

# EMPOWER

**Poticanje žena migrantkinja da  
iskoriste svoje potencijale i  
mogućnosti u svijetu  
preduzetništva**

**Katalog  
pomagala za  
ocjenjivanje i  
samoprocjenu**



Co-funded by  
the European Union





*The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein*

*Podrška Europske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja odobravanje sadržaja koji odražava stavove samo autora, te se Komisija ne može smatrati odgovornom za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u njoj.*

# Sadržaj

01

## Šta je EMPOWER?

Uvod i objašnjenje šta je projekat EMPOWER i šta želimo da postignemo

02

## O čemu se radi?

Opis PR1 i informacije o intervjuima

03

## Katalog pomagala/alatki

10 alata za procjenu i samoprocjenu

## Šta je EMPOWER?

“EMPOWER – Podsticanje žena migrantkinja da iskoriste svoje potencijale i mogućnosti u svijetu preduzetništva” je projekat saradnje Erasmus+ koji ima za cilj podršku svjesnom razvoju osnovnih sposobnosti i ključnih vještina žena migrantkinja u smislu preduzetništva. Projekat proizilazi iz ideje saradnje između dva tipa partnera (društveno angažovanih organizacija uz žene migrantkinje i organizacija koje pružaju preduzetničke kurseve), koji osećaju potrebu da se suoče i integrišu svoje sposobnosti da vode grupu žena migrantkinja na preduzetničkom putu koji im omogućava da razviju 15 sposobnosti EntreComp okvira. Ciljnu grupu čine žene migrantkinje sa zadacima održavanja brižnosti.

Projektom je predviđen razvoj dva projektna rezultata::

- 1) Katalog pomagala/alatki za samoprocjenu i procjenu preduzetničkih kompetencija (u okviru EntreComp modela).
- 2) Priručnik za podučavanje preduzetništva (materijali za učenje i obuku).

## O čemu se radi?

Katalog (rezultat projekta br.1) sastoji se od dva inovativna rješenja:

- 1) Analiza odnosa između specifičnih situacija i stanja pojedinih žena migrantkinja (npr. briga o porodici, proces migracije) i njihovih životnih vještina i EntreComp preduzetničkih sposobnosti.
- 2) Katalog pomagala za samoprocjenu i vođenu procjenu (od strane stručnjaka koji rade sa migrantima i u oblasti usluga za zapošljivost) gore navedenih sposobnosti.

U prvim mjesecima projekta dali smo upitnik na lokalnom nivou ženama migrantkinjama kako bismo ocijenili njihov trenutni status. Ovaj rezultat je bila analiza njihovih životnih vještina i preduzetničkih sposobnosti i potreba za učenjem u vezi sa EntreComp okvirom.

Zatim smo prešli na kreiranje kataloga pomagala/alatki. U ovom fajlu su rezultati postojećih pomagala prilagođenih našem cilju, te novi alati za samoprocjenu i procjenu preduzetničkih sposobnosti žena migrantkinja.

Ideja je bila da se stvori sveobuhvatna kolekcija pomagala koji, na osnovu rezultata prethodne analize, mogu pokriti različite sposobnosti EntreComp okvira. Da bi se uspješno implementirale aktivnosti koje se očekuju u pomagalima, uloga trenera je od suštinskog značaja. Iz tog razloga smo kreirali i kratke smjernice s uputama za trenere koji će podržati žene migrantkinje na ovom putovanju!!

02

**Imajte na umu:**

Pomagala nisu međusobno povezana. Korisnici imaju slobodu da izvode sva pomagala onim redosledom koji smo im predstavili, ili da koriste samo neke od njih prema svojim potrebama ili preferencijama. Jedina vrlo važna preporuka je **da se ženama migrantkinjama da prostor za razmišljanje na kraju ovog pomagala.**

03 **Katalog pomagala za procjenu  
i samoprocjenu**

01

**EASIP COMP  
Samoprocjena**

02

**Procjena spremnosti  
preduzetnika**

03

**EntreComp Giant**

04

**Kako sam? Mogu li se u  
nečemu identificirati?**

03

05

Tržište razmjene talenata

06

Strukturni, lični i faktori  
sposobnosti koji utiču na inkluziju  
(uključivanje)

07

Ti na naslovnici

08

Izjava o namjeri



03

09

Bila bih umjetnica

10

Radionica o finansijskoj  
pismenosti (verzija a, b, c)



## 01 EASIP COMP samoprocjena

### Cilj pomagala/alatke

Omogućiti učesnicama da razmisle o 15 EntreComp sposobnosti.

### Vrijeme trajanja

30 minuta

### Opis

Upitnik za samoprocjenu 15 EntreComp sposobnosti (po dva pitanja za svaku sposobnost)

## EASIP COMP samoprocjena

### Kako to djeluje?

**Razmislite o tome kako se izjave u nastavku primjenjuju u sljedećim situacijama.**

Molimo vas da naznačite u kom stepenu se slažete sa tvrdnjama u nastavku.

Molimo koristite skalu: 1 – potpuno se ne slažem; 2 – prilično se ne slažem; 3 – radije se slažem; 4 – potpuno se slažem

1. Uvijek pazim na nove poslovne prilike (ideje) kada tražim informacije.

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

2. Sa lakoćom mogu zamisliti mnoga rješenja problema.

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

3. Vjerujem svojim kreativnim sposobnostima.

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

Nastavite na sljedeću stranicu



4. Više puta sam dokazala da se mogu nositi sa teškim kreativnim zadacima.

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

5. Postavila sam jasne ciljeve da ostvarim svoju viziju.

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

6. Sposobna sam zamisliti kako mogu učiniti da stvari funkcioniraju.

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

7. Svjesna sam razvoja trendova u mojoj specijalnosti/oblasti djelatnosti.

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

8. Ako mogu da biram između nekoliko prilika, u mogućnosti sam da izaberem najbolju od njih.

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

9. Na poslu ili u bilo kojem projektu u koji sam uključena, trudim se da slijedim principe (ekonomske, socijalne i ekološke) održivosti.

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

Nastavite na sljedeću stranicu



10. Pristajem da izvršim promjene u svojim aktivnostima na osnovu principa (ekonomske, društvene i ekološke) održivosti.

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

11. Kada se prihvatim projekta, vjerujem da ću ga uspješno izvesti.

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

12. Istražujem moguće prepreke za postizanje svojih ciljeva.

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

13. Ako vjerujem u ideju, nikakva prepreka me neće spriječiti da je ostvarim.

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

14. Razvijat ću alternativne planove kako bih postigla svoj cilj.

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

15. Ako postoji mogućnost da se aktivno uključim, odmah koristim ovu mogućnost.

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



16. Obično sam moćna snaga za konstruktivne promjene.

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

17. Prije nego što počnem s nečim pokušavam razmisliti šta će me koštati i šta mogu dobiti od toga.

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

18. Pažljivo pratim svoj budžet kada radim na nečemu.

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

19. Sa lakoćom motiviram druge da rade sa mnom.

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

20. Nemam problema da radim za nekog drugog.

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

21. Ne bojim se preuzeti inicijativu.

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



22. Samomotivisana sam i sposobna da radim samostalno.

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

23. Redovno ću provjeravati da li je moj plan pogodan za postizanje mog cilja.

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

24. Kada planiram svoj dan, identifikujem prioritete i držim ih se.

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

25. Mogu upravljati svojim osjećajima ako nešto krene po zlu.

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

26. Ostajem smirena i prevladavam suprotnosti u novim ili promijenjenim situacijama.

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

27. U stanju sam da saradujem sa različitim vrstama ljudi.

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



28. Mogu vjerovati u sposobnosti drugih ljudi.

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

29. Uvijek pokušavam izvući pouke iz svojih neuspjeha.

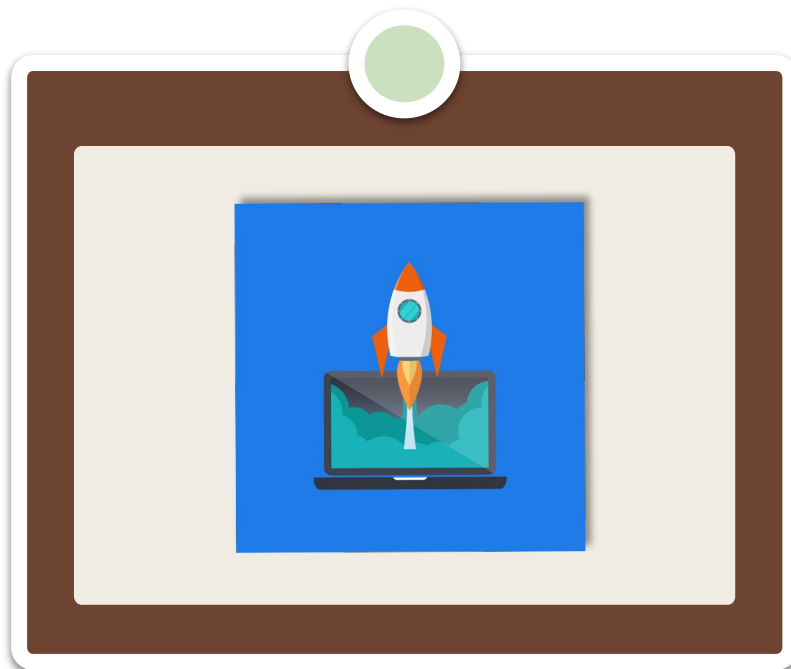
|   |   |   |   |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|

30. Nakon neuspjeha, u stanju sam da se podignem i počnem iznova.

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

Uspjela si! Dobro urađeno 😊





02

## Procjena preduzetničke spremnosti

### Cilj pomagala/alatke

Stimulirati učesnice na razmišljanje o vlastitim vještinama, karakteristikama i iskustvu, te vlastitoj spremnosti da pokrenu mali biznis.

### Vrijeme trajanja

30 minuta

### Opis

To je jednostavan vodič koji pomaže učesnicama da bolje razumiju svoju spremnost za pokretanje malog biznisa. To nije pomagalo za naučnu procjenu. Umjesto toga, to je pomagalo koji će im postaviti pitanja i pomoći im da procijene svoje vještine, karakteristike i iskustva.

02

## Procjena preduzetničke spremnosti

### Kako to djeluje??

Postati preduzetnica nije za svakoga.

U poslovanju nema garancija. Jednostavno ne postoji način da se eliminišu svi rizici.

Potrebno je biti posebna osoba sa snažnom posvećenošću i specifičnim vještinama da biste bili uspješni kao preduzetnica.

### Da li ste spremni da pokrenete sopstveni biznis?

Koristite Vodič za procjenu spremnosti da bolje shvatite koliko ste spremni.

Vodič za ocjenjivanje ima dvadeset pet pitanja. Nakon što odgovorite na pitanja, procijenite svoje odgovore.



**Bodovanje vaših** odgovora: Svako "Da" vrijedi 1 bod. Dodajte svoje „da“ odgovore i koristite rubriku ispod kao vodič za procjenu vaše preduzetničke spremnosti.

**20 – 25 poena**

Spremni ste! Vaši odgovori govore da ste na dobrom putu da postanete preduzetnica. Spremni ste za sljedeći korak.

**15 – 20 poena**

Vaši odgovori sugeriraju da postoji prostor za rast prije nego što razmislite o pokretanju posla. Odvojite dovoljno vremena za planiranje i pripremu za svoj uspjeh kao preduzetnice. Stjecanje više poslovnog iskustva i izgradnja vaših vještina, prije pokretanja posla, isplatit će velike prihode ulaganja u budućnosti.

**10 – 15 poena**

Vrijeme je za ponovnu procjenu. Vaši odgovori sugeriraju da će vam možda trebati neko dodatno istraživanje i možda neko individualno savjetovanje prije nego što pokrenete mali biznis. Odvojite dovoljno vremena za planiranje i pripremu za svoj uspjeh kao preduzetnice. Stjecanje više poslovnog iskustva i izgradnja vaših vještina, prije pokretanja posla, isplatit će velike prihode ulaganja u budućnosti.

**0 – 10 poena**

Pokretanje biznisa je izazovan poduhvat. Vaši odgovori sugeriraju da ćete možda morati uložiti neko vrijeme da poboljšate neke kritične vještine koje će vam biti potrebne dok razmišljate o pokretanju posla. Slijedite svoja interesovanja, izgradite svoje vještine i nastavite da se obrazujete. U budućnosti ćete možda odlučiti da preispitate svoje interesovanje za preduzetništvo.

**Odgovori na sljedeća pitanja:**

Općenito

1. Da li mislite da ste spremni da pokrenete posao?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

2. Da li imate podršku za svoj posao od porodice i prijatelja?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

3. Da li ste ikada radili u poslu koji je sličan onome što pokrećete?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

4. Da li bi ljudi koji vas poznaju rekli da ste preduzetnica?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

5. Da li ste ikada pohađali kurs ili seminar za mala preduzeća?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

6. Jeste li vi vođa?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

7. Volite li sami donositi odluke?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

8. Da li vam se drugi obraćaju za pomoć u donošenju odluka?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

9. Da li uživate u konkurenciji?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

10. Imate li snagu volje i samodisciplinu?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

11. Planirate li unaprijed?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

12. Volite li ljude?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

13. Slažete li se s drugim?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

14. Da li bi ljudi koji vas poznaju rekli da ste otvoreni?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

15. Jeste li svjesni da vođenje vlastitog posla može zahtijevati rad više od 12 sati dnevno, šest dana u sedmici i možda nedjeljom i praznicima?

DA NE

16. Imate li fizičku izdržljivost da se nosite sa "samozaposlenim" opterećenjem i rasporedom?

DA NE

17. Imate li emocionalnu snagu da se efikasno nosite sa pritiskom?

DA NE

18. Da li ste spremni, ako je potrebno, da privremeno snizite svoj životni standard dok se vaše poslovanje čvrsto ne uspostavi?

DA NE

19. Jeste li spremni izgubiti dio svoje uštedevine?

DA NE

Vještine i iskustvo

20. Znete li koje osnovne vještine su vam potrebne da biste imali uspješan posao?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

21. Posjedujete li te vještine?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

22. Da li se osjećate ugodno koristeći računar (kompjuter)?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

23. Da li ste ikada radili kao menadžer ili nadzornica?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

24. Mislite li da vam može biti ugodno u zapošljavanju, disciplinovanju i delegiranju zadataka zaposlenima?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

25. Ako otkrijete da nemate osnovne vještine potrebne za vaš posao, hoćete li biti spremni da odložite svoje planove dok ne steknete potrebne vještine?

|    |    |
|----|----|
| DA | NE |
|----|----|

Odgovorili ste na sva pitanja!  
Sada zbrojite bodove i  
pogledajte rezultat.



## 03 EntreComp Giant

### Cilj pomagala/alatke

Pomaže učesnicama da shvate i razmisle o 15 EntreComp vještina.

### Vrijeme trajanja

90 minuta

### Opis

Jednostavno i privlačno pomagalo za vizualizaciju i mapiranje EntreComp sposobnosti. Kreativni način za bolje razumijevanje sposobnosti EntreComp okvira i rad na njima. Napravila ga je Maria Sourgiadaki, to je origami pentagon od papira koji se može rasklopiti u obliku diva, pri čemu svaki presavijeni dio predstavlja 1 od 15 EntreComp sposobnosti. Ovaj proces koji se odvija ima za cilj da pokaže metaforu o tome kako sposobnosti grade našu snagu i djeluju na privlačan i nezaboravan način da žene migrantkinje upoznaju i razumiju različite preduzetničke sposobnosti.





## 03 EntreComp Giant

### Kako to djeluje?

Glavno tijelo uključuje sposobnosti za ideje i mogućnosti; lice, ruke i noge su područje Resursa i mozak; i stopala predstavljaju elemente Into action.

To je kreativan način da žene migrantkinje zapamte EntreComp okvir i istaknu njegovu važnost.

Žene migrantkinje samo crtanjem bolje pamte 15 EntreComp vještina.

Nastavite na sljedeću stranicu



03



Glavni dio uključuje ideje i mogućnosti



Lice, ruke i noge su područje Resursa



Mozak, ruke i stopala predstavljaju elemente Into action.

**Vaša uloga trenera je podrška vašim ženama migrantkinjama u izgradnji vlastitih EntreComp Giantsa.**

**Aktivnost 1** (30 minuta):

Ukratko predstavimo evropsku definiciju preduzetništva i EntreComp okvirni kotač.

**Aktivnost 2** (20 minuta):

Ukratko predstavite EntreComp Giant i zamolite učesnice da nacrtaju kopiju.

**Aktivnost 3** (30 minuta):

Zamolite učesnice da razmisle o svakoj od 15 sposobnosti i da daju ocjenu za svaku od njih, na osnovu vlastite procjene.

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



Nastavite na sljedeću stranicu

**Aktivnost 4 (10 minuta):**

Pitajte svaku ženu za njen prosječan rezultat u svakoj od tri oblasti. Zbrojite ukupan rezultat svake oblasti i podijelite ga sa 5.

Primer: Marija je dobila 5 poena za uočavanje prilika, 7 poena za viziju, 4 poena za kreativnost, 8 poena za vrednovanje ideja, 6 poena za etičko i održivo razmišljanje. Marija je dobila ukupan rezultat od 30 poena, tako da je prosek u ovoj oblasti 6.

| IDEJE I MOGUĆNOSTI | RESURSI | INTO ACTION |
|--------------------|---------|-------------|
| 6                  |         |             |

Ovo je nova verzija Entrecomp Giant koju smo implementirali na osnovu naših potreba. Izvor EntreComp Gianta: EntreComp u akciji - McCallum E., Weicht R., McMullan L., Price A., EntreComp u akciji: inspirirajte se, ostvarite to (M. Bacigalupo & W. O'Keeffe Eds.) , EUR 29105 EN, Ured za publikacije Evropske unije, Luksemburg, 2018. ISBN 978-92-79-79360-8, doi:10.2760/574864, JRC109128



04

## Kako sam? Mogu li se u nečemu identificirati?

### Obuhvaćena sposobnost

Samosvijest, samoefikasnost i kreativnost.

### Cilj pomagala/alatke

Podrška učesnicama u izgradnji profila sebe i boljem razumijevanju sebe.

### Vrijeme trajanja

10 minuta za uvod

30 minuta za realizaciju kolaža

3 – 4 minuta za svakog učesnika da predstavi svoj kolaž

## Kako sam? Mogu li se u nečemu identificirati?

### Opis / Kako to djeluje?

Trener polaznicama daje časopise, novine koje sadrže slike potencijalnih situacija iz običnog života.

Učesnice će odabrati slike koje najbolje odgovaraju njihovom životu, šta vole, kako su, trenutna ili prošla iskustva, buduće želje i tako dalje.

Nakon što su slike odabrane, izrezat će ih i napraviti kolaž (mogu dodati i napisane rečenice za slučaj).

Kada je kolaž spreman, svaka učesnica će ga objasniti grupi i zalijepiti ga na zid.

**Izvor:** Ovo je nova verzija pomagala Rad sa slikovnim karticama, implementiranog u okviru projekta „FORWARD, Portfolio sposobnosti i pedagoška pomagala za identifikaciju, prepoznavanje, validaciju i unapređenje vještina koje su žene migrantice stekle u formalnom, neformalnom i informalnom učenju konteksta” (br. 517538-LLP-1-2011-1-ES-GRUNDTVIG-GMP) koji sufinansira Evropska komisija.

## Kako sam? Mogu li se u nečemu identificirati?

### Tabela evaluacije za trenera

Molimo Vas da odgovorite na pitanja u nastavku o učinku učesnika sa sljedećom skalom ocjena:

- 1: nikako
- 2: nekoliko
- 3: dosljedno
- 4: veoma dosledno

- Koliko je učesnica bila u stanju da rekreira (rekonstruiše) aspekte svog života?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da uspostavi red događajima iz svog života?

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

- Koliko je učesnica uspjela da da značaj (čak i novi značaj) događajima iz svog života?

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

## Kako sam? Mogu li se u nečemu identificirati?

- Koliko je učesnica mogla dati (novu) vrijednost događajima iz svog života?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da otkrije nove aspekte o sebi (nešto novo iz procesa refleksije)

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

- Koliko je učesnica mogla ispričati o sebi drugima?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da uzme u obzir nove prilike/mogućnosti/ciljeve koje treba postići?

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



05

## Tržište razmjene talenata

### Obuhvaćena sposobnost

Samosvijest i samoefikasnost; mobiliziranje drugih; uočavanje mogućnosti; preuzimanje inicijative

### Cilj pomagala/alatke

Konkretno da podrži žene migrantkinje u prepoznavanju vlastitih snaga i sposobnosti, kao i da govore o sebi, kroz poboljšanje vještina o komunikaciji, samosvijesti i samopouzdanju.

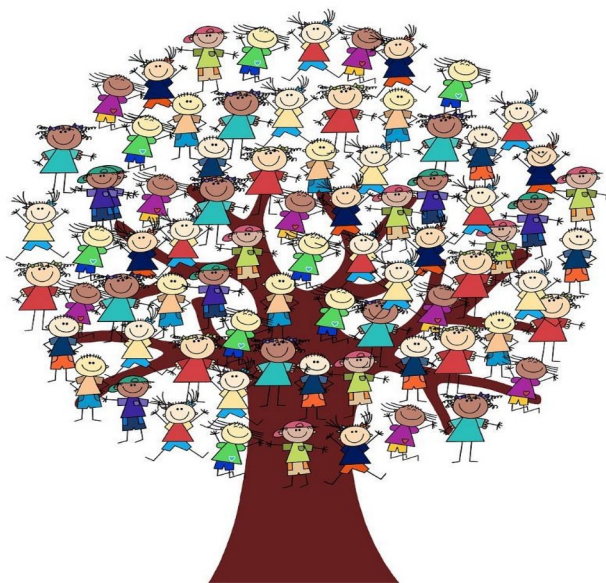
### Vrijeme trajanja

60 minuta

**Izvor:** Ovo je nova verzija pomagala Tržište razmjene talenata, implementiranog u okviru projekta „FORWARD, Katalog sposobnosti i pedagoška pomagala za identifikaciju, prepoznavanje, validaciju i unapređenje vještina koje su žene migrantice stekle u kontekstu formalnog, neformalnog i informalnog učenja “ (br. 517538-LLP-1-2011-1-ES-GRUNDTVIG-GMP) sufinansira Evropska komisija.







06

## Strukturalni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

### Obuhvaćena sposobnost

Samosvijest i samoefikasnost; preuzimanje inicijative; rad sa drugima; suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom

### Cilj pomagala/alatke

Podržati žene da identifikuju strukturalne, lične faktore i faktore sposobnosti koji utiču na njihovu individualnu situaciju.

Podići svijest o zajedničkim problemima i strategijama među ženama migrantkinjama.

Ojačati individualnu i kolektivnu inicijativu i podršku među ženama migrantkinjama.

### Vrijeme trajanja

120 minuta

## Strukturni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

### Opis / Kako to djeluje? (1)

Medijator traži od žena da razmisle o stvarima koje žele da rade u svom životu (na primjer, imati posao, lijepu kuću, djecu, itd.).

Prave listu sa svim svojim željama.

Zatim razmišljaju o mogućim preprekama koje nađu da ostvare svoje snove (na primjer, ne mogu naći posao jer je trenutno velika konkurencija na tržištu rada).

Nakon što sve žene razmisle o svojim snovima i preprekama, učesnici dijele svoja razmišljanja u razredu, a voditelj prikuplja ideje u sljedećoj tabeli:

| What we want to do | What prevents us from doing it |
|--------------------|--------------------------------|
|                    |                                |
|                    |                                |

Ovo će omogućiti ženama da vide da mnoge želje i poteškoće dijele nekoliko učesnika grupe.

## Strukturalni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

### Opis / Kako to djeluje? (2)

Zatim će voditelj označiti prepreke koje su se pojavile tokom sesije i organizirati ih u tri grupe: lični faktori, strukturalni faktori i faktori sposobnosti (vidi tabelu 1 kao primjer).

Medijator objašnjava tri tipa elemenata u osnovnim terminima:



**Strukturalni faktori:** Stvari koje mnogi od nas dijele i koje ne možemo promijeniti pojedinačno, ali se vremenom mogu promijeniti zajedničkim djelovanjem. Voditelj može komentirati da je očigledno vrlo uobičajeno da ne možemo imati mnogo stvari koje želimo.



**Lični faktori:** Stvari koje su specifične za našu individualnu situaciju i koje možemo promijeniti ili ne. Oni također mogu biti povezani sa strukturalnim faktorima.



**Faktori sposobnosti:** stvari koje govore o našem individualnom znanju, sposobnostima i stavovima i koje možemo promijeniti..

Ovo će pomoći ženama da shvate šta bi mogle da promijene u svom životu i sa čime bi ona trebala da pregovara.

## Strukturalni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

### Opis / Kako to djeluje? (3)

Iz rodne i interkulturalne perspektive, poseban naglasak je dat nejednakostima u vezi sa diskriminacijom po polu i porijeklu, koje ograničavaju mogućnosti ličnog razvoja žena.

Ova analiza je korisna za procjenu zapošljivosti, mogućnosti i ograničenja u cjeloživotnom učenju, ličnom razvoju, socijalnoj uključenosti i raznim kontekstima i situacijama.

Nakon što su svi faktori identifikovani, voditelj otvara diskusiju o tome šta učesnice mogu da urade da savladaju različite navedene prepreke i pravi listu na tabli.

Ovo će omogućiti učesnicama da počnu da vide svoje individualne ciljeve u vezi sa njihovim ličnim projektom.

Takođe će pomoći učesnicama da uvide da se strukturalne poteškoće mogu nadoknaditi razvojem individualnih sposobnosti i koje vrste kolektivnih akcija mogu pomoći u smanjenju strukturalnih nejednakosti.

Pogledajte primjere na sljedećoj stranici



## Strukturalni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

### Opis / Kako to djeluje? (4)

#### Primjeri

TABLE 1. STRUCTURAL, PERSONAL AND COMPETENCE FACTORS

| Structural factors | Personal factors                                       | Competence factors               |
|--------------------|--|----------------------------------|
| Economic crisis    | Having three children to take care of, and no support. | Not being able to use a computer |
|                    |  |                                  |
|                    |  |                                  |

TABLE 2. WHAT TO DO ABOUT THE DIFFERENT FACTORS

| Factor   | Type of factor | What to do   |
|--|----------------|--|
| Economic crisis  | Structural     | Being informed about the situation, sharing concerns and support strategies with other people... |
| Having three children to take care of, and no support. | Personal       | Asking a friend to take care of my children once in a while...                                   |
| Not being able to use a computer                       | Competence     | Trying to find a free computer course, asking my daughter to teach me...                         |

**Izvor:** Ovo je nova verzija pomagala Strukturalni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju, implementiranog u okviru projekta „FORWARD, Katalog sposobnosti i pedagoška pomagala za identifikaciju, prepoznavanje, validaciju i unapređenje vještina koje su žene migrantkinje stekle u formalnom, ne-formalnom i informalnim kontekstima učenja”, (br. 517538-LLP-1-2011-1-ES-GRUNDTVIG-GMP) sufinancirana Evropska komisija.

# Strukturni, lični i faktori sposobnosti koji utiču na inkluziju (uključivanje)

## Mreža evaluacije za trenera

Molimo Vas da odgovorite na pitanja u nastavku o učinku učesnica sa sljedećom skalom ocjena:

- 1: Nikako
- 2: jedva
- 3: dosljedno
- 4: veoma dosljedno

- Koliko je učesnica bila u stanju da prepozna prepreke samo u zavisnosti od sebe i prepreke u zavisnosti od spoljnih faktora?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da postavi „da uradi“ u odnosu na strukturne faktore?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da postavi „da uradi“ u odnosu na lične faktore?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju postaviti 'da uradi' u odnosu na faktore sposobnosti?

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



## 07 Ti na naslovnici

### Obuhvaćena sposobnost

Vizija; vrednovanje ideja

### Cilj pomagala /alatke

Potaknuti razmišljanje o budućim perspektivama (čak i "van granica")

### Vrijeme trajanja

60 minuta

### Opis




Pomagalo pomaže ženama migrantkinjama da govore o vlastitim očekivanjima bez osuđivanja. Trener dobija veoma dobar uvid u svoja očekivanja.

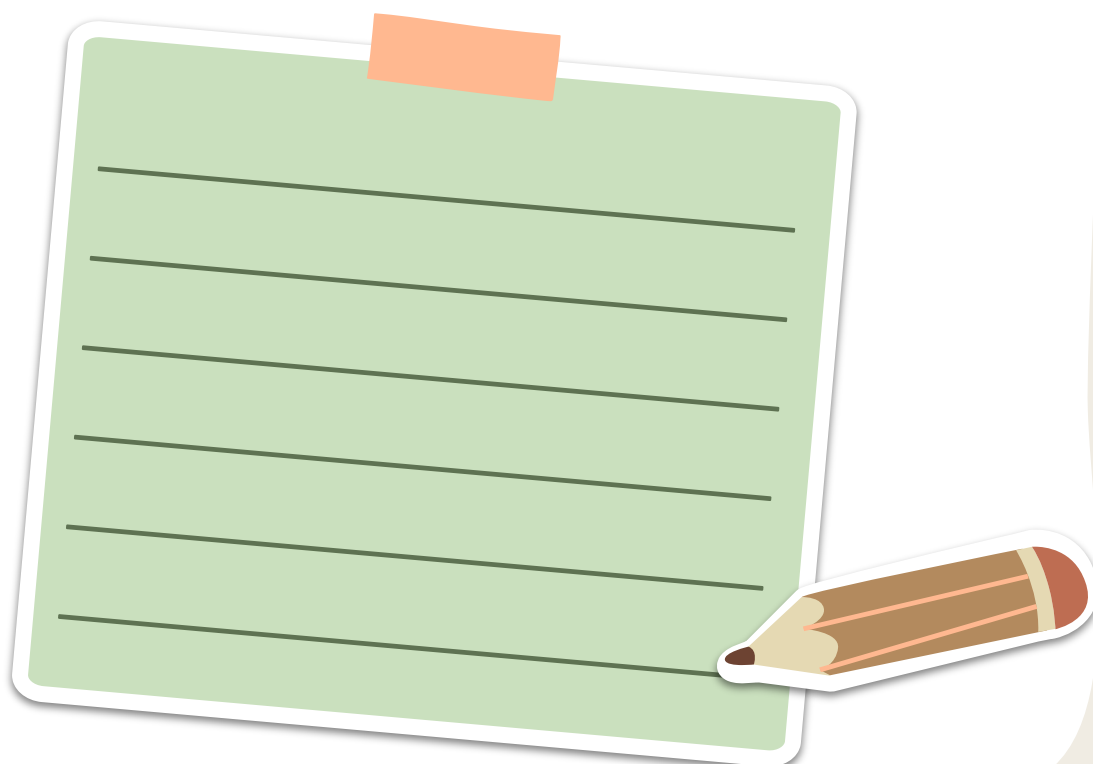


## 07 Ti na naslovnici

### Kako to djeluje?

Zamislimo da ste dvije godine ispred u budućnosti. Jedan važan časopis je upravo objavio veliki članak o vama sa dugim intervjuom i nasmejanom naslovnom slikom. Čestitke!

-  Kako se zove časopis? Odaberite postojeći časopis, novine ili televizijski program u kojem želite da se pojavite.
-  O čemu je članak? Zašto pričaju o tebi?
-  Zapišite neke male dijelove intervjua.



# Ti na naslovnici

## Izvještavanje

Na osnovu onoga što su vam učesnici rekli, od vas se kao trenera traži da popunite sljedeću

|   |  |
|---|--|
| Obraden poslovni sektor.  |  |
| Kratak opis glavne djelatnosti.   |  |
| Obezbeđena vrednost (na koje potrebe/probleme potencijalnih kupaca/klijenta ili društva utiče). |  |
| Koja je inovacija predložena.   |  |
| Održivi glavni aspekti/faktori.   |  |

## Mreža evaluacije za trenera

**Molimo Vas da odgovorite na pitanja u nastavku o učinku učesnika sa sljedećom skalom ocjena:**

1: nikako

2: nekoliko (jedva)

3: dosljedno

4: veoma dosledno

## Ti na naslovnici

07

- Koliko je učesnica mogla da zamisli opštu predstavu o svom potencijalnom budućem poslu?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da vizualizira napore i praktične akcije koje potencijalno mogu dovesti njenu kompaniju do uspjeha?

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

- Koliko je učesnica uspjela da ustanovi potencijalne elemente koji čine njenu kompaniju drugačijom od drugih?

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

- Koliko je učesnica bila u stanju da identifikuje održive elemente (društvene, ekološke) svoje kompanije?

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



## 08 Izjava o namjeri

### Obuhvaćena sposobnost

Vizija; preuzimanje inicijative

### Cilj pomagala/alatke

Potaknuti slobodno razmišljanje o tome šta bi učesnica željela da radi.

### Vrijeme trajanja

60 minuta

### Opis

Pomagalo će pomoći da se razmisli i prenese ono što se žena migrantkinja nada učiniti ili postići. Umjesto da krene od "praznog papira", sljedeći vrlo jednostavne korake koji će joj olakšati crtanje vlastite izjave.

## 08 Izjava o namjeri

### Kako to djeluje?

Kao trener, samo trebate predstaviti alat sa rečenicama ispod.

„Zamislimo da ste ekonomski nezavisni i da možete živjeti život kakav ste oduvijek željeli. Zabilježite svoja razmišljanja u tabeli ispod.“

| AKTIVNOST  | LJUDI  | POMOĆ   |
|--|--|---|
| <p><i>Opišite 3 ili 4 aktivnosti koje želite raditi više od drugih stvari.</i></p> | <p><i>Opišite ljude (ili grupu ljudi) s kojima biste željeli provesti svoje vrijeme.</i></p> | <p><i>Kako možete biti od pomoći drugima?<br/>Koristite 3 ili 4 glagola da opišete konkretne radnje koje biste željeli poduzeti kako biste pomogli drugima.</i></p> |

Kao osnovu za vašu Deklaraciju o namjeri, napravite rečenice koristeći okvir ispod:

| <i>voljela bih</i> | <i>pomoć</i> (glagol) | <i>ljudi</i> (ime) | <i>kroz ovu aktivnost</i> |
|--------------------|-----------------------|--------------------|---------------------------|
|                    |                       |                    |                           |

Sada pokušajte da kombinujete ideje sa gornje liste u konkretne akcije, na primer: Željela bih da pružim pomoć starijim osobama u mom komšiluku čitajući im i izvodeći ih u šetnju.

## Izjava o namjeri

### Mreža evaluacije za trenera

Molimo Vas da odgovorite na pitanja u nastavku o učinku učesnice sa sljedećom skalom ocjena:

1: nikako

2: nekoliko (jedva)

3: dosljedno

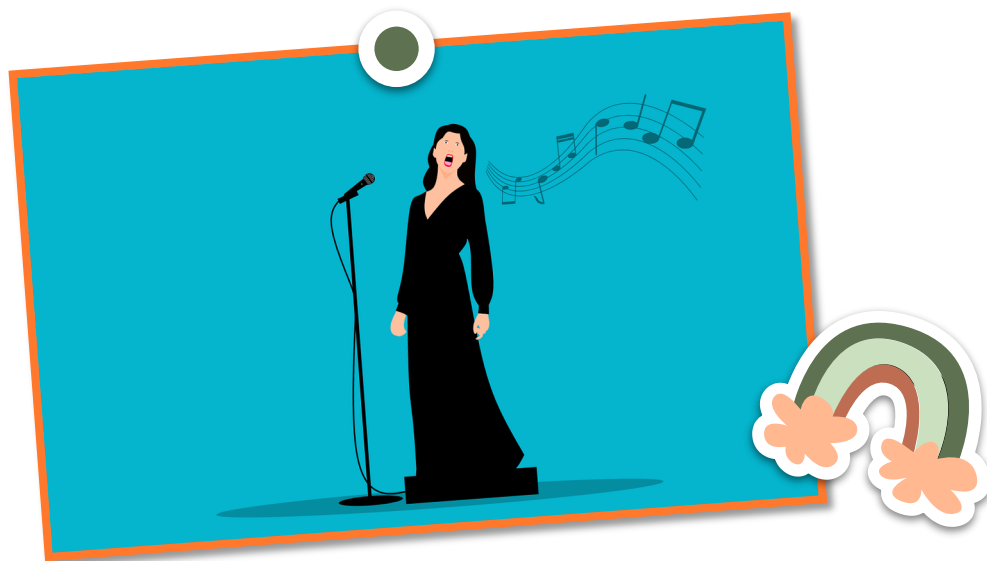
4: veoma dosljedno

- Koliko je učesnica bila u stanju da identifikuje svoje oblasti interesovanja?

- Koliko je učesnica uspjela da prepozna aktivnosti u kojima je dobra?

- Koliko je učesnica uspjela da identifikuje doprinos koji bi mogla da pruži u podršci drugima, ili da učini nešto za druge?

- Koliko je učesnica uspjela da ograniči ljude koji mogu imati najviše koristi od njene akcije/inicijative?



## 09 Bila bih umjetnica

### Obuhvaćena sposobnost

Motivacija i upornost; suočavanje sa neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom; učenje kroz iskustvo.

### Cilj pomagala/alatke

Potaknuti razmišljanje učesnika o trenutnoj situaciji, spremnost i moć da je promijene.

### Vrijeme trajanja

45 minuta

### Opis

Zahvaljujući pjesmi učesnice su stimulisane da razmišljaju o sopstvenoj situaciji, problemima sa kojima se suočavaju i moći u sebi da je promjene i da prijeđu u nešto drugo.

## 09 Bila bih umjetnica

### Kako to djeluje?

Pustite ženi migrantkinji da poslušaju pjesmu, a zatim je zamolite da razmisli o njoj koristeći tabele ispod.

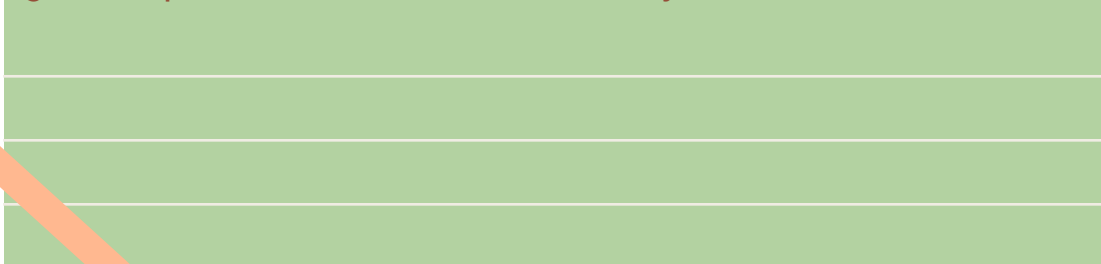
Kako bi joj pomogli da zajedno pročitajte tekst i u slučaju da nešto nije jasno podržite tako da može shvatiti značenje.

Šta mislite o ovoj pesmi? Kakve utiske ste stekli? Koja je po vama glavna tema pjesme?



Blue lined writing area with orange sticky notes.

Kako su po vama problemi sa kojima se suočava ova pjesma povezani sa problemima sa kojima se sada suočavate? Kako su problemi sa kojima se suočava ova pjesma povezani sa glavnim problemom vaše radne situacije?



Green lined writing area with orange sticky notes.



## Bila bih umjetnica

**Song: Le blues du businessman**

**Link to the song:** <https://www.youtube.com/watch?v=9I6WbsZYRnc>

**English lyrics of the song:**

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 Singapur  
I always travel in first class

I have my secondary residence  
In all the Hiltons of the Earth  
I can't stand poverty

...

Nastavite na sljedeću  
stranicu



09

## Bila bih umjetnica

...

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

...

Nastavite na sljedeću  
stranicu



09

## Bila bih umjetnica

...

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



## Bila bih umjetnica

**Napomena:** Ova pjesma možda nije prikladna za sve učesnice. Na svakom treneru je da procijeni da li su učesnici prikladni za ovu pjesmu/pomagalo. Alternativno, instruktor može promijeniti pjesmu odabirom druge pjesme potencijalno prikladnije za određenu ciljnu grupu. Cilj i proces implementacije pomagala se ne mijenjaju.



10a

## Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

### Obuhvaćena sposobnost

Preuzimanje inicijative; planiranje i upravljanje; rad sa drugima; suočavanje sa nejasnoćom i rizikom neizvjesnosti; mobiliziranje resursa; finansijske i ekonomske pismenosti.

### Cilj pomagala/alatke

Biti u stanju razumjeti kako definirati i postaviti finansijske ciljeve prije pokretanja posla izradom nacrtu finansijskog plana za poslovnu ideju. Početni alat za razumevanje finansijskog dela preduzetništva i razumevanje da li njihova poslovna ideja može finansijski da funkcioniše. Na ovoj radionici pojedinka će vježbati da lako napravi početni budžet za budući posao.

### Vrijeme trajanja

45-60 minuta.

10a

## Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

### Opis / Kako to djeluje?

#### Opis:

Ova radionica je orijentirana na odrasle migrante (20-50) koji imaju poslovnu ideju i ideju o tome kako procijeniti cijenu i trošak svog proizvoda/usluge, imaju ideje o marketinškim opcijama, konkurentima i finansijskom uređenju tržišta na kojem želim ući.

#### Kako to radi?

Trener objašnjava osnovne dijelove poslovnog budžeta predstavljene u nastavku, šta oni znače, različite opcije u svakoj od njih. Grupa ili pojedinac prvo odgovara na niz pitanja u vezi sa njihovom poslovnom idejom. Zatim popunjavaju predloške budžeta za svaki dio i odgovaraju na niz pitanja na osnovu finansijskog predloška. To će im omogućiti da procijene i procijene koliko je novca potrebno njihovoj poslovnoj ideji i u kojoj su finansijskoj fazi danas.

#### Dijelovi poslovnog budžeta

- 1: cijene
- 2: prodajni budžet
- 3: marketinški budžet
- 4: početni budžet



Nastavite na sljedeću stranicu

10a

## Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

### I: Određivanje cijena

Određivanje cijena se odnosi na tešku umjetnost određivanja prave cijene vaših proizvoda/usluga. Prave cijene su ključni faktor uspjeha vašeg poslovanja.

#### **Troškovi kupovine/ostali troškovi:**

Odgovorite na sljedeća pitanja, po mogućnosti pismenim putem:

- Koliki je trošak vašeg proizvoda/usluge u kupovini i/ili troškovi nastali dok ne bude spreman za prodaju?
- Šta mislite koje druge troškove će imati vaše preduzeće? Kirija? Plata? Osoblje? Struja??
- Koja mjesečna primanja imate na umu? Godišnje?
- Koliko je potrebno da naplatite svoj proizvod/uslugu da biste ostvarili prihod koji imate na umu?
- Šta mislite da su kupci spremni da plate za vaš proizvod/uslugu?
- Kolika je cijena ekvivalentnih/sličnih proizvoda/usluga kod konkurenata?



Nastavite na sljedeću stranicu

**10a**

# Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

## 2: Prodajni budžet

Pokušajte napraviti prodajni budžet za godinu dana! Uzmite u obzir bilo koju sezonu kada planirate mjesečnu prodaju. Neki mjeseci mogu biti gori od drugih, a neki bolji, kao što su praznici ili božićni mjesec. Prodaja u prvih nekoliko mjeseci također može biti malo spora. Nije bitno da li ste u pravu ili ne u brojevima, važno je da napravite procjenu! Očekivana prodaja: koliko proizvoda možete prodati mjesečno?

**Sales - Costs = Profit!**

| Month          | Jan | March | Apr | May | June | July | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec |
|----------------|-----|-------|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Expected Sales |     |       |     |     |      |      |     |     |     |     |     |
| Expected Costs |     |       |     |     |      |      |     |     |     |     |     |
| 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.*



Nastavite na sljedeću stranicu



**10a**

# Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

## Marketinški budžet

Šta je marketinški budžet? Veoma je važno da svoje poslovanje predstavite tržištu! Radi se o dobivanju vrijednosti pažnje koja omogućava klijentima da vas pronađu.

### Marketing plan – pitanje

Kako planirate promovirati svoje poslovanje u prvoj godini poslovanja? Budite realni u svom marketinškom planu – potrebno je vrijeme da postanete poznati i uspostavljeni!

Hoćete li prodavati svoje usluge i/ili proizvode?

Koliko možete uložiti u marketing?

Gdje ćete promovirati svoje poslovanje?

Da li vam je potrebna web stranica za vaše poslovanje?

Društvene mreže i kampanje na društvenim mrežama?

Planirate li izložbe kako biste promovirali svoje poslovanje? Od reči do usta? Članci/novine?

Ne zaboravite koristiti svoju mrežu u marketingu! Saznajte koliko košta završetak svake aktivnosti. Upišite to u budžet! Zapišite mjesec po mjesec koje različite aktivnosti i radnje namjeravate koristiti.

**Sales - Costs = Profit!**

| Month          | Jan | March | Apr | May | June | July | Aug | Sep | Oct | Nov | Dec |
|----------------|-----|-------|-----|-----|------|------|-----|-----|-----|-----|-----|
| Expected Sales |     |       |     |     |      |      |     |     |     |     |     |
| Expected Costs |     |       |     |     |      |      |     |     |     |     |     |
| 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.*



Nastavite na sljedeću stranicu

# Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

## Početni budžet

Uvod: S obzirom na gore navedene troškove, sada možete procijeniti koliko kapitala trebate prije nego što započnete svoj posao. Izračun početnog budžeta podijeljen je na iznos ulaganja (troškova) koje trebate pokriti prilikom pokretanja vašeg poslovanja i kapitala koji imate.

**Investicije** mogu biti: inventar, ured, alati, uređaji, struja, web stranica, marketing itd.

**Kapital** može biti: obrtna sredstva (štednja), krediti, finansiranje.

### Pitanja:

Koja ulaganja trebate napraviti da biste otvorili svoj posao?

Koliko obrtnog kapitala (uštete) možete uložiti u svoje poslovanje na početku?

Hoćete li posuditi novac za posao?

Da li ćete tražiti finansiranje? Gdje?

Početni budžet:

**10a**

# Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

## Početni budžet

| <b>Investicije</b>             | <b>Trošak</b> |
|--------------------------------|---------------|
| Ured/najam                     |               |
| Alati/ Mašine/ Proizvodnja     |               |
| Inventar/Kompjuteri/Namj eštaj |               |
| Marketing                      |               |
| Ostali troškovi                |               |
| Zbir investicija               |               |

| <b>Kapital</b>  | <b>Iznos</b> |
|---|--------------|
| Obrtna sredstva (ušteta)  |              |
| Zajam   |              |
| Finansiranje  |              |
| Ostali kapital (posao sa nepunim radnim vremenom, ostali prihodi) |              |
| Zbir kapitala   |              |

10a

## Radionica finansijske pismenosti: Poslovni budžet

### Pitanja na koja treba odgovoriti/razgovarati nakon vježbe:

Da li se vaši investicijski troškovi podudaraju s iznosom vašeg kapitala?

Imate li više investicijskih troškova ili više kapitala?

Ovo će odrediti da li ste finansijski spremni da otvorite svoj posao.

### Evaluacija/Diskusija nakon radionice:

Da li dobro razumijete koliko novca mislite da ćete zaraditi godišnje u odnosu na ono što ćete morati godišnje uložiti u svoj posao?

Da li dobro razumijete koliko će vas koštati vaš marketing?

Da li dobro razumijete koliki vam je početni kapital potreban i koja ulaganja trebate platiti?

Da li ste finansijski spremni da otvorite svoj posao? Ako ne, zašto?



10b

## Radionica o finansijskoj pismenosti: igra

### Obuhvaćena sposobnost

Finansijska i ekonomska pismenost; preuzimanje inicijative; planiranje i upravljanje; suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom; mobiliziranje resursa.

### Cilj pomagala/alatke

Poboljšanje vlastitog povjerenja u svakodnevno finansijsko poslovanje.

### Vrijeme trajanja

120 minuta – zavisi od broja prikazanih videa, od broja odigranih utakmica i koliko trener želi da se pozabavi konačnom refleksijom.

10b

## Radionica o finansijskoj pismenosti: igra

### Opis

Radionica je orijentirana na odrasle migrantkinje (20 - 50 godina) sa različitim statusom zaposlenja, a ima za cilj da uz pomoć finansijske igre poboljša njihovo povjerenje u svakodnevno finansijsko poslovanje.

Radionica o finansijskoj pismenosti je fleksibilna aktivnost i implementacija se može prilagoditi nivou vještina učenica i trenera.

### Kako to djeluje?

Trener mora pronaći i pripremiti nekoliko YouTube videa (koji se odnose na finansijske lekcije), papir/ispise, olovke i odlučiti se za igru finansijske pismenosti koja će biti ponuđena polaznicama tokom radionice.

Video primjeri:

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

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

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

Važno je da trener jasno objasni aktivnost, da bude strpljiv (budući da učenice mogu imati različite nivoe informatičkih vještina), pobrinuti se da ima dovoljno vremena za objašnjenje i diskusiju o temi te da koristi različite nastavne kanale (video, audio, štampani materijal) .

Nastavite na sljedeću stranicu



10b

## Radionica o finansijskoj pismenosti: igra

Sama radionica je podijeljena u 5 dijelova.

Učesnice gledaju nekoliko kratkih videa kako bi bolje razumjeli temu, unaprijed im se daju materijali koji objašnjavaju osnove finansijske oblasti (šta je to, zašto je u svakodnevnom životu važno znati upravljati novcem, koji su porezi, zašto moramo platiti račune, namjena banaka itd).

1. dio:

Nakon svakog uvoda u temu (budžetiranje, bankarstvo, krediti/kreditne kartice, kupovina, itd.), učesnici objašnjavaju/dijele svoja iskustva o upravljanju novcem i poznavanju finansijskih pitanja.

2. dio:

Trener pokazuje učesnicama finansijsku on-line igru (npr. koja se odnosi na planiranje budžeta, štednju, zajmove, kao što je "Budžet igra") i objašnjava pravila. Link do nekih igrica:

3. dio:

<https://natwest.mymoneysense.com/students/students-8-12/the-budget-game/>

<https://natwest.mymoneysense.com/parents/games-interactives/starting-a-business-uk/>

Nastavite na sljedeću stranicu



10b

## Radionica o finansijskoj pismenosti: igra

Učenici igraju igru.

4. dio:

Sesija se završava raspravom o zapažanjima koja su nastala u procesu igranja i kako se ona mogu povezati sa stvarnim životnim okruženjem učesnika.

5. dio

Ovo je nova verzija alata koji smo implementirali na osnovu naših potreba. **Izvor:** Erasmus+ projekat FLIP IDEAL - Preokrenuto učenje u obrazovanju odraslih - KA2 projekat strateškog partnerstva u obrazovanju odraslih (2018-2020) - <https://www.flipideal.org/>



## Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

### Obuhvaćena sposobnost:

Finansijska i ekonomska pismenost; preuzimanje inicijative; motivacija; planiranje i upravljanje; suočavanje sa neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom; mobiliziranje resursa.

### Cilj pomagala/alatke:

Biti u stanju razumjeti kako definirati i postaviti finansijske ciljeve za organizaciju razredne zabave. Ovo je početno pomagalo/alatka za razumijevanje finansijskog dijela planiranja događaja i da li se ideja zabave može finansijski implementirati u stvarnost. U ovoj vježbi pojedinac će imati zadatak da napravi budžet za razrednu zabavu

### Vrijeme trajanja:

30 minuta

### Description:

Vježba je namijenjena odraslim migrantkinjama (grupa od 8-15) koji nemaju nikakvo ili vrlo ograničeno znanje o finansijskim aspektima poslovanja.

### Kako to djeluje?

Trener objašnjava da će svaka mala grupa napraviti finansijski plan za razrednu zabavu (žurku koju će organizovati za ovaj čas koji pohađa). Instruktor predstavlja i osnovne dijelove planiranja stranačkog budžeta. Grupa prvo osmisli ideju za zabavu, a zatim popuni tabele za planiranje troškova i prihoda. Na kraju svaka grupa ukratko predstavlja svoj plan zabave.

**10c**

# Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

**Planirajmo razrednu zabavu!**

**1. korak:**

Kreirajte vlastitu ideju za razrednu zabavu. Hoće li to biti večera? Možda tematska zabava? Žurka sa elementom iznenađenja? Ili zabava za kraj školske godine?

**2: Troškovi i prihodi:** Trošak je iznos koji se mora platiti ili potrošiti da se nešto kupi ili dobije.

Razmislite o sljedećim pitanjima: Šta mislite koji će troškovi biti za organizaciju zabave?

Planirate li potrošiti novac za promociju zabave?

Koliko ćete potrošiti za organizaciju zabave?

*Napravite spisak troškova – razmislite o vrstama troškova i procijenite iznos u €.*

| <b><u>Vrsta troška</u></b> (npr. <u>iznajmljivanje ugostiteljskih promotivnih poklona benda</u> ) | <b><u>Cijena u €.</u></b> |
|---|---------------------------|
|   |                           |
|   |                           |
| <b><u>Iznos:</u></b>  |                           |

# Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

**Prihod** je prihod, uplata koju dobijate da biste pokrili troškove i ostvarili profit.

**Razmislite o sljedećim pitanjima:**

- Kako ćete doći do novca (ili stvari koje su vam potrebne)? Ko vam može pomoći u tome?
- Planirate li na kraju ostvariti profit?
- Kako možete izbjeći gubitak na kraju?
- Da li su gosti na zabavi spremni da plate zabavu? Ili planirate da se ulaz neće plaćati?

*Napravite listu prihoda – razmislite o vrstama prihoda koje možete dobiti za organizaciju zabave i procijenite iznos u eurima.*

| <u>Vrsta prihoda</u> | <u>Iznos u eurima</u> |
|----------------------|-----------------------|
|                      |                       |
|                      |                       |
|                      |                       |
| <b><u>Iznos</u></b>  |                       |

|  |  |
|--|--|
| <u>Trošak – prihod = Dobit +</u><br><u>/ Gubitak -</u> |  |
|--|--|

# Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

*Kada se vježba završi, trener poziva učesnike da kratko razmisle o vježbi i odgovore na nekoliko pitanja.*

## Samoprocjena za učesnike

Razmislite o vježbi i kako vam je bila. Molimo naznačite u kojoj se mjeri slažete sa sljedećim tvrdnjama, koristeći ovu skalu:

- 1 – potpuno se ne slažem
- 2 – prilično se ne slažem
- 3 – slažem se
- 4 – potpuno se slažem

Imala sam mogućnost aktivno učestvovati u razvijanju ideje za zabavu.

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

Uspjela sam identificirati troškove za organizaciju zabave.

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

# Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

Uspjela sam identificirati prihode za organizaciju zabave

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

Imala sam mogućnost aktivno učestvovati u planiranju i procjeni troškova i prihoda za zabavu.

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

Pokazala sam snagu vodstva tokom vježbe.

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

Pokazala sam snagu kreativnosti tokom vježbe.

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

# Radionica o finansijskoj pismenosti: Budžet za zabavu

## Mreža evaluacije za trenera

1 – Potpuno se ne slažem

2 – Ne slažem se

3 – Radije se slažem

4 – Potpuno se slažem

Učesnici su bili u mogućnosti da smisle ideje za zabavu.

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

Učesnici su bili u mogućnosti da identifikuju troškove za organizaciju zabave.

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

Učesnici su bili u mogućnosti da identifikuju prihode za organizaciju zabave.

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

**Dodatni komentari/povratne informacije o aktivnostima i učešću žena:**

---

---

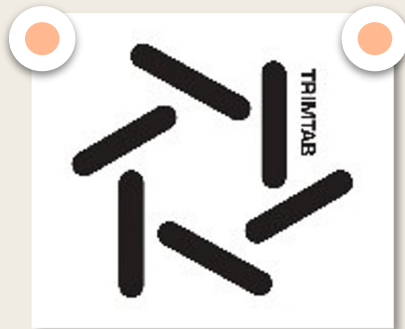
---

---



# EMPOWER

## The partners

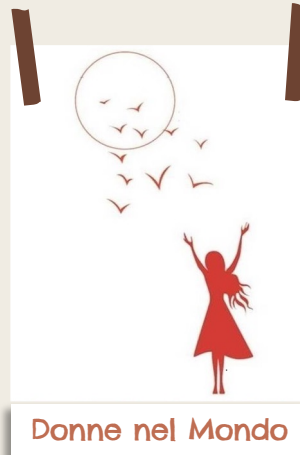


**vhs** Volkshochschule  
„Ehm Welk“ Schwerin

**RegioVision**  
GmbH Schwerin

ilmiofuturo

 Folkuniversitetet



Donne nel Mondo

**ISA**institut

  
**STEP**  
Institute

Financirano s strani Evropske unije. Izražena stališča in mnenja so zgolj stališča in mnenja avtorja(-ev) in ni nujno, da odražajo stališča in mnenja Evropske unije ali Evropske izvajalske agencije za izobraževanje in kulturo (EACEA). Zanje ne moreta biti odgovorna niti Evropska unija niti EACEA.



Co-funded by  
the European Union

