



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE

ANTREPRENORAT SOCIAL

MATERIALE EDUCAȚIONALE NONFORMALE

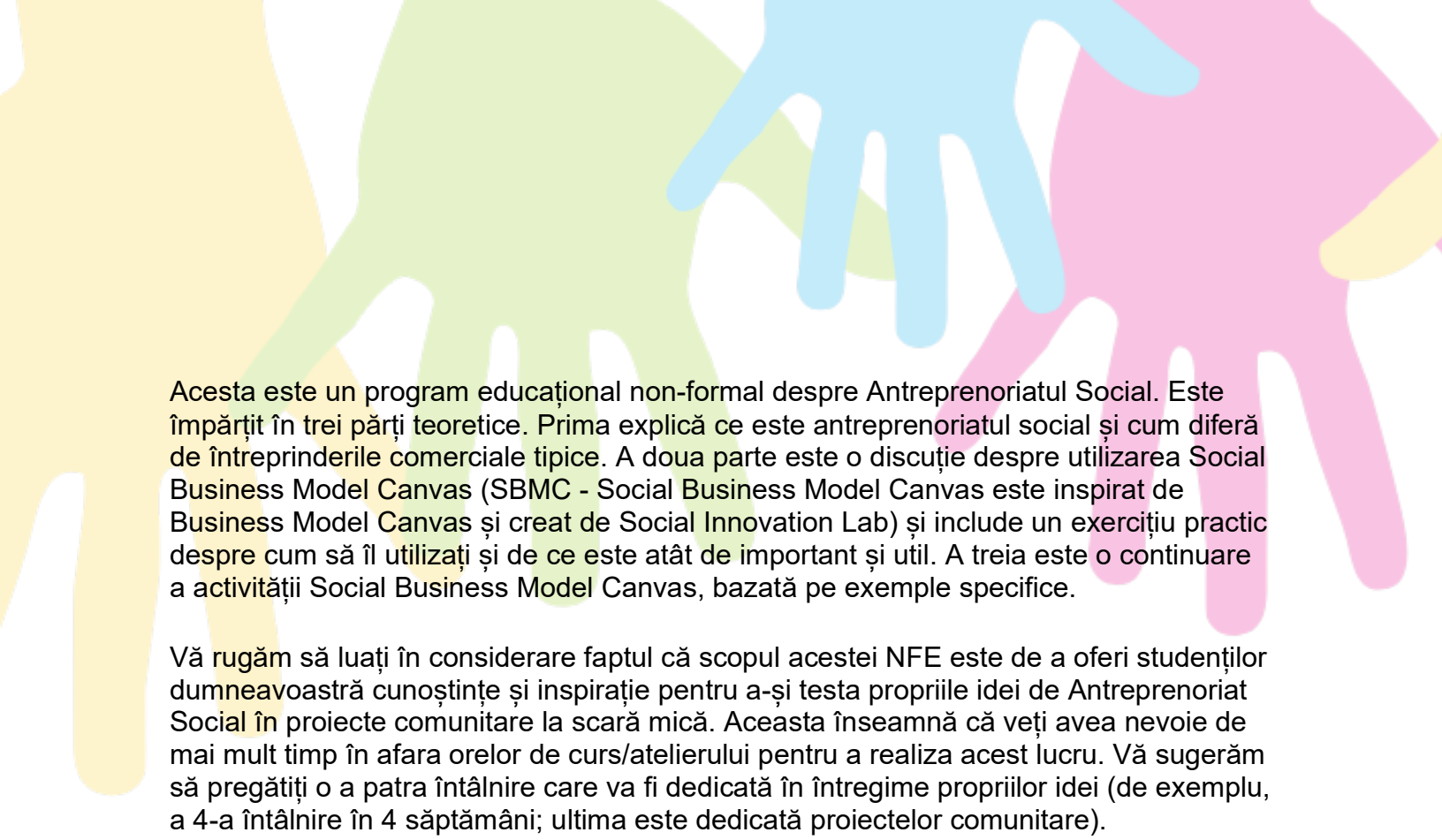


EdU



WIELOPOKOLENIOWA.PL

Responsabilitatea exclusivă pentru această publicație revine autorului. Uniunea Europeană nu este responsabilă pentru nicio utilizare care poate fi făcută a informațiilor conținute în aceasta. Această lucrare este licențiată sub [licența CC0 1.0 Universal](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Acesta este un program educațional non-formal despre Antreprenoriatul Social. Este împărțit în trei părți teoretice. Prima explică ce este antreprenoriatul social și cum diferă de întreprinderile comerciale tipice. A doua parte este o discuție despre utilizarea Social Business Model Canvas (SBMC - Social Business Model Canvas este inspirat de Business Model Canvas și creat de Social Innovation Lab) și include un exercițiu practic despre cum să îl utilizați și de ce este atât de important și util. A treia este o continuare a activității Social Business Model Canvas, bazată pe exemple specifice.

Vă rugăm să luați în considerare faptul că scopul acestei NFE este de a oferi studenților dumneavoastră cunoștințe și inspirație pentru a-și testa propriile idei de Antreprenoriat Social în proiecte comunitare la scară mică. Aceasta înseamnă că veți avea nevoie de mai mult timp în afara orelor de curs/atelierului pentru a realiza acest lucru. Vă sugerăm să pregătiți o a patra întâlnire care va fi dedicată în întregime propriilor idei (de exemplu, a 4-a întâlnire în 4 săptămâni; ultima este dedicată proiectelor comunitare).

Programul nostru a fost conceput pentru a fi ușor de utilizat atât în mediul școlar, cât și în afara acestuia, în cadrul atelierelor educaționale non-formale. Rețineți că aceste două lecții nu ar trebui să fie prea separate una de cealaltă; partea teoretică trebuie să fie încă proaspătă în mintea participanților atunci când încep partea practică.

Acest program a fost conceput de TEAM of Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], care are mulți ani de experiență în educarea și promovarea antreprenoriatului social, atât în școli, cât și în afara acestora.

În acest document, veți găsi un plan de lecție detaliat atât pentru teorie, cât și pentru practică, link-uri către materiale suplimentare, instrumente și prezentări.



1. Noțiuni de bază ale antreprenoriatului social

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE: COEUR COURAGE

PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Toate materialele sunt adaptate pentru a îndeplini cerințele minime ale școlilor din diferite țări, programul putând fi predat cu instrumente de bază disponibile în fiecare sală de clasă. Cu toate acestea, oferim disponibilitate și sprijin maxim pentru implementarea proiectului la cel mai bun nivel posibil. Toate sesiunile proiectului pot fi, alternativ, predate într-un format mixt.

Materialele programului NFE constau în planuri detaliate ale sesiunii, care oferă instrucțiuni pas cu pas pentru lecții, materiale auxiliare (fișe și manuale), precum și link-uri către prezentări special concepute pentru fiecare lecție. Împreună, acesta constituie un set complet de materiale pentru derularea programului. Cu toate acestea, deoarece aceste materiale sunt open-source, profesorii și formatorii le pot utiliza ca ghiduri și șabloane pentru a adapta programul la nevoile elevilor și la capacitățile tehnice și de altă natură ale școlilor.

Descriere

În această sesiune, vom explica ce este Antreprenoriatul Social și ce îl diferențiază de alte forme de antreprenoriat. Vom explica diferite definiții și abordări ale acestui tip de



antreprenoriat. Vom prezenta exemple de Antreprenoriat Social la nivel mondial și vom discuta despre avantajele și dezavantajele sale.

Obiective de învățare

Cunoștințe : explicați ce este antreprenoriatul social.

Perspectivă : înțelegeți caracteristicile antreprenoriatului social și ce îl diferențiază de alte tipuri de afaceri.

Perspectivă : puteți oferi exemple de antreprenoriat social și sunteți conștient de avantajele și dezavantajele acestuia.

Abilitate : poți oferi o idee pentru antreprenoriatul social, poți oferi exemple de antreprenoriat social existent și poți distinge antreprenoriatul social de alte afaceri.

Atitudine : Ești interesat și implicat.

Durață

60 de minute .

Instrumente

„Construirea afacerilor sociale” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

[Construirea afacerilor sociale: Noul tip de capitalism care servește umanității ... - Muhammad Yunus - Książki Google](#)

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 minute.	Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre Antreprenoriatul Social. Întrebați-i ce cred ei că este Antreprenoriatul Social. Notați răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unei noi abordări a economiei - utilizați 17 ODD-uri ca și cadru de referință. Explicați că antreprenoriatul social este o modalitate de a sprijini obiectivele ONU. Timp - informați participanții că sesiunea durează 45 de minute. Răspuns - Veți învăța despre SE și diferitele forme pe care le ia. Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni specifice.	Prezentare Tablă, markere
20 de minute.	Pornind de la prima întrebare: Știți ce este antreprenoriatul social? - și răspunsurile scrise. Purtați o scurtă discuție cu participanții, astfel încât aceștia să aibă șansa de a conecta termenii „social” și „antreprenorat” cu 17 ODD-uri. Când vezi că sunt aproape de definiția corectă (sau chiar corectă), arată-le definiția din Forumul Mondial al Întreprinderilor Sociale: „ O întreprindere socială are o misiune socială și/sau de mediu și funcționează ca o afacere care vinde un produs și/sau un serviciu. Spre deosebire de afacerile tradiționale care se concentrează pe profitul privat, întreprinderile sociale sunt fixate pe o misiune anume, reinvestind în misiunea lor . ” [sewfonline.com] Apoi, arată-le un videoclip: Antreprenoriatul social, în care se explică ce este exact ES și ce forme poate lua. (Al doilea videoclip este mai potrivit pentru un public mai tânăr) Stilul de învățare - teoretician Exemple care te provoacă să înțelegi mai bine situația, timpul și spațiul de gândire.	Prezentare Antreprenori at social Ce este antreprenori atul social Hârtie, creioane
30	Întrebați participanții dacă cunosc exemple de SE. Dacă știu vreunul, folosiți-	Prezentare

Timp	Instrucțiuni	Materiale
de minute.	I în timpul sesiunii. Asigurați-vă că aveți pregătite informații despre două SE care funcționează în două moduri diferite. Puteți folosi această listă ca referință. Purtați o conversație cu participanții: explicați ce face ca aceste două proiecte să fie SE, ce probleme încearcă să rezolve și cât de diferită este abordarea lor. Faceți o legătură cu ODD-urile. Concentrați-vă pe aceste patru aspecte care disting antreprenoriatul social de afacerile obișnuite: ● Misiune și scop : În timp ce antreprenorii tradiționali urmăresc în principal să dezvolte afaceri axate pe profit, antreprenorii sociali se concentrează pe crearea unui impact societal pozitiv. ● Măsurarea impactului : Antreprenorii tradiționali nu tind să se concentreze pe impactul social sau de mediu, în timp ce antreprenorii sociali văd impactul ca pe o măsurătoare cheie. ● Model de afaceri : Afacerile tradiționale se concentrează pe modele de afaceri care maximizează profitul, dar întreprinderile sociale utilizează modele care integrează crearea de valoare socială și economică. ● Surse de finanțare : Investitorii în antreprenoriatul tradițional așteaptă profitabilitate, în timp ce alinierea la cauză este un factor important pentru investitorii sociali. În ultimele 5 minute: împărtășiți participanții în grupuri, spuneți-le să analizeze SGD-urile și să aleagă o problemă pe care ar dori să o abordeze. Aceasta va fi o bază pentru a lucra la propriul lor Social Business Model Canvas. IMPORTANT : Participanții la atelier se pot concentra pe aspecte (probleme) prea generale, în special având în vedere Obiectivele Globale de Dezvoltare Durabilă. Reamintiți-le în mod regulat că ES este adesea creată pentru a rezolva o problemă locală. Obiectivele Globale ar trebui reduse la problemele cele mai apropiate de dumneavoastră. Stilul de predare - teoretician și gânditor Posibilitatea de a pune întrebări. Timp pentru a reflecta și a procesa observațiile și impresiile tale.	Bord Hârtie, creioane
5 minut	Închidere	Prezentare



Timp	Instrucțiuni	Materiale
e.	Informați participanții când vă veți revedea și ce este pe ordinea de zi data viitoare.	

2. Canvasul modelului de afaceri social

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE : COEUR COURAGE

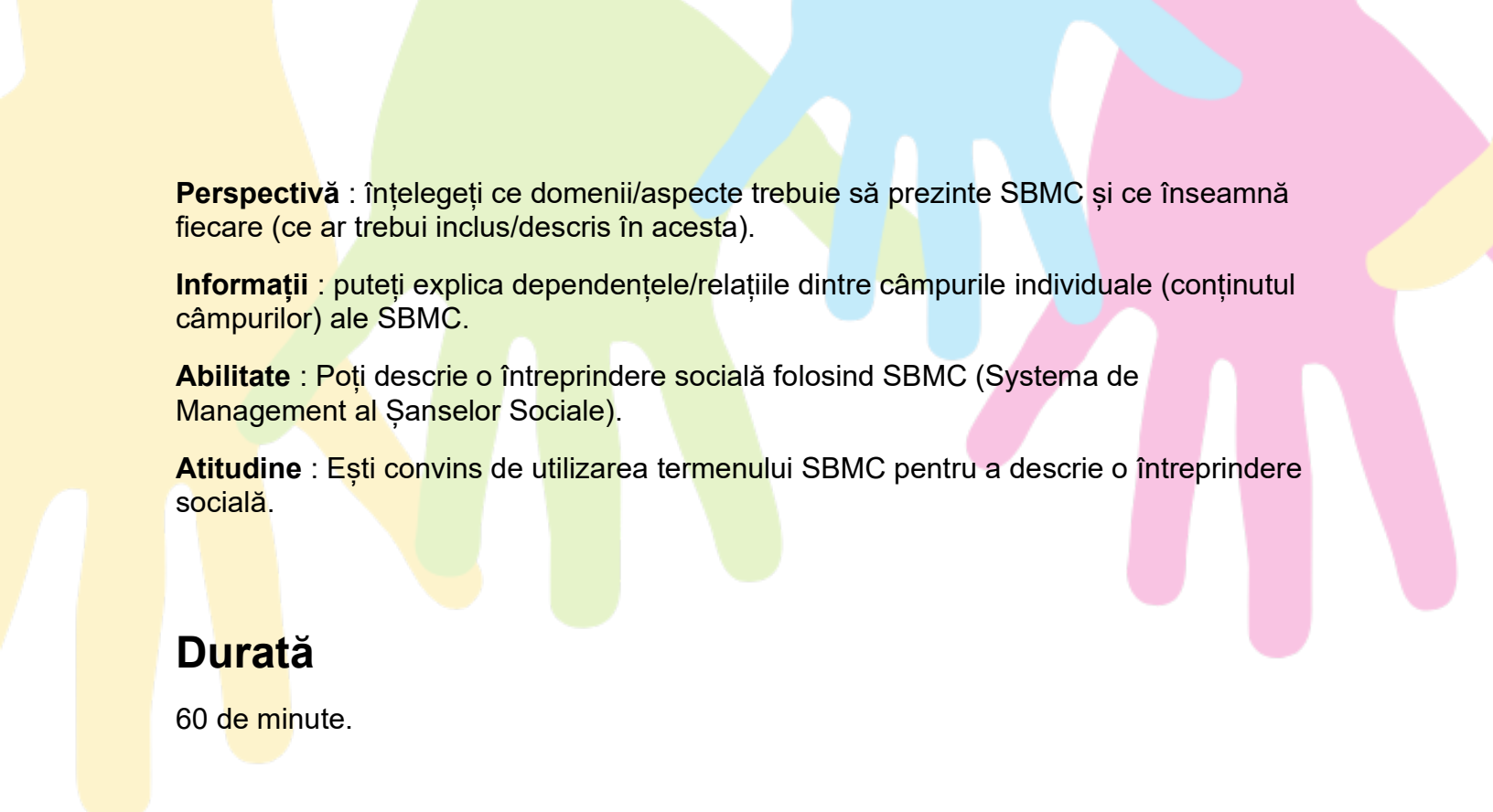
PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Descriere

În cadrul acestei sesiuni, vom explica ce înseamnă să prezinți o descriere a unei afaceri (inclusiv o anumită afacere socială) sub forma unei diagrame - o pânză de model în loc de o descriere clasică, cum ar fi un PLAN DE AFACERI. Vom discuta cadrul de bază (pânza) al SBMC - Canvasul Modelului de Afaceri Sociale, dezvoltat de Laboratorul de Inovație Socială sub inspirația lui Alexander Osterwalder. Împreună, vom discuta un exemplu de întreprindere socială și vom include modelul său de operare în cadrul SBMC.

Obiective de învățare

Cunoștințe : puteți explica ce înseamnă să prezentați Modelul de Afaceri Sociale folosind instrumentul SBMC.



Perspectivă : înțelegeți ce domenii/aspecte trebuie să prezinte SBMC și ce înseamnă fiecare (ce ar trebui inclus/descris în acesta).

Informații : puteți explica dependențele/relațiile dintre câmpurile individuale (conținutul câmpurilor) ale SBMC.

Abilitate : Poți descrie o întreprindere socială folosind SBMC (Systema de Management al Șanselor Sociale).

Atitudine : Ești convins de utilizarea termenului SBMC pentru a descrie o întreprindere socială.

Durată

60 de minute.

Instrumente

[MAI MULTE SWART](#)

[INSTITUTUL ÎNTREPRINZĂRILOR SOCIALE](#)

[DESIGN DE AFACERI SOCIAL](#)

[MURAL](#)

[TRUSA DE INSTRUMENTE PENTRU MODELUL DE AFACERI](#)

[PARADIGMĂ](#)

[Revoluția pânzei](#)

[Ce bine că ai primit BMC?](#)

[BMC](#)

IMPORTANT: Vă sugerăm să lucrați cu versiuni online ale Canvas, prin urmare, va trebui să le oferiți participanților acces la tablete sau laptopuri !

Poți lucra și pe pânză imprimată.

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 min.	INTRODUCERE Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre un PLAN DE AFACERI simplificat, adică un Model de Afaceri Sociale prezentat folosind un tabel simplu mare - o foaie - Canva. Întreabă-i cum înțeleg ei această provocare. Notează-ți răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unor noi abordări ale modelelor de afaceri rezultate din schimbarea continuă. Timp - informați participanții că sesiunea durează 45 de minute. Răspuns - Veți învăța ce este SBMC și la ce poate fi util. Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni.	<u>Prezentare</u> Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
15 minute.	CÂMPURI DE PÂNZĂ Oferiți pe scurt o descriere și o semnificație a fiecăruia dintre cele 14 câmpuri SBMC. Permiteți întrebări. Încurajați-i să le pună. Pentru fiecare domeniu, dați exemple în contextul mai multor afaceri sociale. Folosește descrieri de câmpuri, de exemplu: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Stilul de învățare -	<u>Prezentare</u> Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a

Timp	Instrucțiuni	Materiale
		SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
30 de minu te.	UMPLEREA PÂNZEI Există diverse modalități de a începe procesul de finalizare a SBMC. Poți începe cu: 1) IDEE - Începeți prin a defini propunerea de valoare pentru un anumit segment de clienți. 2) CLIEȚI POTENȚIALI/EXISTENȚI - Începeți cu segmentul dvs. de clienți și întrebați-vă ce propunere de valoare le oferiți/ați putea oferi și cum. 3) RESURSE - Începeți să vă gândiți la resursele cheie (competențe, experiență, resurse materiale și financiare etc.) de care dispuneți dumneavoastră sau partenerii dumneavoastră și, pe baza acestora, dezvoltăți o ofertă pentru un anumit grup de clienți. Nu fi tentat să începi să umpli pânza de la stânga la dreapta! Începe cu Piața și Valoarea (elemente cheie). Pune-ți la îndoială presupunerile pe măsură ce lucrezi. De unde știi că ceea ce ai scris în fiecare parte a pânzei este adevărat? De ce dovezi ai avea nevoie pentru a-ți testa presupunerile? Stilul de învățare - activist Acest lucru se potrivește activistului deoarece necesită alegeri și este o formă activă de muncă.	Prezentare Tablă, markere, notițe Sau versiunea virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
5 minu te	Reflecție: VEDERE A ÎNTREGII PÂNZE După finalizare, rezumați și reflectați asupra imaginii de ansamblu a SBMC care a apărut. Explorați conexiunile și compromisurile dintre diferitele părți ale domeniului SBMC.	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pix uri

Timp	Instrucțiuni	Materiale
	Este imaginea de ansamblu credibilă? Există lucruri care trebuie revizuite sau gândite diferit? Mai mult, post-it-urile/pânzele sunt utile deoarece pot fi șterse sau modificate cu ușurință. Merită să folosiți culori diferite pentru diferite propuneri de valoare și segmente de clienți sau pentru diferite versiuni și concepte. Stilul de învățare - pragmatist Oportunitatea participantului de a trage concluzii practice.	Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
5 minute.	Închidere Informați participanții când vă veți revedea și ce este pe ordinea de zi data viitoare.	Prezentare



3. Lucrați la rezolvarea problemelor folosind SBMC

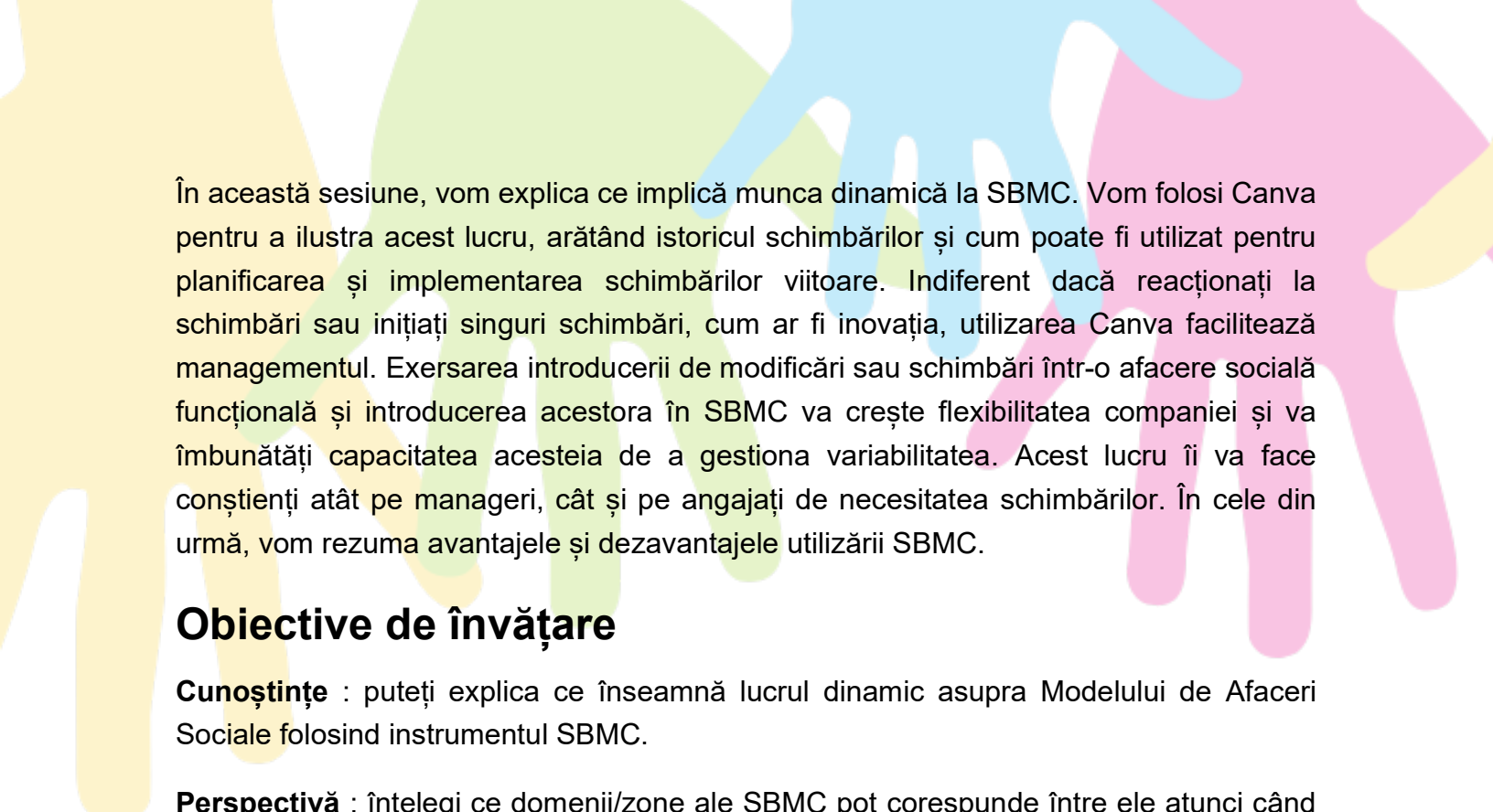
(de exemplu, schimbări ale pieței, schimbări în preferințele clienților, nevoi noi etc.)

Design detaliat al sesiunii

PROGRAM NFE : COEUR COURAGE

PUBLIC ȚINTĂ: vârsta 16-30 ani

Descriere



În această sesiune, vom explica ce implică munca dinamică la SBMC. Vom folosi Canva pentru a ilustra acest lucru, arătând istoricul schimbărilor și cum poate fi utilizat pentru planificarea și implementarea schimbărilor viitoare. Indiferent dacă reacționați la schimbări sau inițiați singuri schimbări, cum ar fi inovația, utilizarea Canva facilitează managementul. Exersarea introducerii de modificări sau schimbări într-o afacere socială funcțională și introducerea acestora în SBMC va crește flexibilitatea companiei și va îmbunătăți capacitatea acesteia de a gestiona variabilitatea. Acest lucru îi va face conștienți atât pe manageri, cât și pe angajați de necesitatea schimbărilor. În cele din urmă, vom rezuma avantajele și dezavantajele utilizării SBMC.

Obiective de învățare

Cunoștințe : puteți explica ce înseamnă lucrul dinamic asupra Modelului de Afaceri Sociale folosind instrumentul SBMC.

Perspectivă : înțelegi ce domenii/zone ale SBMC pot corespunde între ele atunci când faci modificări/reacționezi la modificări

Informații : puteți explica modificările dependențelor/relațiilor dintre câmpurile individuale (conținutul câmpurilor) ale SBMC după aplicarea modificărilor actuale la model.

Abilitate : puteți găsi și aplica modificarea optimă pentru a ajusta modelul la cerințele actuale.

Abilități : Aveți cunoștințele și capacitatea de a vă pregăti proiectele comunitare de dezvoltare socială.

Atitudine: Poți aplica cunoștințele dobândite în cadrul Proiectelor tale Comunitare.

Durată

60 de minute.

Instrumente

„Construirea afacerilor sociale” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

[Construirea afacerilor sociale: Noul tip de capitalism care servește umanității ... - Muhammad Yunus - Książki Google](#)

„O lume a trei zerouri” de laureatul Premiului Nobel, Muhammad Yunus.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

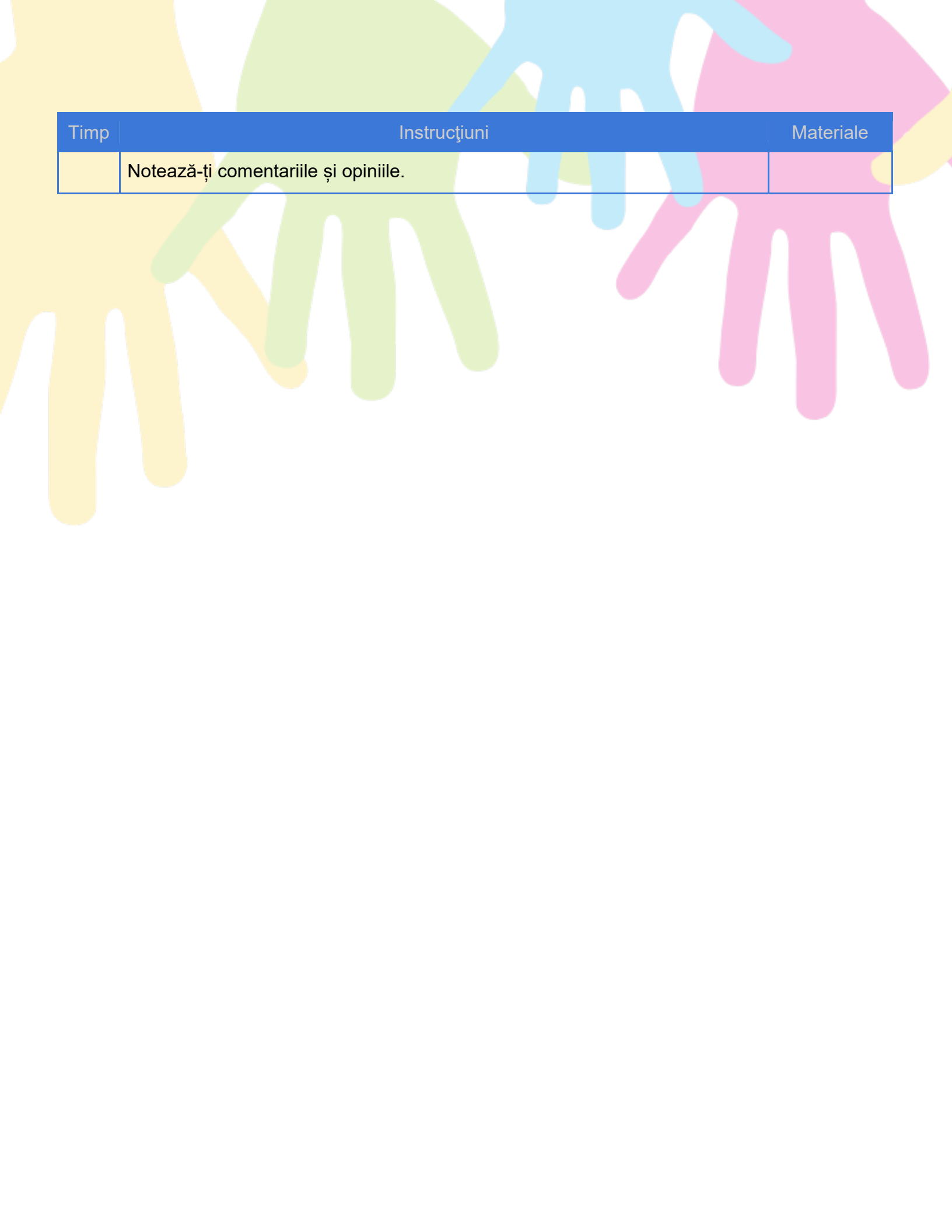
**IMPORTANT: Vă sugerăm să lucrați cu versiuni online ale Canvas, prin urmare, va trebui să le oferiți participanților acces la tablete sau laptopuri!
Poți lucra și pe pânză imprimată.**

Design detaliat al sesiunii

Timp	Instrucțiuni	Materiale
5 minute.	INTRODUCERE Interes - spuneți participanților că veți vorbi despre necesitatea introducerii unor modificări la Modelul de Afaceri Sociale pe care l-au dezvoltat anterior la SBMC. Veți învăța că pentru fiecare acțiune puteți găsi o reacție - o contra-acțiune, astfel încât, prin schimbarea modelului de afaceri, să puteți menține continuitatea afacerii companiei și impactul acesteia asupra mediului (Compania Socială). Întreabă-i ce părere au despre această provocare. Notează-ți răspunsurile. Nevoie - Explicați participanților necesitatea unei noi abordări/schimbări/inovații în modelul de afaceri dezvoltat, rezultată dintr-o schimbare specifică (de exemplu, o creștere semnificativă a costului unui material cheie sau al energiei/combustibililor). Timp - poinformuj uczestników, że sesja trwa 45 minut. Răspuns - Ascultați cu atenție, puneți întrebări și acordați-vă unul altuia spațiu. Obiective - Informarea participanților despre obiectivele de învățare ale acestei sesiuni.	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pixuri sau O versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus

Timp	Instrucțiuni	Materiale
10 minute	REVOLUȚIE Prezentați pe scurt câteva exemple de lovituri de piață care pot distruge rapid o companie socială. Prezentați pe scurt câteva exemple de lovituri de piață care pot distruge rapid o companie socială. Încurajați participanții să numească alte câteva zeci de lovituri care ar putea deveni fatale pentru Compania Socială. Pentru fiecare casetă SBMC, oferiți exemple de posibile „lovituri externe și interne” în contextul mai multor afaceri sociale. Să încercăm să includem atât schimbările care pot amenința întreprinderea socială, cât și schimbările care oferă oportunități suplimentare pentru PROFIT, inclusiv PROFIT SOCIAL (de exemplu, creșterea numărului de imigranți). Folosește descrierea câmpului, de exemplu pentru SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	<u>Prezentare</u> O versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
15 minute	SCENARI Există diverse modalități de a începe să modificați SBMC-ul cu modificările introduse de REVOLUTIONS. 1) Există diverse modalități de a începe să vă modificați SBMC-ul cu schimbările introduse de REVOLUTIONS. Analizăm posibilitățile de schimbare în fiecare dintre domeniile rămase, unul câte unul (de exemplu: costurile energiei electrice au crescut dramatic - pe lângă căutarea unor surse de energie electrică mai ieftine, analizăm și alte tehnici/tehnologii de încălzire, schimbarea locației afacerii, schimbarea modelului de afaceri, de exemplu, trecerea la franciză); 2) Analizăm în profunzime posibilitățile de schimbare - introducerea unei contrarevoluții într-un anumit domeniu. (ex: vom produce și stoca singuri electricitatea pentru a o face mai ieftină și o vom revânza) După introducerea fiecărei contra-schimbări, discutăm dacă și în ce măsură aceasta introduce schimbări în alte domenii. Să discutăm despre câteva schimbări care pot reprezenta o amenințare și câteva schimbări care pot reprezenta o oportunitate pentru dezvoltarea Întreprinderii Sociale.	<u>Prezentare</u> Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre paginile menționate mai sus
10 minute	Reflecție: VEDERE A ÎNTREGII PÂNZE După finalizare, rezumați și reflectați asupra întregii imagini rezultate a	<u>Prezentare</u> Hârtie

Timp	Instrucțiuni	Materiale
	schimbărilor dinamice din SBMC ca urmare a schimbărilor introduse și apoi a contraacțiilor introduse. Cel mai bine este să marcați ordinea și locurile modificărilor și contraacțiunilor cu săgeți pe ecranele de imprimare. Discutați conexiunile și compromisurile dintre fiecare schimbare. Există lucruri care trebuie revizuite sau gândite diferit? Să analizăm cum s-a schimbat CANVA și cum ar putea aceste schimbări să aibă un impact asupra celor mai importante câmpuri ale modelului (Valoarea clientului - Viziunea / Misiunea)	cartonată, creioane/pixuri Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre pagini
10 Min.	VIZIUNE GLOBALĂ CANVA Aflați principiile cheie ale teoriei lui Muhammad Yunus în „O lume a celor trei zerouri: Noua economie a sărăciei zero, a șomajului zero și a emisiilor nete de carbon zero”. Ce altceva merită luat în considerare în SBMC pregătit pentru a aduce modelul mai aproape de viziunea TREI ZERO? Notează exemple și sugestii. Ce părere ai despre o astfel de schimbare?	Prezentare Hârtie cartonată, creioane/pixuri Versiune virtuală sau electronică a SBMC De exemplu: de pe una dintre pagini
5 minute.	TEST DE CUNOȘTINȚE / SONDAJ DE OPINIE privind utilizarea SBMC. Acordarea Certificatelor de Participare	Mentimetru sau alt instrument similar
5 minute.	Închidere Întrebați participanții - CUM EXPERIENȚĂ EI MUNCĂ la SBMC?	Prezentare



Timp	Instrucțiuni	Materiale
	Notează-ți comentariile și opiniile.	