.

1	2	3	4
---	---	---	---

8. Wenn ich zwischen mehreren Möglichkeiten wählen kann, bin ich fähig, die beste davon zu wählen.

1	2	3	4
---	---	---	---

9. Bei der Arbeit oder bei einem Projekt, an dem ich beteiligt bin versuche ich, die Grundsätze der (wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen) Nachhaltigkeit zu befolgen.

1	2	3	4
---	---	---	---



10. Ich bin bereit, mein Handeln nach den Grundsätzen der (wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen) Nachhaltigkeit zu ändern.

1	2	3	4
---	---	---	---

11. Wenn ich ein Projekt übernehme, habe ich das Vertrauen, dass ich es erfolgreich durchführen werde.

1	2	3	4
---	---	---	---

12. Ich recherchiere mögliche Hindernisse, um meine Ziele zu erreichen.

1	2	3	4
---	---	---	---

13. Wenn ich an eine Idee glaube, wird mich kein Hindernis daran hindern, sie zu verwirklichen.

1	2	3	4
---	---	---	---

14. Ich werde alternative Pläne entwickeln, um mein Ziel zu erreichen.

1	2	3	4
---	---	---	---

15. Wenn es eine Möglichkeit gibt, sich aktiv einzubringen, nutze ich diese Möglichkeit sofort.

1	2	3	4
---	---	---	---



16. Ich bin normalerweise eine starke Person für konstruktive Veränderungen.

1	2	3	4
---	---	---	---

17. Bevor ich etwas anfangen, versuche ich zu überlegen, was es mich kosten wird und was ich davon habe.

1	2	3	4
---	---	---	---

18. Ich überwache mein Budget sorgfältig, wenn ich an etwas arbeite.

1	2	3	4
---	---	---	---

19. Es fällt mir leicht, andere zu motivieren, mit mir zu arbeiten.

1	2	3	4
---	---	---	---

20. Ich habe kein Problem damit, für jemand anderen zu arbeiten.

1	2	3	4
---	---	---	---

21. Ich habe keine Angst, die Initiative zu ergreifen.

1	2	3	4
---	---	---	---



22. Ich bin selbstmotiviert und in der Lage, selbstständig zu arbeiten.

1	2	3	4
---	---	---	---

23. Ich werde regelmäßig überprüfen, ob mein Plan geeignet ist, mein Ziel zu erreichen.

1	2	3	4
---	---	---	---

24. Wenn ich meinen Tag plane, setze ich Prioritäten und halte mich an sie.

1	2	3	4
---	---	---	---

25. Ich kann mit meinen Gefühlen umgehen, wenn etwas schief geht.

1	2	3	4
---	---	---	---

26. Ich bleibe ruhig und überwinde Widerstände in neuen oder veränderten Situationen.

1	2	3	4
---	---	---	---

27. Ich bin in der Lage, mit verschiedenen Arten von Menschen zusammenzuarbeiten.

1	2	3	4
---	---	---	---



28. Ich bin in der Lage, auf die Kompetenz anderer Menschen zu vertrauen.

1	2	3	4
---	---	---	---

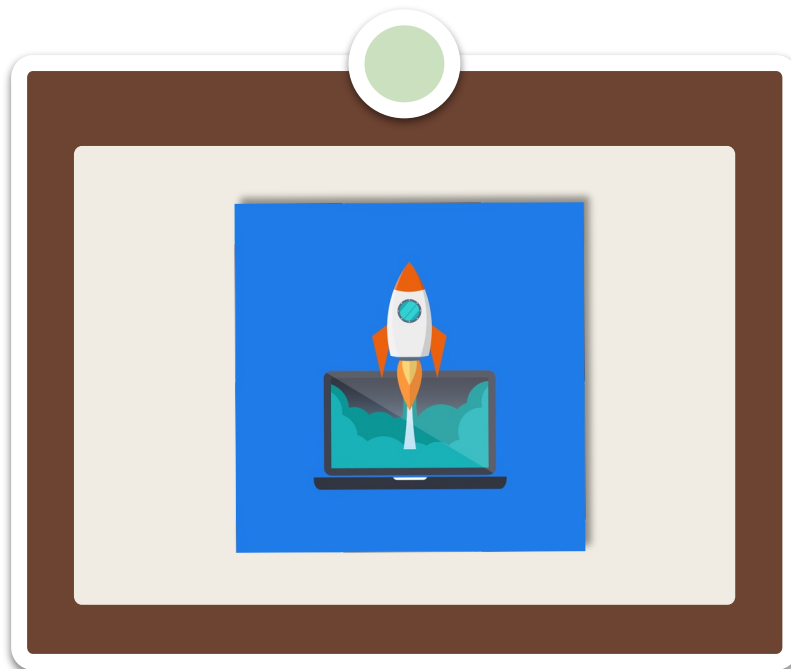
29. Ich versuche immer, aus meinen Misserfolgen zu lernen.

1	2	3	4
---	---	---	---

30. Nach einem Misserfolg bin ich in der Lage, mich aufzurichten und neu anzufangen.

1	2	3	4
---	---	---	---

Geschafft! Gut gemacht 😊



02

Die Bewertung von Fähigkeiten und Bereitschaft zum Unternehmertum

Ziel des Tools

Die Teilnehmerinnen sollen angeregt werden, über ihre eigenen Fähigkeiten, Eigenschaften und Erfahrungen sowie ihre Bereitschaft zur Gründung eines Kleinunternehmens nachzudenken.

Zeit

30 Minuten

Beschreibung

Es ist eine einfache Anleitung, die den Teilnehmerinnen helfen soll, ihre Bereitschaft zur Gründung eines Kleinunternehmens besser zu verstehen. Es ist kein wissenschaftliches Bewertungsinstrument. Vielmehr handelt es sich um ein Instrument, das die Frauen bei der Bewertung ihrer Fähigkeiten, Eigenschaften und Erfahrungen unterstützt.

Bewertung von Fähigkeiten und Bereitschaft zum Unternehmertum

Wie funktioniert es?

Unternehmer zu werden, ist nicht für alle geeignet.

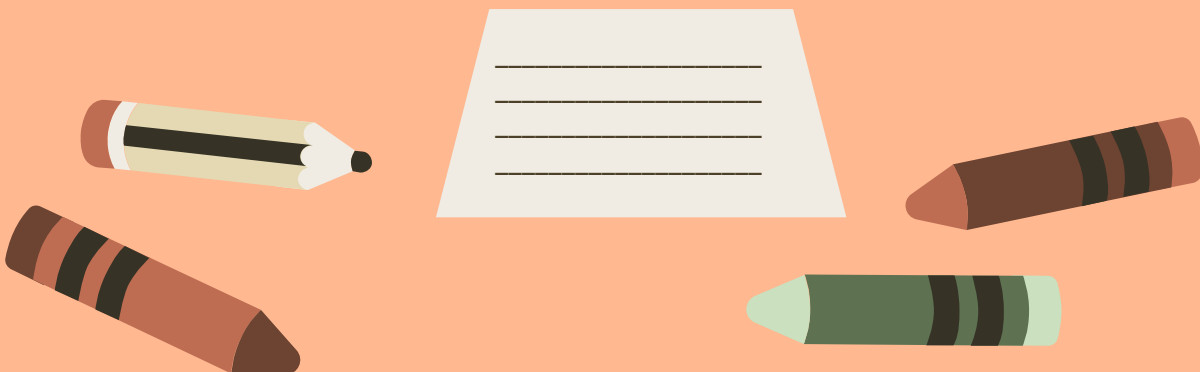
Im Geschäftsleben gibt es keine Garantien. Es gibt keine Möglichkeit, alle Risiken auszuschalten.

Um als Unternehmerin erfolgreich zu sein, bedarf es einer besonderen Persönlichkeit, großem Engagement und spezifischen Fähigkeiten.

Sind Sie bereit, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen?

Nutzen Sie diese Anleitung zur Bewertung der Einsatzbereitschaft, um Ihren Vorbereitungsstand besser einschätzen zu können.

Der Bewertungsleitfaden enthält 25 Fragen. Sie können Ihre Antworten nach der Beantwortung der Fragen auswerten.



Bewertung Ihrer Antworten:

Jedes "Ja" ist 1 Punkt wert. Zählen Sie Ihre "Ja"-Antworten zusammen und verwenden Sie die nachstehende Auswertung, um Ihre unternehmerische Bereitschaft zu beurteilen.

20 - 25 Punkte

Sie sind bereit! Ihre Antworten deuten darauf hin, dass Sie auf dem besten Weg sind, Unternehmerin zu werden. Sie sind bereit, den nächsten Schritt zu tun.

15 – 20 Punkte

Ihre Antworten deuten darauf hin, dass Sie noch wachsen müssen, bevor Sie eine Unternehmensgründung in Betracht ziehen. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um Ihren Erfolg als Unternehmerin zu planen und vorzubereiten. Wenn Sie vor der Gründung eines Unternehmens mehr Geschäftserfahrung sammeln und Ihre Fähigkeiten ausbauen, wird sich das in der Zukunft sehr auszahlen.

10 – 15 Punkte

Es ist an der Zeit, die Situation neu zu bewerten. Ihre Antworten deuten darauf hin, dass Sie zusätzliche Recherchen und vielleicht eine persönliche Beratung benötigen, bevor Sie ein kleines Unternehmen gründen. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um Ihren Erfolg als Unternehmerin zu planen und vorzubereiten. Wenn Sie vor der Gründung eines Unternehmens mehr Geschäftserfahrung sammeln und Ihre Fähigkeiten ausbauen, wird sich das in der Zukunft sehr auszahlen.

0 – 10 Punkte

Die Gründung eines Unternehmens ist eine anspruchsvolle Herausforderung. Ihre Antworten deuten darauf hin, dass Sie möglicherweise etwas Zeit investieren müssen, um einige wichtige Fähigkeiten zu verbessern, die Sie bei der Gründung eines Unternehmens benötigen werden. Folgen Sie Ihren Interessen, bauen Sie Ihre Fähigkeiten aus und bilden Sie sich weiter. Zu einem späteren Zeitpunkt können Sie Ihr Interesse am Unternehmertum neu bewerten.

Beantworten Sie die folgenden Fragen:

Allgemein

1. Glauben Sie, Sie sind bereit für die Gründung eines Unternehmens?

JA	NEIN
----	------

2. Werden Sie von Ihrer Familie und Ihren Freunden in Ihrem Vorhaben unterstützt?

JA	NEIN
----	------

3. Haben Sie schon einmal in einem ähnlichen Unternehmen wie dem, das Sie gründen wollen, gearbeitet?

JA	NEIN
----	------

4. Würden Leute, die Sie kennen, sagen, dass Sie unternehmerisch talentiert sind?

JA	NEIN
----	------

5. Haben Sie jemals einen Kurs oder ein Seminar für Kleinunternehmen besucht?

JA	NEIN
----	------

6. Sind Sie eine Führungspersönlichkeit?

JA	NEIN
----	------

7. Treffen Sie gerne Ihre eigenen Entscheidungen?

JA NEIN

8. Bitten andere Sie um Hilfe bei der Entscheidungsfindung?

JA NEIN

9. Haben Sie Freude am Wettbewerb?

JA NEIN

10. Haben Sie Willenskraft und Selbstdisziplin?

JA NEIN

11. Planen Sie im Voraus?

JA NEIN

12. Mögen Sie Menschen?

JA NEIN

13. Kommen Sie mit anderen zurecht?

JA NEIN

14. Würden Leute, die Sie kennen, sagen, dass Sie kontaktfreudig sind?

JA NEIN

15. Ist Ihnen bewusst, dass die Führung eines eigenen Unternehmens möglicherweise mehr als 12 Stunden pro Tag, sechs Tage pro Woche und vielleicht auch an Sonn- und Feiertagen zu arbeiten erfordert?

JA	NEIN
----	------

16. Sind Sie körperlich in der Lage, das Arbeitspensum und den Zeitplan einer "Selbstständigen" zu bewältigen?

JA	NEIN
----	------

17. Verfügen Sie über die emotionale Stärke, mit Druck effektiv umzugehen?

JA	NEIN
----	------

18. Sind Sie bereit, bei Bedarf Ihren Lebensstandard vorübergehend zu senken, bis Ihr Unternehmen sicher etabliert ist?

JA	NEIN
----	------

19. Sind Sie bereit, einen Teil Ihrer Ersparnisse zu verlieren?

JA	NEIN
----	------

20. Wissen Sie, welche grundlegenden Fähigkeiten Sie benötigen, um ein erfolgreiches Unternehmen zu führen?

JA NEIN

21. Haben Sie diese Fähigkeiten?

JA NEIN

22. Fühlen Sie sich im Umgang mit einem Computer wohl?

JA NEIN

23. Haben Sie jemals in einer leitenden oder aufsichtsführenden Position gearbeitet?

JA NEIN

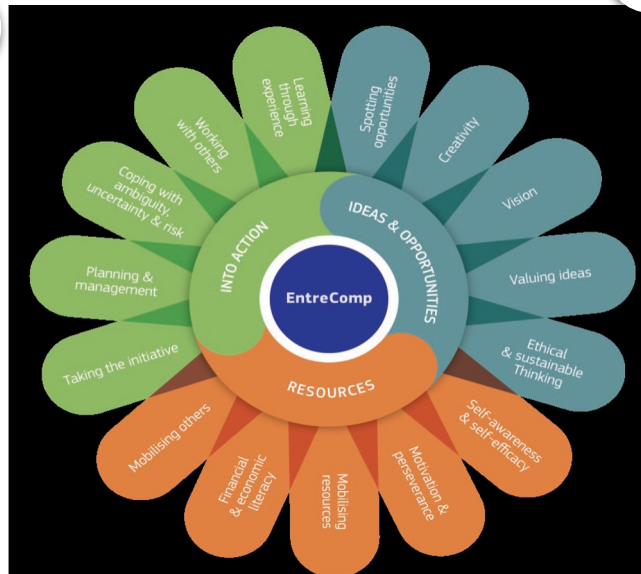
24. Glauben Sie, dass es Ihnen leicht fällt, Mitarbeitende einzustellen, zu disziplinieren und ihnen Aufgaben zu übertragen?

JA NEIN

25. Wenn Sie feststellen, dass Sie nicht über die erforderlichen Grundkenntnisse für Ihr Unternehmen verfügen, sind Sie dann bereit, Ihre Pläne zu verschieben, bis Sie die erforderlichen Kenntnisse erworben haben?

JA NEIN

Sie haben alle Fragen beantwortet! Zählen Sie nun die Punkte zusammen und schauen Sie sich das Ergebnis an.



03

Der EntreComp-Riese

Ziel des Tools

Die Teilnehmerinnen werden unterstützt, die 15 EntreComp-Fähigkeiten zu verstehen und darüber nachzudenken.

Zeit

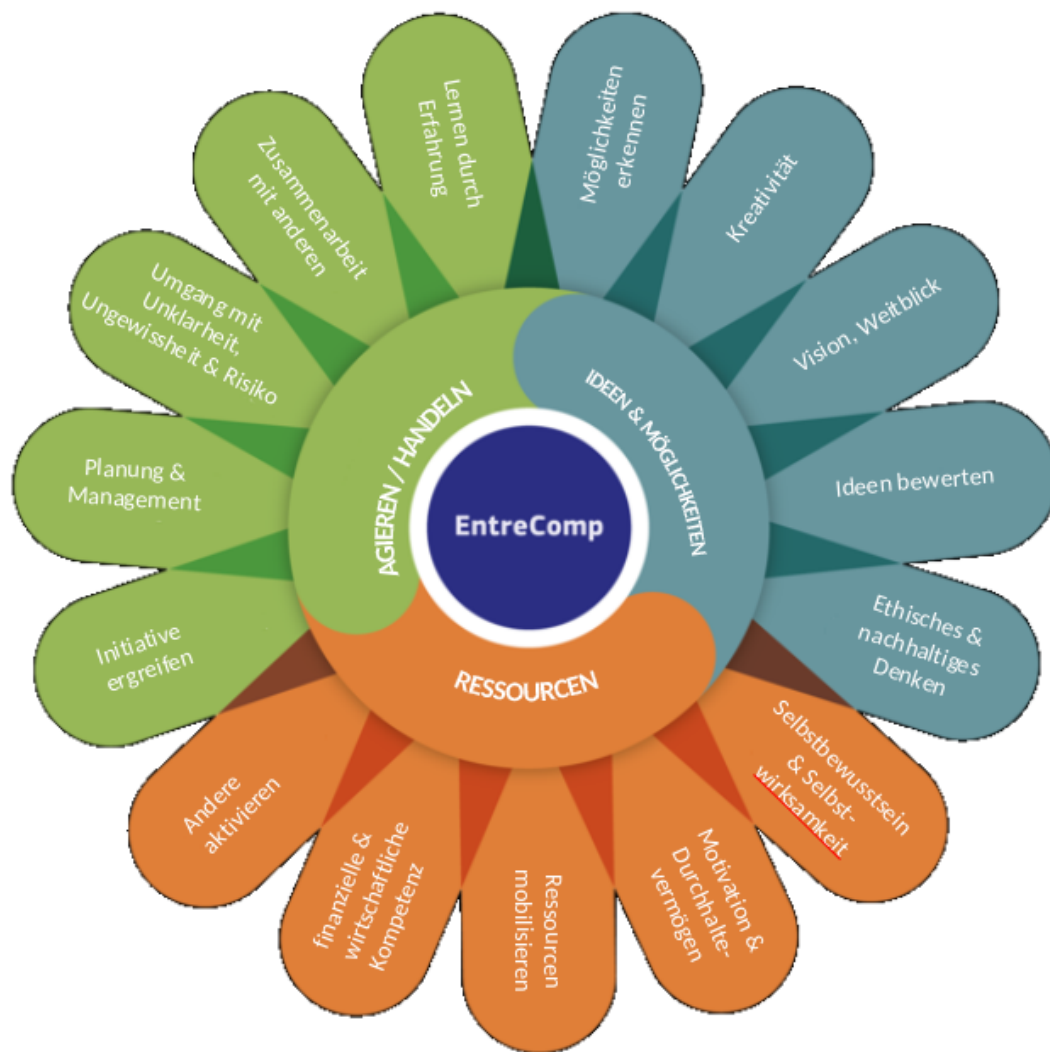
90 Minuten

Beschreibung

Ein einfaches und ansprechendes Instrument zur Visualisierung und Abbildung der EntreComp-Kompetenzen. Eine kreative Methode, die im EntreComp-Referenzrahmen aufgeführten Kompetenzen besser zu verstehen und an ihnen zu arbeiten.

Das von Maria Sourgiadaki entworfene Fünfeck aus Origami-Papier lässt sich zu einem Riesen auffalten, wobei jeder gefaltete Teil eine der 15 EntreComp-Kompetenzen darstellt. Der Entfaltungsprozess veranschaulicht die Metapher, wie Kompetenzen unsere Stärke ausmachen, und bringt den Migrantinnen auf ansprechende und einprägsame Weise die verschiedenen unternehmerischen Kompetenzen näher.

Das EntreComp-Modell





Der Hauptteil enthält die Ideen und Möglichkeiten.



Das Gesicht, die Arme und Beine sind die Ressourcenbereiche



Das Gehirn, die Hände und die Füße stellen die Handlungselemente dar.

Ihre Aufgabe als Ausbilderin/Ausbilder ist es, die Migrantinnen beim Aufbau des eigenen EntreComp-Riesens zu unterstützen.

Aktivität 1 (30 Minuten):

Stellen Sie kurz die europäische Definition von Unternehmertum und das Modell des EntreComp-Rads vor.

Aktivität 2 (20 Minuten):

Stellen Sie kurz den EntreComp Giant vor und bitten Sie die Teilnehmerinnen, eine Kopie zu zeichnen.

Aktivität 3 (30 Minuten):

Bitten Sie die TeilnehmerInnen, über jede der 15 Kompetenzen nachzudenken und jede davon auf der Grundlage ihrer eigenen Einschätzung zu benoten.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----



Aktion 4 (10 Minuten):

Fragen Sie jede Frau nach ihrer durchschnittlichen Punktzahl in jedem der drei Bereiche. Lassen Sie die Gesamtpunktzahl für jeden Bereich addieren und durch 5 teilen.

Beispiel: Maria gab sich im blauen Bereich **Ideen und Möglichkeiten** 5 Punkte für das Erkennen von Chancen, 7 Punkte für Visionen, 4 Punkte für Kreativität, 8 Punkte für Wertschätzung von Ideen, 6 Punkte für ethisches und nachhaltiges Denken. Maria hat insgesamt 30 Punkte erhalten, der Durchschnitt in diesem Bereich ist also 6.

IDEEN UND MÖGLICHKEITEN	RESSOURCEN	IN TATSACHE
6		

Dies ist eine neue Version von Entrecomp Giant, die wir auf der Grundlage unserer Bedürfnisse implementiert haben.

Quelle von EntreComp Giant: EntreComp into Action - McCallum E., Weicht R., McMullan L., Price A., EntreComp into Action: get inspired, make it happen (M. Bacigalupo & W. O'Keeffe Eds.) , EUR 29105 DE, Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg, 2018. ISBN 978-92-79-79360-8, doi:10.2760/574864, JRC109128



04

Wie bin ich? Kann ich mich in etwas wiedererkennen?

Erfasste Kompetenz

Selbstwahrnehmung, Selbstwirksamkeit und Kreativität

Ziel des Tools

Unterstützung der Teilnehmerinnen bei der Erstellung eines Profils von sich selbst und beim besseren Verständnis ihrer selbst.

Zeit

10 Minuten Einführung

30 Minuten Realisierung der Collage

3 - 4 Minuten für jede Teilnehmerin, um ihre Collage zu präsentieren

Wie bin ich? Kann ich mich in etwas wiedererkennen?

Beschreibung / Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer gibt den Teilnehmerinnen einige Zeitschriften oder Zeitungen mit Bildern von möglichen Situationen des täglichen Lebens.

Die Teilnehmerinnen wählen Bilder aus, die am besten zu ihrem Leben passen, zu dem, was sie mögen, wie sie sind, zu aktuellen oder vergangenen Erfahrungen, zu zukünftigen Wünschen ... und so weiter.

Sobald sie die Bilder ausgewählt haben, schneiden sie sie aus und erstellen eine Collage (sie können auch geschriebene Sätze hinzufügen).

Wenn die Collage fertig ist, erklärt jede Teilnehmerin sie der Gruppe und pinnt sie für alle sichtbar an die Wand.

Wie bin ich? Wie kann ich mich in etwas wiedererkennen?

Bewertungsraster für den Trainer

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Leistung der Teilnehmerin anhand der folgenden Bewertungsskala:

- 1: überhaupt nicht
- 2: ein wenig/kaum
- 3: regelmäßig
- 4: sehr häufig

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, Aspekte ihres Lebens neu zu gestalten (zu rekonstruieren)?

1	2	3	4
---	---	---	---

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, den Ereignissen ihres Lebens eine Ordnung zu geben?

1	2	3	4
---	---	---	---

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, den Ereignissen in ihrem Leben eine (auch neue) Bedeutung zu geben?

1	2	3	4
---	---	---	---

Wie bin ich? Wie kann ich mich in etwas wiedererkennen?

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, den Ereignissen in ihrem Leben einen (neuen) Wert beizumessen?

1	2	3	4
---	---	---	---

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, neue Aspekte über sich selbst zu entdecken (etwas Neues, das sich aus dem Reflexionsprozess ergab)?

1	2	3	4
---	---	---	---

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, anderen von sich zu erzählen?

1	2	3	4
---	---	---	---

-Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, neue Chancen/Möglichkeiten/Ziele in Betracht zu ziehen, die sie erreichen will?

1	2	3	4
---	---	---	---



05

Der Talente-Tauschmarkt

Erfasste Kompetenzen

Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit; andere mobilisieren; Chancen erkennen; Initiative ergreifen

Ziel des Tools

Insbesondere sollen Migrantinnen dabei unterstützt werden, ihre eigenen Stärken und Fähigkeiten zu erkennen. Sie werden angeregt, über sich selbst zu sprechen. Dabei werden ihre Kommunikationsfähigkeiten, ihr Selbstbewusstsein und ihr Selbstvertrauen verbessert.

Zeit

60 Minuten

Quelle: Dies ist eine neue Version des Tools Talent Exchange Market, das im Rahmen des von der Europäischen Kommission kofinanzierten Projekts "FORWARD, Competence portfolio and pedagogical tools to identify, recognise, validate and improve the competences acquired by migrant women in formal, non-formal and informal learning contexts" (n° 517538-LLP-1-2011-1-ES-GRUNDTVIG-GMP) umgesetzt wurde.

Der Talente-Tauschmarkt

Beschreibung / Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer erklärt den Teilnehmerinnen: *"Stellen wir uns eine Welt vor, in der wir kein Geld benutzen und in der wir alles, was wir brauchen, kaufen können, indem wir unsere Stärken/ Arbeit/ Talente oder einfach das, was wir gut können, zum Tausch anbieten. Welche Stärken/ Jobs/ Talente würden Sie anbieten?"*.

Die Trainerin/ der Trainer gibt einige praktische Beispiele, um die Übung verständlicher zu machen, und nennt so viele Aktivitäten und Kompetenzen wie möglich.

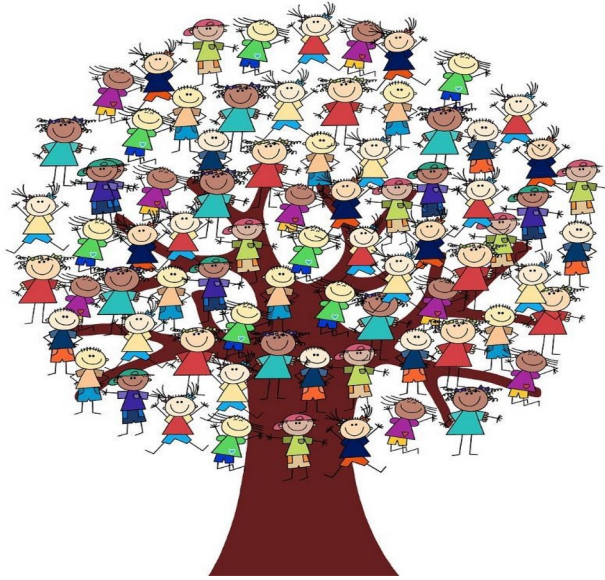
Dann wird jede Frau gebeten, ihre eigenen Angebote auf einen Zettel zu schreiben.

Danach jede Teilnehmerin gebeten, ihre Talente mit anderen auszutauschen und über ihre Angebote oder Vorschläge zu sprechen.

In dieser Phase muss die Trainerin/ der Trainer dem Gespräch aufmerksam zuhören, um nachstehendes Beobachtungsraster auszufüllen.

Beobachtungsschema für Trainerinnen

Name der Teilnehmerin	Sie ist in der Lage, ihr Talent zu identifizieren Ja?/nein?	Sie ist in der Lage, ihre Talente differenziert zu bewerten (sie erkennt die zwei wichtigsten ihrer Talente, die sie auf dem Markt anbieten könnte) Ja?/ Nein?	Sie ist in der Lage, anderen zu präsentieren, worin sie gut ist. Ja?/ Nein?	Sie ist in der Lage, ihre eigenen Talente „zu verkaufen“. Ja?/Nein?
1				
2				
3				
3				
5				



06

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Erfasste Kompetenzen

Selbstwahrnehmung und Selbstwirksamkeit; Initiative ergreifen; mit anderen zusammenarbeiten; mit Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko umgehen

Ziel des Tools

Unterstützung der Frauen bei der Ermittlung der strukturellen, persönlichen und kompetenzbezogenen Faktoren, die ihre individuelle Situation beeinflussen.

Sensibilisierung für häufig auftretende Probleme und Strategien unter den Migrantinnen.

Stärkung der individuellen und kollektiven Initiative und Unterstützung unter den Migrantinnen.

Zeit

120 Minuten

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Beschreibung / Wie funktioniert es? (1)

Die Moderatorin bittet die Frauen, über die Dinge nachzudenken, die sie in ihrem Leben erreichen möchten (z. B. einen Job, ein schönes Haus, Kinder usw.).

Sie machen eine Liste mit all ihren Wünschen.

Dann denken sie über mögliche Hindernisse bei der Verwirklichung ihrer Träume nach (z. B. dass sie keine Arbeit finden können, weil es auf dem Arbeitsmarkt derzeit viel Konkurrenz gibt).

Nachdem alle Frauen über ihre Träume und Hindernisse nachgedacht haben, teilen die Teilnehmerinnen ihre Gedanken in der Klasse mit und der Moderator sammelt die Ideen in der folgenden Tabelle:

Was wir tun wollen	Was uns hindert, es zu tun




Auf diese Weise können die Frauen feststellen, dass viele der Wünsche und Schwierigkeiten von mehreren Teilnehmerinnen der Gruppe geteilt werden.

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Beschreibung / Wie funktioniert es? (2)

Dann benennt der Moderator die Hindernisse, die sich während der Sitzung herauskristallisiert haben, und ordnet sie in drei Gruppen ein: persönliche Faktoren, strukturelle Faktoren und Kompetenzfaktoren (siehe Tabelle 1 als Beispiel).

Der Moderator erklärt die drei Arten von Elementen in einfachen Worten:

-  ● **Strukturelle Faktoren:** Dinge, die viele von uns teilen und die wir individuell nicht ändern können, die aber mit der Zeit durch kollektives Handeln verändert werden können. Der Moderator kann anmerken, dass es offensichtlich sehr verbreitet ist, dass wir viele der Dinge, die wir wollen, nicht haben können.
-  ● **Persönliche Faktoren:** Dinge, die mit unserer individuellen Situation zusammenhängen und die wir vielleicht ändern können oder auch nicht. Sie können auch mit strukturellen Faktoren verbunden sein.
-  ● **Kompetenzfaktoren:** Dinge, die etwas über unser individuelles Wissen, unsere Fähigkeiten und Einstellungen aussagen und die wir ändern können.

Dies wird den Frauen helfen, zu verstehen, was sie in ihrem Leben ändern können und womit sie verhandeln können sollten.

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Beschreibung / Wie funktioniert es? (3)

Aus geschlechtsspezifischer und interkultureller Sicht wird ein besonderer Schwerpunkt auf Ungleichheiten im Zusammenhang mit der Diskriminierung aufgrund des Geschlechts und der Herkunft gelegt, die die persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten von Frauen einschränken.

Diese Analyse ist nützlich, um die Beschäftigungsfähigkeit, Möglichkeiten und Grenzen beim lebenslangen Lernens, für die persönliche Entwicklung, die soziale Inklusion und eine Vielzahl von Kontexten und Situationen zu bewerten.

Nachdem alle Faktoren identifiziert wurden, eröffnet die Moderatorin eine Diskussion darüber, was die Teilnehmerinnen tun können, um die verschiedenen aufgelisteten Hindernisse zu überwinden, und erstellt eine Liste an der Tafel.

So können die Teilnehmerinnen beginnen, ihre individuellen Ziele in Bezug auf ihr persönliches Projekt zu erkennen.

Es wird den Teilnehmerinnen dabei helfen zu erkennen, dass strukturelle Schwierigkeiten durch die Entwicklung individueller Kompetenzen ausgeglichen werden können und welche Arten kollektiver Maßnahmen zum Abbau struktureller Ungleichheiten beitragen können.

Siehe die Beispiele auf der nächsten Seite



Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Beschreibung / Wie funktioniert es? (4)

Beispiele

Tabelle 1: Strukturelle, Persönliche und kompetenzbezogenen Faktoren

Strukturelle Faktoren	Persönliche Faktoren	Kompetenz-Faktoren
Wirtschaftskrise	Muss mich um 3 Kinder kümmern, keine Unterstützung	Kann keinen PC benutzen

Tabelle 2: Was ist zu tun bei den verschiedenen Faktoren

Faktor	Typ des Faktor	Was ist zu tun
Wirtschaftskrise	Struktureller Faktor	Sich informieren über die Situation, Sorgen und Hilfsstrategien mit anderen Personen teilen
Muss mich um 3 Kinder kümmern, keine Unterstützung	Persönlicher Faktor	Eine Freundin bitten, sich zeitweise um die Kinder zu kümmern
Kann keinen PC benutzen	Kompetenzfaktor	Versuchen, einen kostenfreien PC-Kurs zu finden, meine Tochter bitten, es mir beizubringen

Quelle: Dies ist eine neue Version des Tools Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Integration beeinflussen, das im Rahmen des von der Europäischen Kommission kofinanzierten Projekts "FORWARD, Competence portfolio and pedagogical tools to identify, recognise, validate and improve the competences acquired by migrant women in formal, non-formal and informal learning contexts" (n° 517538-LLP-1-2011-1-ES-GRUNDTVIG-GMP) umgesetzt wurde.

Strukturelle, persönliche und kompetenzbezogene Faktoren, die die Eingliederung beeinflussen

Bewertungsraster für die Trainerin/ den Trainer
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Leistung der Teilnehmerin anhand der folgenden Bewertungsskala:

- 1: Überhaupt nicht
- 2: kaum
- 3: ständig
- 4: sehr beständig

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, Hindernisse zu erkennen, die nur von ihr selbst abhängen, und Hindernisse, die von externen Faktoren abhängen?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, sich ein Ziel in Bezug auf die strukturellen Faktoren zu setzen?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, sich ein Ziel in Bezug auf die persönlichen Faktoren zu setzen?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, sich eine Aufgabe in Bezug auf die Kompetenzfaktoren zu stellen?

1	2	3	4
---	---	---	---



07

Du auf dem Cover

Erfasste Kompetenzen

Visionen; Wertschätzung von Ideen

Ziel des Tools

Anregung zum Nachdenken über Zukunftsperspektiven (auch "out of the box")

Zeit

60 Minuten

Beschreibung




Das Tool hilft Migrantinnen, über ihre eigenen Erwartungen zu sprechen, ohne zu urteilen. Die Trainerin/ der Trainer erhält sehr gute Einblicke in die eigenen Erwartungen der Frauen.

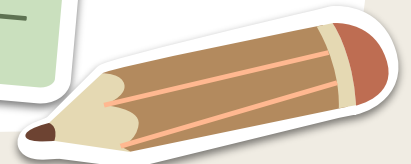
07

Du auf dem Cover

Wie funktioniert es?

Stellen Sie sich vor, Sie sind zwei Jahre in der Zukunft. Eine wichtige Zeitschrift hat gerade einen großen Artikel über Sie veröffentlicht, mit einem langen Interview und einem lächelnden Titelbild. Herzlichen Glückwunsch!

-  Wie lautet der Name der Zeitschrift? Wählen Sie eine bestehende Zeitschrift, Zeitung oder Fernsehsendung aus, in der Sie erscheinen möchten.
-  Was ist Ihr Service, Ihre Dienstleistung? Warum wird über Sie gesprochen?
-  Schreiben Sie einige kleine Teile des Gesprächs auf.



Du auf dem Cover

Nachbesprechung

Auf der Grundlage dessen, was die Teilnehmerinnen Ihnen gesagt haben, werden Sie als Trainerin/ Trainer gebeten, die folgende Tabelle auszufüllen:

Angesprochener Wirtschaftszweig	
Kurze Beschreibung der Haupttätigkeit	
Erbrachte Leistung (welche Bedürfnisse/Probleme der potenziellen Kunden/Klienten oder der Gesellschaft werden berührt)	
Was ist die vorgeschlagene Innovation?	
Nachhaltige Hauptaspekte/Faktoren.	

Bewertungsraster für die Trainerin/ den Trainer
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Leistung der Teilnehmerin anhand der folgenden Bewertungsskala:

- 1: gar nicht
- 2: ein wenig (kaum)
- 3: gleichmäßig
- 4: sehr konstant

Du auf dem Cover

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, sich eine allgemeine Vorstellung von ihrem potenziellen künftigen Unternehmen zu machen?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, sich die Anstrengungen und praktischen Maßnahmen vorzustellen, die ihr Unternehmen zum Erfolg führen können?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, die potenziellen Elemente herauszuarbeiten, durch die sich ihr Unternehmen von anderen unterscheidet?

1	2	3	4
---	---	---	---

- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, nachhaltige Elemente (sozial und ökologisch) ihres Unternehmens zu identifizieren?

1	2	3	4
---	---	---	---



08

Die Absichtserklärung

Erfasste Kompetenzen

Visionen; Initiative ergreifen

Ziel des Tools

Eine freie Reflexion darüber anregen, was die Teilnehmerin tun möchte.

Zeit

60 Minuten

Beschreibung

Das Tool ist geeignet, dass die Migrantin darüber nachdenkt, was sie zu tun oder zu erreichen hofft und dieses kommuniziert. Anstatt bei „Null“ anzufangen, wird sie durch die folgenden einfachen Schritte bei der Erstellung ihrer eigenen Erklärung unterstützt.

Die Absichtserklärung

Wie funktioniert es?

Als Trainerin/ Trainer führen Sie das Tool einfach mit den folgenden Sätzen ein:

"Stellen Sie sich vor, Sie sind wirtschaftlich unabhängig und können das Leben führen, das Sie immer wollten. Notieren Sie Ihre Gedanken in der untenstehenden Tabelle."

AKTIVITÄT	MENSCHEN	HILFE
<i>Beschreiben Sie 3 oder 4 Aktivitäten, die Sie besonders gerne machen möchten.</i>	<i>Beschreiben Sie Menschen (oder eine Gruppe von Menschen), mit denen Sie gerne Ihre Zeit verbringen würden.</i>	<i>Wie können Sie für andere hilfreich sein? Beschreiben Sie mit 3 oder 4 Verben die konkreten Maßnahmen, die Sie ergreifen möchten, um anderen zu helfen.</i>

Bilden Sie als Grundlage für Ihre Absichtserklärung Sätze, indem Sie den unten stehenden Rahmen verwenden:

<i>Ich möchte gerne</i>	<i>helfen</i> (Verb)	<i>Menschen</i> (name)	<i>durch diese Tätigkeit.</i>

Versuchen Sie nun, die Ideen aus der obigen Liste zu konkreten Aktionen zu kombinieren, zum Beispiel: *Ich möchte älteren Menschen in meiner Nachbarschaft helfen, indem ich ihnen vorlese und mit ihnen spazieren gehe.*

Die Absichtserklärung

Bewertungsraster für die Trainerin/ den Trainer
Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen zur Leistung der Teilnehmerin mit der folgenden Bewertungsskala:

- 1: Überhaupt nicht
 - 2: etwas (kaum)
 - 3: durchgängig/ konsequent
 - 4: sehr durchgängig/ sehr konsequent
- Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, ihre Interessensgebiete zu identifizieren?
 - Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, Aktivitäten zu identifizieren, in denen sie gut ist?
 - Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, den Beitrag zu erkennen, den sie leisten könnte, indem sie andere unterstützt oder etwas für andere tut?
 - Inwieweit war die Teilnehmerin in der Lage, die Personen einzugrenzen, die am meisten von ihrer Aktion/Initiative profitieren können?



09 Ich wäre eine Künstlerin gewesen

Erfasste Kompetenz

Motivation und Durchhaltevermögen; Bewältigung von Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko; Lernen durch Erfahrung

Ziel des Tools

Anregung der Teilnehmer zur Reflexion über die aktuelle Situation, die Bereitschaft und die Kraft, sie zu verändern

Zeit

45 Minuten

Beschreibung

Mittels des Liedes werden die Teilnehmerinnen dazu angeregt, über ihre eigene Situation und über ihre Probleme nachzudenken, und über die Kraft, die sie in sich tragen, um sie zu ändern und etwas anderes in Angriff zu nehmen.

Ich wäre eine Künstlerin gewesen

Wie funktioniert es?

Lassen Sie die Migrantin das Lied anhören und bitten Sie sie dann, anhand der unten stehenden Tabellen darüber nachzudenken.

Helfen Sie ihr, indem Sie den Text gemeinsam lesen und unterstützen Sie sie bei Verständnisfragen und Unklarheiten zur Bedeutung.

Was denken Sie über dieses Lied? Welche Eindrücke haben Sie gewonnen? Welches ist Ihrer Meinung nach das Hauptthema des Liedes?

Wie hängen Ihrer Meinung nach die Probleme im Lied mit den Problemen zusammen, die Sie jetzt haben? Inwiefern sind die Probleme im Lied mit dem Hauptthema Ihrer Arbeitssituation verbunden?

Ich wäre eine Künstlerin gewesen

Lied : Le blues du businessman

Link zum Lied : <https://www.youtube.com/watch?v=9I6WbsZYRnc>

Englischer Text des Liedes :

I'm successful in business

I'm successful in love

I often change my secretary

My office is at the top of a tower

From there I see the city upside down

From there I control my universe

I spend half my life in the air

Between New York and Singapour

I always travel in first class

I have my secondary residence

In all the Hiltons of the Earth

I can't stand poverty

...

Weiter zur nächsten Seite



Ich wäre eine Künstlerin gewesen

...

Are you happy at least?

I'm not happy but I look it

I lost my sense of humour

Since I have business sense

I made it and I'm proud of it

In fact, I only have a single regret

I'm not doing what I wanted to do

What do you want old friend?

In life we do what we can

Not what we want...

I wanted to be an artist

To be able to do my act

When the plane lands on the runway

In Rotterdam or in Rio

...



09 Ich wäre eine Künstlerin gewesen

...

I wanted to be a singer

To be able to scream who I am

I wanted to be a writer

To be able to fabricate my life (bis)

I wanted to be an actor

To change skin everyday

And to be able to think I'm handsome

On a big coloured screen (bis)

I wanted to be an artist

To have the world to remake

To be able to be an anarchist

And live like a millionaire (bis)

I wanted to be an artist

To be able to say why I exist



Ich wäre eine Künstlerin gewesen

Bitte beachten Sie: Dieses Lied ist möglicherweise nicht für alle Teilnehmerinnen geeignet. Es liegt an jeder Trainerin/ jedem Trainer die Eignung zu beurteilen. Alternativ kann die Kursleitung das Lied durch ein anderes Lied ersetzen, das für die jeweilige Zielgruppe möglicherweise besser geeignet ist. Das Ziel und der Prozess der Umsetzung des Tools ändern sich nicht.



10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Erfasste Kompetenzen

Eigeninitiative, Planung und Management, Zusammenarbeit mit anderen, Umgang mit Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko, Mobilisierung von Ressourcen, finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz.

Ziel des Tools

In der Lage sein zu verstehen, wie man finanzielle Ziele definiert und festlegt, bevor man ein Unternehmen gründet, indem man einen Entwurf eines Finanzplans für die Geschäftsidee erstellt. Ein Einstiegsinstrument, um die finanzielle Seite des Unternehmertums zu verstehen und herauszufinden, ob die eigene Geschäftsidee finanziell tragfähig ist. In diesem Workshop wird geübt, wie man ein einfaches Startbudget für ein zukünftiges Unternehmen erstellt.

Zeit

45-60 Minuten.

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Beschreibung / Wie funktioniert es?

Beschreibung:

Dieser Workshop richtet sich an erwachsene Migrantinnen (im Alter von 20 bis 50 Jahren), die eine Geschäftsidee und eine Vorstellung davon haben, wie sie den Preis und die Kosten ihres Produkts/ihrer Dienstleistung einschätzen können, die Ideen zu Marketingoptionen, Wettbewerbern und den finanziellen Rahmenbedingungen des Marktes haben, in den sie eintreten wollen.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer erklärt die unten dargestellten grundlegenden Teile eines Geschäftsbudgets, was sie bedeuten und die verschiedenen Optionen in jedem Teil. Die Gruppe oder Einzelperson beantwortet zunächst eine Reihe von Fragen zu einem Teil, der mit ihrer Geschäftsidee zusammenhängt. Dann füllen sie Budgetvorlagen für jeden Teil aus und beantworten eine Reihe von Fragen auf der Grundlage der Finanzvorlagen. So können sie abschätzen und bewerten, wie viel Geld ihre Geschäftsidee benötigt und in welchem finanziellen Stadium sie sich heute befinden.

Bestandteile eines Geschäftsbudgets

- 1: Preisgestaltung
- 2: Verkaufsbudget
- 3: Marketing-Budget
- 4: Startbudget

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

1: Preisgestaltung

Bei der Preisgestaltung geht es um die schwierige Kunst, den richtigen Preis für Ihre Produkte/Dienstleistungen festzulegen. Die richtige Preisgestaltung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen.

Anschaffungskosten/ sonstige Kosten:

Beantworten Sie die folgenden Fragen, vorzugsweise schriftlich:

- Wie hoch sind die Kosten für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung in Form von Beschaffungskosten und/oder Kosten, die anfallen, bis es zum Verkauf bereit ist?
- Welche anderen Kosten werden Ihrer Meinung nach für Ihr Unternehmen anfallen? Miete? Gehälter? Personal? Strom?
- Welches Einkommen stellen Sie sich pro Monat vor? Pro Jahr?
- Wie viel müssen Sie für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung verlangen, damit Sie das angestrebte Einkommen erzielen?
- Was glauben Sie, sind die Kunden bereit, für Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zu bezahlen?
- Wie hoch sind die Kosten für gleichwertige/ähnliche Produkte/Dienstleistungen bei der Konkurrenz?

Weiter zur nächsten Seite



10a Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

2: Verkaufsbudget

Versuchen Sie, ein Umsatzbudget für ein Jahr zu erstellen! Berücksichtigen Sie bei der monatlichen Umsatzplanung alle saisonalen Schwankungen. Manche Monate können schlechter sein als andere und manche besser, wie z. B. Ferienzeiten oder der Weihnachtsmonat. Außerdem kann der Umsatz in den ersten Monaten etwas schleppend sein. Es spielt keine Rolle, ob Sie mit den Zahlen richtig oder falsch liegen. Wichtig ist, dass Sie eine Schätzung vornehmen! Erwarteter Umsatz: Wie viele Produkte können Sie Ihrer Meinung nach pro Monat verkaufen?

Umsatz – Kosten = Gewinn!

Sales - Costs = Profit!

Month	Jan	March	Apr	May	June	July	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Erwartete Umsätze Expected Sales											
Erwartete Kosten Expected Costs											
Gewinn Profit											

P.S. When you start your business you will also have to consider costs of VAT and taxes. Make sure to be aware of those in your local market.

PS: Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, müssen Sie auch die Kosten für Mehrwertsteuer und Steuern berücksichtigen. Achten Sie darauf, dass Sie diese in Ihrem lokalen Markt kennen.

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

3: Marketing- Budget

Was ist ein Marketingbudget?

Es ist wichtig, dass Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt vorstellen!
Es geht darum, einen Aufmerksamkeitswert zu erzielen, der es den Kunden ermöglicht, Sie zu finden.

Fragen zum Thema Marketingplan

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im ersten Jahr der Geschäftstätigkeit bekannt machen? Seien Sie bei Ihrem Marketingplan realistisch - es braucht Zeit, um bekannt zu werden und sich zu etablieren!

Werden Sie Ihre Dienstleistungen und/oder Produkte verkaufen?

Wie viel können Sie in das Marketing investieren?

Wo werden Sie für Ihr Unternehmen werben?

Brauchen Sie eine Website für Ihr Unternehmen?

Soziale Medien und Social-Media-Kampagnen?

Planen Sie, auf Ausstellungen für Ihr Unternehmen zu werben? Über Mundpropaganda? In Artikeln/Zeitungen?

Denken Sie daran, Ihr Netzwerk für das Marketing zu nutzen! Finden Sie heraus, wie viel jede Aktivität kostet. Schreiben Sie das in Ihr Budget!
Schreiben Sie Monat für Monat auf, welche verschiedenen Aktivitäten und Maßnahmen Sie zu nutzen gedenken.

Weiter zur nächsten Seite



Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

3: Marketing- Budget

Was ist ein Marketingbudget?

Es ist wichtig, dass Sie Ihr Unternehmen auf dem Markt vorstellen!
Es geht darum, einen Aufmerksamkeitswert zu erzielen, der es den Kunden ermöglicht, Sie zu finden.

Fragen zum Thema Marketingplan

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im ersten Jahr der Geschäftstätigkeit bekannt machen? Seien Sie bei Ihrem Marketingplan realistisch - es braucht Zeit, um bekannt zu werden und sich zu etablieren!

Werden Sie Ihre Dienstleistungen und/oder Produkte verkaufen?

Wie viel können Sie in das Marketing investieren?

Wo werden Sie für Ihr Unternehmen werben?

Brauchen Sie eine Website für Ihr Unternehmen?

Soziale Medien und Social-Media-Kampagnen?

Planen Sie, auf Ausstellungen für Ihr Unternehmen zu werben? Über Mundpropaganda? In Artikeln/Zeitungen?

Denken Sie daran, Ihr Netzwerk für das Marketing zu nutzen! Finden Sie heraus, wie viel jede Aktivität kostet. Schreiben Sie das in Ihr Budget!
Schreiben Sie Monat für Monat auf, welche verschiedenen Aktivitäten und Maßnahmen Sie zu nutzen gedenken.

Weiter zur nächsten Seite



10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Umsatz-Kosten-Gewinn

Monat	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez
Erwarteter Umsatz												
Erwartete Kosten												
Profit/ Gewinn												

PS: Wenn Sie Ihr Unternehmen gründen, müssen Sie auch die Kosten für Mehrwertsteuer und Steuern berücksichtigen. Informieren Sie sich über diese Kosten auf Ihrem lokalen Markt.

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

4: Startbudget

Startbudget

Investitionen	Kosten
Büro/Miete	
Werkzeuge/ Maschinen/ Produktion	
Inventar/Computer/ Möbel	
Marketing	
Sonstige Kosten	
Summe der Investitionen	

Kapital	Betrag
Betriebskapital (Ersparnisse)	
Darlehen	
Finanzierung	
Sonstiges Kapital (Nebenjob, sonstiges Einkommen)	
Summe des Kapitals	

10a

Workshop zur Finanziellen Allgemeinbildung: Das Geschäftsbudget

Fragen zur Beantwortung/Diskussion nach der Übung:

Stimmen Ihre Investitionskosten mit Ihrem Kapitalbetrag überein?

Haben Sie mehr Investitionskosten oder mehr Kapital?

Davon hängt ab, ob Sie finanziell in der Lage sind, Ihr Unternehmen zu eröffnen.

Auswertung/Diskussion nach dem Workshop:

Haben Sie eine gute Vorstellung davon, wie viel Geld Sie pro Jahr verdienen werden im Vergleich zu dem, was Sie pro Jahr in Ihr Unternehmen investieren müssen?

Haben Sie eine gute Vorstellung davon, wie viel Ihr Marketing Sie kosten wird?

Wissen Sie genau, wie viel Startkapital Sie benötigen und welche Investitionen Sie tätigen müssen?

Sind Sie finanziell in der Lage, Ihr Unternehmen zu eröffnen?
Wenn nicht, warum?



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Erfasste Kompetenz

Finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz; Initiative ergreifen; Planung und Management; Umgang mit Ungewissheit, Mehrdeutigkeit und Risiko; Mobilisierung von Ressourcen

Ziel des Tools

Stärkung der Sicherheit bei den täglichen Finanzgeschäften

Zeit

120 Minuten – abhängig von der Anzahl der gezeigten Videos, der Anzahl der eingesetzten Spiele und davon, wie sehr die Lehrkraft auf die abschließende Reflexion eingehen möchte.

10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Beschreibung

Der Workshop richtet sich an erwachsene Migrantinnen (im Alter von 20 bis 50 Jahren) mit unterschiedlichem Beschäftigungsstatus und zielt darauf ab, mit Hilfe eines Finanzspiels ihr Vertrauen in alltägliche Finanzgeschäfte zu verbessern.

Der Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung ist eine flexible Aktivität und die Durchführung kann auf das Kompetenzniveau der Lernenden und der Trainerin/ des Trainers zugeschnitten werden.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer muss einige YouTube-Videos (zum Thema Finanzen) finden, Papier/Ausdrucke, Stifte bereitstellen und sich für ein Spiel zur finanziellen Bildung entscheiden, das den Lernenden während des Workshops angeboten wird.

Video-Beispiele:

<https://www.youtube.com/watch?v=swXHv0khiWY>

<https://www.youtube.com/watch?v=q5JWp47z4bY>

<https://www.youtube.com/watch?v=4j2emMn7UaI>

Es ist wichtig, dass die Aktivität klar zu erklären, geduldig zu sein (da die Lernenden unterschiedliche IT-Kenntnisse haben können), genügend Zeit für die Erklärung und Diskussion des Themas einzuplanen und verschiedene Lehrkanäle (Videos, Audio, gedrucktes Material) zu verwenden.

Weiter zur nächsten Seite



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Der Workshop ist in 5 Teile gegliedert.

Die Lernenden sehen sich einige kurze Videos an, um das Thema besser zu verstehen. Sie erhalten vorab einige Materialien, die die Grundlagen der Finanziellen Bildung erklären (was ist das, warum ist es im Alltag wichtig zu wissen, wie man mit Geld umgeht, was sind die Steuern, warum müssen wir Rechnungen bezahlen, Zweck der Banken usw.).

Teil 1:

Nach Einführung in das jeweilige Thema (Budgetierung, Bankwesen, Kredite/Kreditkarten, Einkaufen usw.) erklären/teilen die Teilnehmerinnen ihre Erfahrungen mit dem Umgang mit Geld und dem Wissen über finanzielle Angelegenheiten.

Teil 2:

Die Trainerin/ der Trainer zeigt den Lernenden ein Online-Finanzspiel (z.B. zum Thema Haushalt, Sparen, Kredite, wie „The Budget-Game“) und erklärt die Regeln.
Link zu einigen Spielen:

Teil 3:

<https://natwest.mymoneysense.com/students/students-8-12/the-budget-game/>
<https://natwest.mymoneysense.com/parents/games-interactive/starting-a-business-uk/>

Weiter zur nächsten Seite



10b

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Spiel

Die Lernenden spielen das Spiel.

Teil 4:

Die Sitzung endet mit einer Diskussion über die Beobachtungen, die während des Spielens gemacht wurden, und darüber, wie diese auf das reale Leben der Teilnehmerinnen übertragen werden können.

Teil 5:

Dies ist eine neue Version des Tools, das wir auf der Grundlage unserer Bedürfnisse implementiert haben.

Quelle: Erasmus+ Projekt FLIP IDEAL - Flipped Learning in Adult Education - KA2 strategic partnership project in adult education (2018-2020)- <https://www.flipideal.org/>

10c

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Erfasste Kompetenz:

Finanzielle und wirtschaftliche Kompetenz; Eigeninitiative; Motivation; Planung und Management; Umgang mit Ungewissheit, Zweideutigkeit und Risiko; Mobilisierung von Ressourcen.

Ziel des Tools:

In der Lage sein zu verstehen, wie man finanzielle Ziele für die Organisation einer Klassenparty definiert und festlegt. Es ist ein Einstiegsinstrument dafür, den finanziellen Teil der Planung einer Veranstaltung zu verstehen und zu prüfen, ob die Partyidee in der Realität finanziell umgesetzt werden kann. In dieser Übung wird die Erstellung eines Budgets für ein Klassenfest geübt.

Zeit:

30 Minuten

Beschreibung:

Die Übung richtet sich an erwachsene Migrantinnen (Gruppe von 8-15 Personen), die keine oder nur sehr begrenzte Kenntnisse über die finanziellen Aspekte eines Unternehmens haben.

Wie funktioniert es?

Die Trainerin/ der Trainer erklärt, dass jede Kleingruppe einen Finanzplan für eine Klassenparty erstellen wird (d.h. eine Party für die Klasse, an der sie gerade teilnehmen). Die Trainerin/ der Trainer stellt auch die grundlegenden Teile der Budgetplanung für die Party vor. Die Gruppe entwickelt zunächst die Idee für die Party und füllt dann die Tabellen zur Planung der Kosten und Einnahmen aus. Am Ende präsentiert jede Gruppe kurz ihren Partyplan.

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Lasst uns eine Klassenparty planen!

1. Schritt:

Entwerfen Sie Ihre eigene Idee für eine Klassenparty. Wird es eine Dinnerparty sein? Vielleicht eine Themenparty? Eine Party mit einem Überraschungseffekt? Oder eine Party zum Ende des Schuljahres?

2: Schritt

Kosten sind der Betrag, der bezahlt oder ausgegeben werden muss, um etwas zu kaufen oder zu erhalten.

Denken Sie über die folgenden Fragen nach:

- Welche Kosten werden Ihrer Meinung nach für die Organisation der Party anfallen?
- Haben Sie vor, Geld für Werbung für die Party auszugeben?
- Wie viel werden Sie für die Organisation der Party ausgeben?

Erstellen Sie einen Kostenplan - überlegen Sie, welche Kosten anfallen und schätzen Sie den Betrag in €.

<u>Art der Kosten</u> (z. B. Miete, Catering, Werbegeschenke)	<u>Kosten in €.</u>
<u>Insgesamt:</u>	

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Einnahmen ist das Einkommen, die Zahlung, die Sie erhalten, um die Kosten zu decken und einen Gewinn zu erzielen.

Denken Sie über die folgenden Fragen nach:

- Wie werden Sie das Geld (oder die Dinge, die Sie brauchen) bekommen? Wer kann Ihnen dabei helfen?
- Planen Sie, am Ende einen Gewinn zu erzielen?
- Wie können Sie vermeiden, dass Sie am Ende einen Verlust erleiden?
- Sind die Partygäste bereit, für die Party zu bezahlen? Oder planen Sie, dass kein Eintritt verlangt wird?

Erstellen Sie eine Einnahmenübersicht - überlegen Sie, welche Arten von Einnahmen Sie für die Organisation der Party erzielen können, und schätzen Sie den Betrag in Euro

<u>Art der Einnahmen</u>	<u>Betrag in Euro</u>
<u>insgesamt</u>	

<u>Kosten - Einnahmen = Gewinn</u> <u>+ / Verlust -</u>	
--	--

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Wenn die Übung beendet ist, fordert die Trainerin/der Trainer die Teilnehmerinnen auf, kurz über die Übung nachzudenken und einige Fragen zu beantworten.

Selbstbeurteilung für Teilnehmerinnen

Denken Sie über die Übung nach und wie sie für Sie war. Bitte geben Sie anhand dieser Skala an, inwieweit Sie den folgenden Aussagen zustimmen:

- 1 - stimme überhaupt nicht zu
- 2 - stimme eher nicht zu
- 3 - stimme eher zu
- 4 - stimme völlig zu

Ich konnte mich aktiv an der Entwicklung der Idee für die Party beteiligen

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich war in der Lage, die Kosten für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Ich war in der Lage, die Einnahmen für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich war in der Lage, mich aktiv an der Planung und Schätzung der Kosten und Einnahmen für die Party zu beteiligen.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich habe während der Übung meine Führungsqualitäten unter Beweis gestellt.

1	2	3	4
---	---	---	---

Ich habe während der Übung meine Kreativität unter Beweis gestellt.

1	2	3	4
---	---	---	---

Workshop zur finanziellen Allgemeinbildung: Das Partybudget

Bewertungsraster für Trainerinnen/ Trainer

1 - stimme überhaupt nicht zu

2 - stimme eher nicht zu

3 – stimme eher zu

4 - stimme voll und ganz zu

Die Teilnehmerinnen waren in der Lage, Ideen für die Party zu entwickeln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Die Teilnehmerinnen waren in der Lage, die Kosten für die Organisation der Party zu ermitteln.

1	2	3	4
---	---	---	---

Die Teilnehmerinnen konnten die Einnahmen für die Organisation der Party ermitteln.

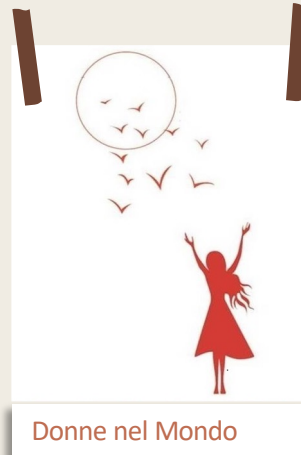
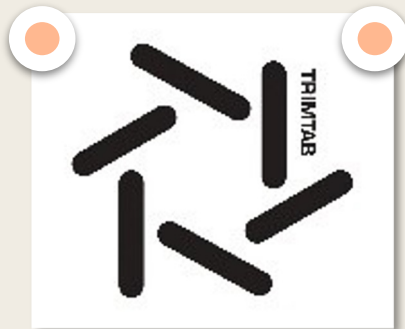
1	2	3	4
---	---	---	---

Zusätzliche Kommentare/Feedback über die Aktivität und die Teilnahme der Frauen:



EMPOWER

Die Partner



Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

