**Podpůrné materiály pro rozvoj podnikavosti**

Projekt „Učíme se podnikavosti“ se zaměřuje na podporu žáků na základních školách ve schopnosti vidět ve svém okolí příležitosti, užívat svá nadání ve prospěch svůj i druhých a také schopnosti tyto příležitosti proměnit kreativním a inovativním způsobem. Projekt se tedy nezaměřuje na téma podnikání v úzkém slova smyslu. Podnikavost v našem pojetí zahrnuje zejména hledání příležitostí a vnímání problémů ve svém okolí, nacházení inovativních řešení, nesení rizik a řízení projektů se záměrem dosáhnout určitých cílů, efektivní komunikaci, vytváření mezilidských vztahů, leadership a kritické myšlení.

Pro učitele zapojené v projektu jsme připravili čtyři oblasti podpůrných materiálů.

Základním podpůrným materiálem jsou pracovní listy Náš podnik. Pracovní listy pomáhají žákům pod vedením učitelů odpovědět na základní otázky, které je třeba si klást při přípravě i realizaci jakéhokoli druhu projektu.

Na podpůrné materiály v oblasti Náš podnik jsou navázány Medailonky podnikavých lidí a Jednání s lidmi. Zahrnuta je také oblast kritického myšlení, kterou rozvíjejí pracovní listy Harry Potter badatel.

Pro oblasti Náš podnik, Medailonky podnikavých lidí a Jednání s lidmi jsou vytvořeny pracovní listy ve variantě pro 2. stupeň a zjednodušené ve variantě pro 1. stupeň. Ke každému pracovnímu listu je vytvořena verze pro učitele a pro žáky. Harry Potter badatel je k dispozici pouze ve variantě pro 2. stupeň, k pracovním listům je vytvořena verze pro učitele a pro žáky.

Všechny čtyři oblasti podpůrných materiálů jsou přímo navázány na rozvoj klíčových kompetencí pro podnikavost podle britské metodiky Skills Builder[[1]](#footnote-0). V rámci pracovních listů je možné rozvíjet jednotlivé oblasti klíčových kompetencí podle úrovně žáků. Skills Builder pracuje s rozvojem 8 dovedností: 1. Schopnost naslouchat, 2. Prezentační dovednosti, 3. Schopnost řešit problémy, 4. Kreativní myšlení, 5. Pozitivní nastavení, 6. Cílevědomost, 7. Vůdčí schopnosti, 8. Týmová práce. Každá z osmi dovedností je rozdělena do 15 dosažitelných, osvojitelných a měřitelných kroků. 



**Náš podnik**

Pracovní listy oblasti Náš podnik jsou zaměřeny na rozpracování nápadů žáků. Strukturu svému nápadu žáci dají pomocí jednoduché tabulky[[2]](#footnote-1) (struktura podnikatelského záměru – Lean Canvas) o velikosti jedné strany listu formátu A4 s 10 okénky.

Tato struktura umožňuje myšlenku přehledně zobrazit a neopomenout žádné klíčové aspekty. Struktura podnikatelského záměru se zaměřuje na určení správné cílové skupiny, pojmenování produktu nebo služby, která řeší problém, uspokojuje potřebu či naplňuje touhu, kterou tato cílová skupina opravdu má.

Vlastní kvalitní příprava a propracování projektů či podnikatelských nápadu je dle výzkumu[[3]](#footnote-2) CBINSIGHTS jednou ze základních komponent pro úspěšný start začínajícího podnikání, nicméně rozsah a složitost tradičního podnikatelského plánu se ukázal být spíše zatěžující než ku prospěchu. Proto se v současné době v podnikatelském prostředí prosadilo užívání struktury podnikatelského záměru (Lean Canvas), která se zaměřuje na podstatu věci a neumožňuje zabíhat do příliš velkých detailů.

Struktura podnikatelského záměru má podobu jednoduché tabulky, která by se vyplněná měla vejít na jednu stranu listu formátu A4. Tabulka má celkem 10 oken a v rámci každého okna je třeba si odpovědět na uvedenou otázku či otázky. Celkový počet otázek je 19.

Tabulku je možné užívat různými způsoby:

1, Jednou cestou je pracovat s pracovními listy a na jejich základě odpovídat na položené otázky. Pro každou otázku jsme vytvořili pro učitele i žáky jeden pracovní list, po jehož vypracování by žáci měli být schopni napsat stručnou odpověď do struktury podnikatelského záměru. Po vypracování všech pracovních listů budou mít žáci kompletní znalosti pro vyplnění struktury podnikatelského záměru se svým nápadem.

2, Proces vyplňování je však možné zjednodušit. Žáci mohou vyplnit tabulku dle svých možností v rámci projektového dne a zaměřit se na ty části, které potřebují ujasnit pomocí pracovních listů.

3, Pracovní listy je možné využívat i jednotlivě bez návaznosti na tabulku.

**Struktura podnikatelského záměru (2. stupeň)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1. Příležitosti***1.1. Co mě baví, v čem jsem dobrý právě já a moji kamarádi?**1.2. Jak vznikají podnikatelské nápady?**1.3. Znám podnikavé lidi ve svém okolí?**1.4. Kdo je podnikavý člověk a jaké má vlastnosti?* | **4. Řešení***4.1. Co chci vyrábět? Jakou službu či výrobek chci poskytovat?**Jak jednoduše popíšu můj nový výrobek nebo službu přirovnáním k již existujícím řešením?**4.2. Jak můj výrobek či služba řeší problémy mých klientů?* | **6. Výjimečnost výrobku či služby pro klienta***6.1. V čem je můj výrobek či služba pro klienty jedinečný? Proč ho budou chtít?**6.2. Jaké podobné výrobky či služby se již prodávají?* | **7. Moje výhoda proti ostatním***7.1. Proč jsem lepší než ostatní? Proč bych výrobek či službu měl dělat zrovna já?* |
| **2. Potřeby klientů***2.1. Co klient potřebuje?**Jaké potřeby klienta chci uspokojit?**Jaké má klient potřeby nebo problémy, které chci/můžu vyřešit?* | **5. Cesty ke klientům***5.1. Kde najdu první klienty?**5.2. Jak upoutám pozornost klienta?**5.3. Jak se klientům líbí můj výrobek či služba (první zkušenosti)?* | **10. Udržitelný růst***10.1. Co znamená úspěch a jak jej měřit?**10.2. Jak vytrvat při dosahování stanovených cílů?**10.3. Etika podnikání (dobrá pověst podnikatele, dlouhodobá vize a poslání, společenská odpovědnost)* |
| **3. Klienti***3.1. Kdo jsou mí klienti?* |
| **8. Náklady***8.1. Za co budu muset platit svým dodavatelům či spolupracovníkům a kolik?* | **9. Cena***9.1. Jakou bude mít můj výrobek či služba cenu?* |

**Struktura podnikatelského záměru (1. stupeň)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1. Příležitosti***1.1. Co mě baví? V čem jsem dobrý?**1.2. Jak vznikají podnikatelské nápady?**1.3. Znám podnikavé lidi?**1.4. Kdo je podnikavý člověk? Jaké má vlastnosti?* | **4. Řešení***4.1. Co chci vyrábět? Jakou službu chci poskytovat?* *4.2. Jak můj výrobek či služba řeší problémy mých klientů?* | **6. Výjimečnost výrobku či služby pro klienta***6.1. V čem je to, co nabízím, jedinečné?**6.2. Jaké podobné výrobky či služby se již prodávají?* | **7. Moje výhoda proti ostatním***7.1. Proč jsem lepší než ostatní? Proč bych výrobek či službu měl dělat zrovna já?* |
| **2. Potřeby klientů***2.1. Co klient potřebuje? Jaké má klient problémy, které chcete vyřešit?* | **5. Cesty ke klientům***5.1. Kde najdu první klienty?**5.2. Čím je zaujmu?**5.3. Jak se klientům líbí můj výrobek či služba?* | **10. Udržitelný růst***10.1. Co znamená úspěch? Jak poznám, že jsem úspěšný?**10.2. Jak vytrvat dokud nedosáhnu cíle?**10.3. Co je to etika podnikání?* |
| **3. Klienti***3.1. Kdo jsou mí klienti?* |
| **8. Náklady***8.1. Za co budu muset platit svým dodavatelům či spolupracovníkům? Kolik jim budu platit?* | **9. Cena***9.1. Jakou bude mít můj výrobek či služba cenu?* |



**Medailonky podnikavých lidí**

Medailonky podnikavých lidí jsou zaměřeny dvojím směrem. Jednak představují příběhy úspěšných podnikatelů a jejich životní cesty vedoucí k založení vlastního podnikání, ale také příběhy aktivních lidí, kteří vnímají problémy ve svém okolí a jsou schopni nalézat jejich řešení ve prospěch nejen svůj, ale hlavně širší veřejnosti.



**Jednání s lidmi**

Pracovní listy v oblasti Jednání s lidmi představují konkrétní postupy a příklady situací jak efektivně komunikovat s druhými lidmi, jak je nadchnout a motivovat, jak hledat řešení konfliktů ke spokojenosti obou stran a další. Podkladem pro pracovní listy je kniha Dala Carnegieho: Jak získat přátele a působit na lidi a dlouhodobé výzkumy zaměřené na efektivní komunikaci a vytváření mezilidských vztahů.



**Harry Potter badatel**

Pracovní listy v oblasti Harry Potter badatel hravou formou žákům ukazují, jak lze využít vědeckých metod ve světě čar a kouzel. Inspirací a podkladem pro pracovní listy je kniha Harry Potter and Methods of Rationality (Harry Potter a metody racionality) Eliezera Yudkowskyho. Příběh v této knize pojednává o tom, co by se stalo, kdyby Harry Potter neměl za nevlastního otce Vernona Dursleye, ale oxfordského profesora Michaela Verres-Evanse. V takovém světě si Harry odmalička rád četl a už od útlého věku, kdy projevoval geniální nadání, chtěl být vědcem. Když potom přišel dopis z Bradavic, rozhodl se, že prozkoumá magii, pro větší slávu vědy.

1. Na stránkách <http://podnikavaskola.cz/skills-builder/> naleznete českou verzi základních principů rozvoje klíčových dovedností. [↑](#footnote-ref-0)
2. Tzv. Lean Canvas více viz. ://en.wikipedia.org/wiki/Business\_Model\_Canvas (27.8.2018); http://www.leanstartup.cz/lean-canvas/(27.8.2018) [↑](#footnote-ref-1)
3. [www.cbinsights.com/research-reports/The-20-Reasions-Startups-Fail.pdf](http://www.cbinsights.com/research-reports/The-20-Reasions-Startups-Fail.pdf) (28.8.2018) [↑](#footnote-ref-2)