



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE

SOCIAAL ONDERNEMERSCHAP

NON-FORMEEL ONDERWIJSMATERIAAL

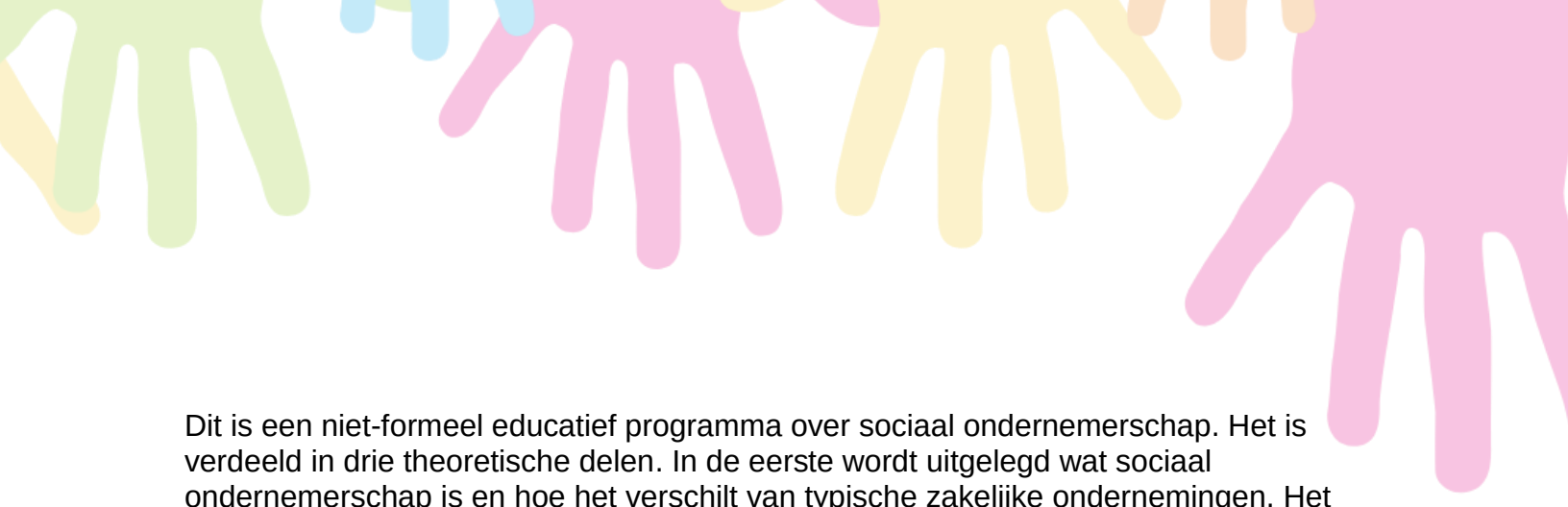


EdU4



WIELOPOKOLENIOWA.PL

De enige verantwoordelijkheid voor deze publicatie ligt bij de auteur. De Europese Unie is niet verantwoordelijk voor enig gebruik dat kan worden gemaakt van de informatie in deze informatie. Dit werk is gelicentieerd onder een [CCO 1.0 Universal-licentie](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Dit is een niet-formeel educatief programma over sociaal ondernemerschap. Het is verdeeld in drie theoretische delen. In de eerste wordt uitgelegd wat sociaal ondernemerschap is en hoe het verschilt van typische zakelijke ondernemingen. Het tweede deel is een bespreking van het gebruik van het Social Business Model Canvas (SBMC - Het Social Business Model Canvas is geïnspireerd op het Business Model Canvas en gemaakt door het Social Innovation Lab) en bevat een praktische oefening over hoe het te gebruiken en waarom het zo belangrijk en nuttig is. De derde is verder werken aan het Social Business Model Canvas, op basis van specifieke voorbeelden.

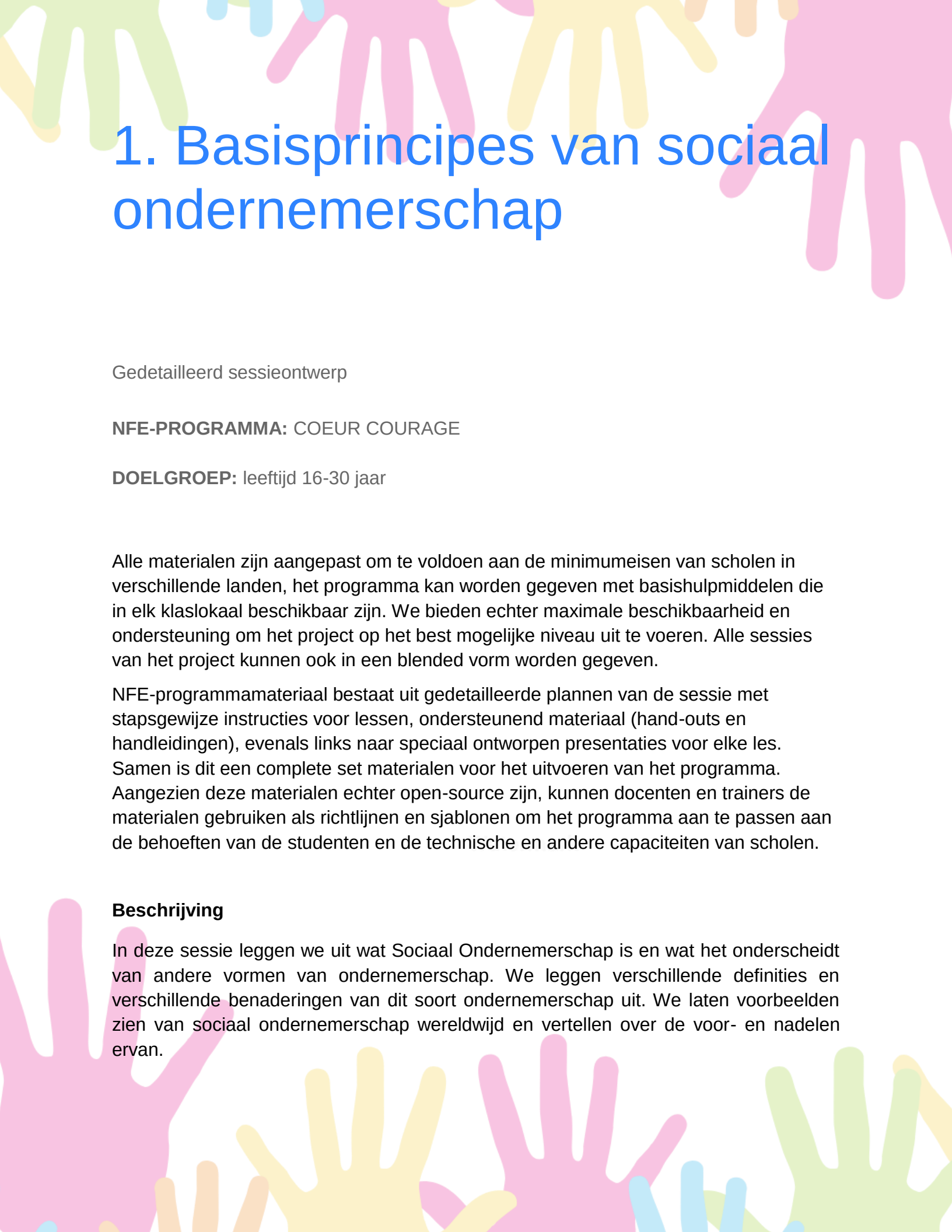
Houd er rekening mee dat het doel van deze NFE is om uw leerlingen kennis en inspiratie te geven om hun eigen ideeën over sociaal ondernemerschap te testen in kleinschalige gemeenschapsprojecten. Dit betekent dat je meer tijd buiten de les/workshop nodig hebt om het voor elkaar te krijgen. We stellen voor om een vierde vergadering voor te bereiden die volledig gewijd zal zijn aan hun eigen ideeën (bijv. 4e vergadering over 4 weken; de laatste is gewijd aan gemeenschapsprojecten).

Ons programma is zo opgezet dat het gemakkelijk te gebruiken is, zowel in de schoolomgeving als daarbuiten, tijdens niet-formele educatieve workshops. Houd er rekening mee dat die twee lessen niet te ver uit elkaar moeten liggen; Het theoriegedeelte moet nog vers in het geheugen van de deelnemers zitten als ze aan het praktijkgedeelte beginnen.

Dit programma is ontworpen door TEAM van Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], die vele jaren ervaring heeft in het opleiden en promoten van sociaal ondernemerschap, zowel op scholen als daarbuiten.

In dit document vindt u een gedetailleerd lesplan voor zowel theorie als praktijk, links naar aanvullende materialen, hulpmiddelen en presentaties.





1. Basisprincipes van sociaal ondernemerschap

Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE

DOELGROEP: leeftijd 16-30 jaar

Alle materialen zijn aangepast om te voldoen aan de minimumeisen van scholen in verschillende landen, het programma kan worden gegeven met basishulpmiddelen die in elk klaslokaal beschikbaar zijn. We bieden echter maximale beschikbaarheid en ondersteuning om het project op het best mogelijke niveau uit te voeren. Alle sessies van het project kunnen ook in een blended vorm worden gegeven.

NFE-programmamateriaal bestaat uit gedetailleerde plannen van de sessie met stapsgewijze instructies voor lessen, ondersteunend materiaal (hand-outs en handleidingen), evenals links naar speciaal ontworpen presentaties voor elke les. Samen is dit een complete set materialen voor het uitvoeren van het programma. Aangezien deze materialen echter open-source zijn, kunnen docenten en trainers de materialen gebruiken als richtlijnen en sjablonen om het programma aan te passen aan de behoeften van de studenten en de technische en andere capaciteiten van scholen.

Beschrijving

In deze sessie leggen we uit wat Sociaal Ondernemerschap is en wat het onderscheidt van andere vormen van ondernemerschap. We leggen verschillende definities en verschillende benaderingen van dit soort ondernemerschap uit. We laten voorbeelden zien van sociaal ondernemerschap wereldwijd en vertellen over de voor- en nadelen ervan.

A row of colorful, stylized hands in green, blue, pink, yellow, and orange at the top of the page.

Leerdoelen

Kennis: je legt uit wat sociaal ondernemerschap is.

Inzicht: je begrijpt de kenmerken van sociaal ondernemerschap en wat het onderscheidt van andere soorten zakelijke ondernemingen.

Inzicht: je kunt voorbeelden geven van sociaal ondernemerschap en bent je bewust van de voor- en nadelen ervan.

Vermogen: je kunt een idee geven voor SE, voorbeelden geven van bestaand sociaal ondernemerschap en SE onderscheiden van andere zakelijke ondernemingen.

Houding: Je bent geïnteresseerd en betrokken.

Duur

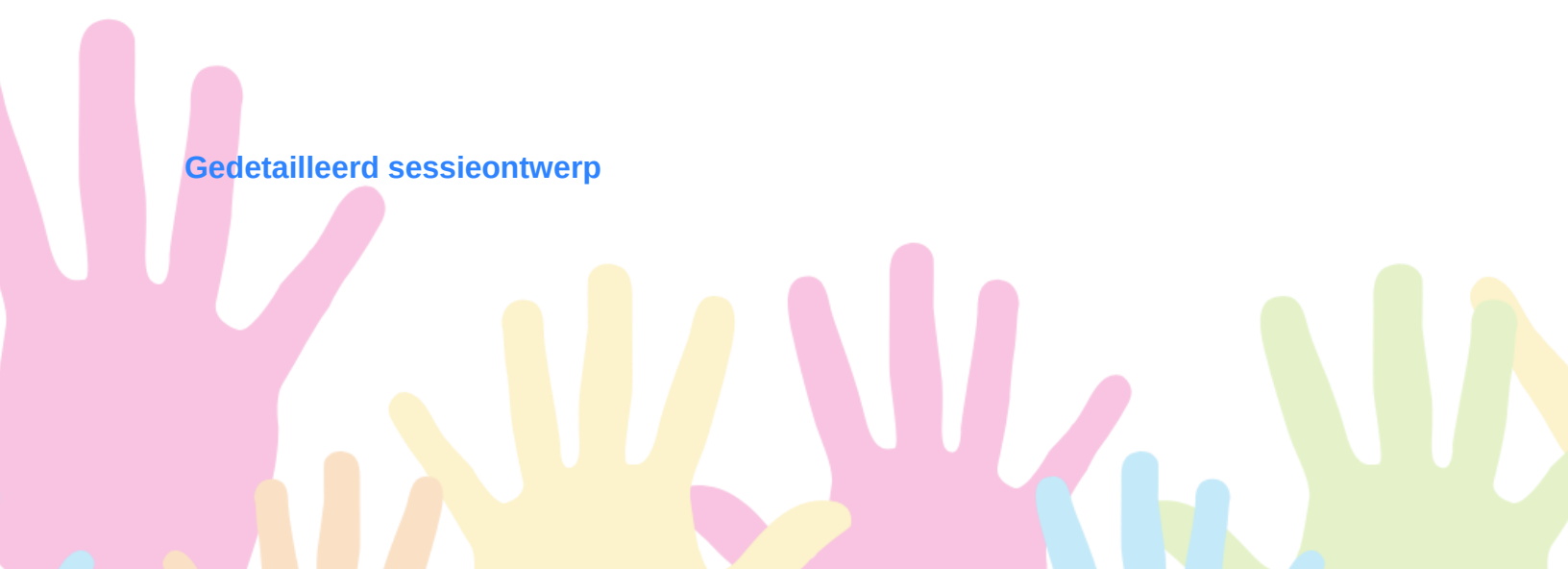
60 minuten.

Gereedschap

"Building Social Business" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

[Bouwen aan sociaal ondernemerschap: het nieuwe soort kapitalisme dat de mensheid dient ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

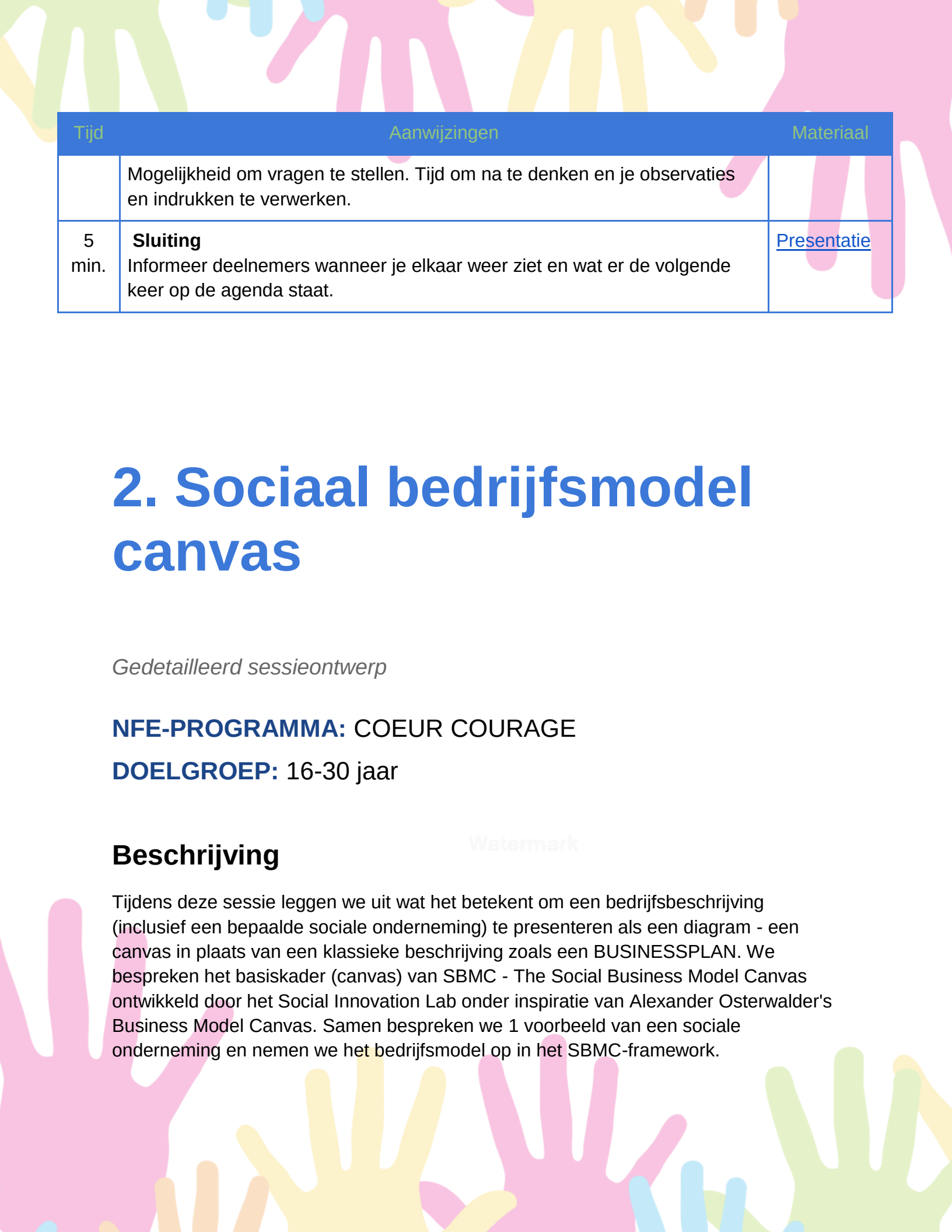
Watermark

A row of colorful, stylized hands in pink, yellow, blue, and green at the bottom of the page.

Gedetailleerd sessieontwerp

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 min.	Interesse - vertel deelnemers dat je gaat praten over sociaal ondernemerschap. Vraag ze wat ze denken dat SE is. Schrijf antwoorden op. Noodzaak - Leg de deelnemers uit dat er behoefte is aan een nieuwe benadering van de economie - gebruik 17 SDG's als referentiekader. Leg uit dat sociaal ondernemerschap een manier is om de VN-doelen te ondersteunen. Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - Je leert over SE en de verschillende vormen die het aanneemt. Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	Presentatie Bord, markeringen
20 min.	Bouw voort op de eerste vraag: Weet jij wat sociaal ondernemerschap is? - en opgeschreven antwoorden. Voer een korte discussie met de deelnemers, zodat ze de kans krijgen om de termen 'sociaal' en 'ondernemerschap' te verbinden met 17 SDG's. Als je ziet dat ze dicht bij de juiste definitie (of zelfs recht) zitten, laat ze dan de definitie van het Social Enterprise World Forum zien: "Een sociale onderneming heeft een sociale en/of ecologische missie en opereert als een bedrijf dat een product en/of dienst verkoopt. In tegenstelling tot traditionele bedrijven die zich richten op particuliere winst, zijn sociale ondernemingen gebonden aan hun missie en investeren ze opnieuw in hun missie." [sewfonline.com] Laat ze dan een video zien: Sociaal Ondernemerschap, waarin wordt uitgelegd wat SE precies is en welke vormen het kan aannemen. (De tweede video is beter voor een jonger publiek) Leerstijl - theoreticus Voorbeelden die je uitdagen om de situatie, tijd en ruimte om na te denken beter te begrijpen.	Presentatie Sociaal ondernemerschap Wat is sociaal ondernemerschap Papier, potloden
30	Vraag de deelnemers of ze voorbeelden van SE kennen. Als ze er een	Presentatie

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
min.	kennen, gebruik deze dan tijdens de sessie. Zorg ervoor dat u informatie hebt voorbereid over twee SE's, die op twee verschillende manieren werken. U kunt deze lijst als referentie gebruiken. Voer een gesprek met de deelnemers: leg uit wat die twee ondernemingen SE maakt, welke problemen ze proberen op te lossen en hoe verschillend hun aanpak is. Maak een verbinding met SDG's. Concentreer u op deze vier kwesties die sociaal ondernemerschap onderscheiden van regulier zakendoen: ● Missie en doel: Terwijl traditionele ondernemers vooral streven naar het laten groeien van winstgedreven bedrijven, richten sociale ondernemers zich op het creëren van positieve maatschappelijke impact. ● Impactmeting: Traditionele ondernemers hebben niet de neiging om zich te concentreren op sociale of milieu-impact, terwijl sociale ondernemers impact als een belangrijke meting zien. ● Bedrijfsmodel: Traditionele bedrijven richten zich op winstmaximaliserende bedrijfsmodellen, maar sociale ondernemingen gebruiken modellen die sociale en economische waardecreatie integreren. ● Financieringsbronnen: Investeerders in traditioneel ondernemerschap verwachten winstgevendheid, terwijl afstemming op de zaak een belangrijke factor is voor sociale investeerders. Voor de laatste 5 minuten: verdeel de deelnemers in groepen, vertel ze om naar SGD's te kijken en een probleem te kiezen dat ze willen aanpakken. Dit zal voor hen een basis zijn om te werken aan hun eigen Social Business Model Canvas. BELANGRIJK: Deelnemers aan de workshop kunnen zich concentreren op kwesties (problemen) die te breed zijn, vooral met de Global Sustainable Development Goals in gedachten. Herinner hen er regelmatig aan dat SE vaak in het leven is geroepen om een lokaal probleem op te lossen. De Global Goals moeten worden teruggebracht tot de kwesties die het dichtst bij u liggen. Manier van lesgeven - theoreticus en denker	Plank Papier, potloden



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	Mogelijkheid om vragen te stellen. Tijd om na te denken en je observaties en indrukken te verwerken.	
5 min.	Sluiting Informeer deelnemers wanneer je elkaar weer ziet en wat er de volgende keer op de agenda staat.	Presentatie

2. Sociaal bedrijfsmodel canvas

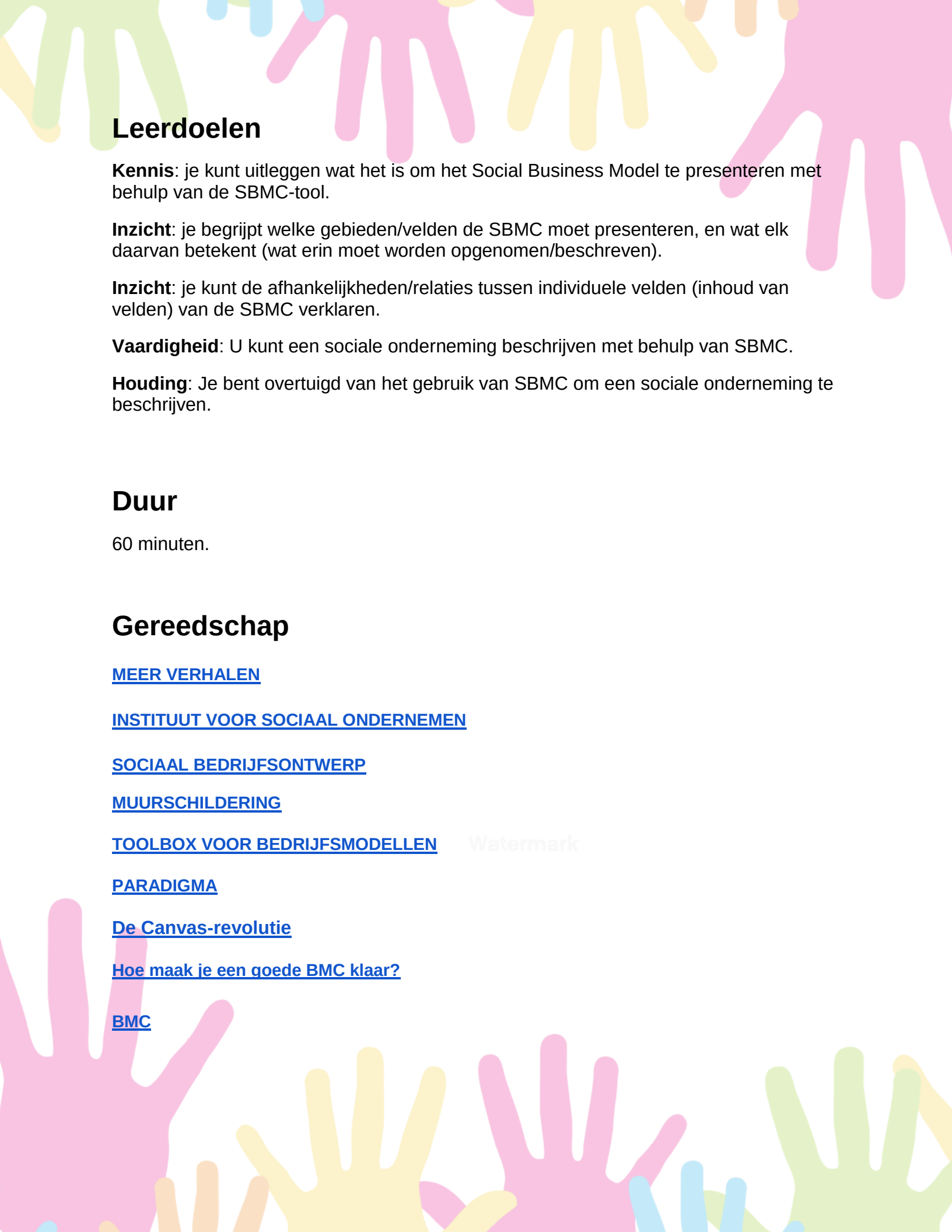
Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE

DOELGROEP: 16-30 jaar

Beschrijving

Tijdens deze sessie leggen we uit wat het betekent om een bedrijfsbeschrijving (inclusief een bepaalde sociale onderneming) te presenteren als een diagram - een canvas in plaats van een klassieke beschrijving zoals een BUSINESSPLAN. We bespreken het basiskader (canvas) van SBMC - The Social Business Model Canvas ontwikkeld door het Social Innovation Lab onder inspiratie van Alexander Osterwalder's Business Model Canvas. Samen bespreken we 1 voorbeeld van een sociale onderneming en nemen we het bedrijfsmodel op in het SBMC-framework.



Leerdoelen

Kennis: je kunt uitleggen wat het is om het Social Business Model te presenteren met behulp van de SBMC-tool.

Inzicht: je begrijpt welke gebieden/velden de SBMC moet presenteren, en wat elk daarvan betekent (wat erin moet worden opgenomen/beschreven).

Inzicht: je kunt de afhankelijkheden/relaties tussen individuele velden (inhoud van velden) van de SBMC verklaren.

Vaardigheid: U kunt een sociale onderneming beschrijven met behulp van SBMC.

Houding: Je bent overtuigd van het gebruik van SBMC om een sociale onderneming te beschrijven.

Duur

60 minuten.

Gereedschap

[MEER VERHALEN](#)

[INSTITUUT VOOR SOCIAAL ONDERNEMEN](#)

[SOCIAAL BEDRIJFSONTWERP](#)

[MUURSCHILDERING](#)

[TOOLBOX VOOR BEDRIJFSMODELLEN](#)

Watermark

[PARADIGMA](#)

[De Canvas-revolutie](#)

[Hoe maak je een goede BMC klaar?](#)

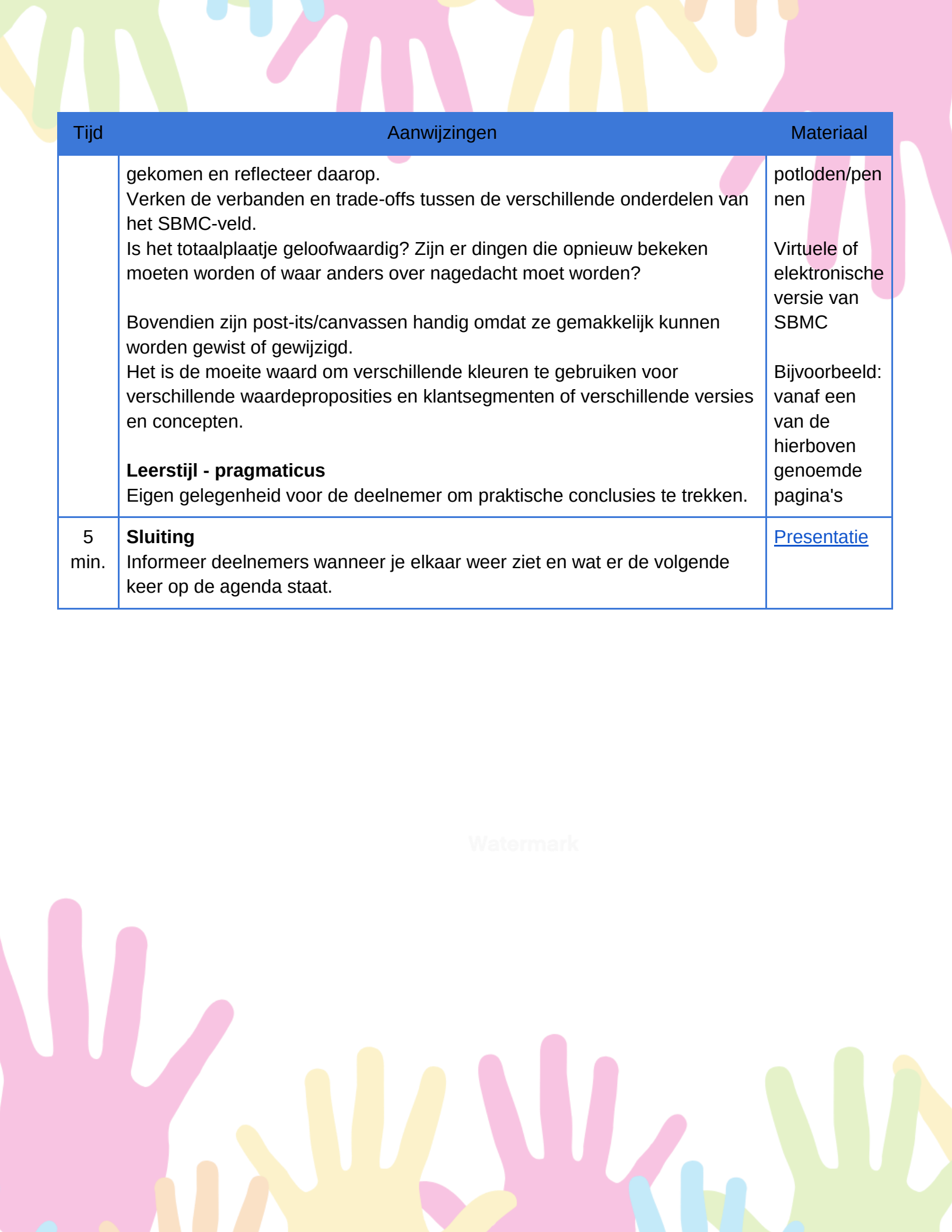
[BMC](#)

BELANGRIJK: We raden aan om met online versies van Canvas te werken, daarom moet je je deelnemers toegang geven tot tablets of laptops! Je kunt ook werken op geprint Canvas.

Gedetailleerd sessieontwerp

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 Min.	INTRO Interesse - vertel de deelnemers dat je gaat praten over een vereenvoudigd BUSINESS PLAN, d.w.z. een Social Business Model gepresenteerd met behulp van een eenvoudige grote tabel - blad - Canva. Vraag hen hoe zij deze uitdaging zien. Schrijf je antwoorden op. Behoeft - Leg aan de deelnemers uit dat er behoefte is aan nieuwe benaderingen van bedrijfsmodellen die het gevolg zijn van voortdurende verandering. Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - U leert wat SBMC is en waarvoor het nuttig kan zijn. Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	Presentatie Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
15 min.	CANVAS VELDEN Geef in het kort een beschrijving en betekenis van elk van de 14 SBMC-velden. Sta vragen toe. Moedig ze aan om ze te vragen. Geef voor elk vakgebied voorbeelden in de context van verschillende sociale ondernemingen.	Presentatie Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	Gebruik veldbeschrijvingen, bijv.: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/ Leerstijl -	elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
30 min.	HET CANVAS VULLEN Er zijn verschillende manieren om het proces van het voltooien van de SBMC te starten. Je kunt beginnen met: 1) IDEE - begin met het definiëren van uw waardepropositie voor een specifiek klantsegment. 2) Prospectieve/bestaande KLANTEN - Begin met uw klantsegment en vraag welke waardepropositie u hen biedt/zou kunnen bieden en hoe. 3) MIDDELEN - Begin na te denken over welke belangrijke middelen (competenties, ervaring, materiële en financiële middelen, enz.) u of uw partners hebben en ontwikkel op basis daarvan een aanbod voor een specifieke groep klanten. Laat je niet verleiden om het doek van links naar rechts te gaan vullen! Begin met markt en waarde (sleutelementen) Daag je aannames uit terwijl je werkt. Hoe weet je dat wat je in elk canvasgedeelte hebt geschreven waar is? Welk bewijs zou je nodig hebben om je aannames te testen? Leerstijl - activist Dit past bij de activist omdat het vraagt om keuzes en een actieve vorm van werk is.	<u>Presentatie</u> Schoolbord, stiften, post-it Of virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
5 minuten	Reflectie: UITZICHT OP DE HELE CANVA Vat na voltooiing het algemene beeld van SBMC samen dat naar voren is	<u>Presentatie</u> Bordpapier,



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	gekomen en reflecteer daarop. Verken de verbanden en trade-offs tussen de verschillende onderdelen van het SBMC-veld. Is het totaalplaatje geloofwaardig? Zijn er dingen die opnieuw bekeken moeten worden of waar anders over nagedacht moet worden? Bovendien zijn post-its/canvassen handig omdat ze gemakkelijk kunnen worden gewist of gewijzigd. Het is de moeite waard om verschillende kleuren te gebruiken voor verschillende waardeproposities en klantsegmenten of verschillende versies en concepten. Leerstijl - pragmaticus Eigen gelegenheid voor de deelnemer om praktische conclusies te trekken.	potloden/pennen Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
5 min.	Sluiting Informeer deelnemers wanneer je elkaar weer ziet en wat er de volgende keer op de agenda staat.	<u>Presentatie</u>

Watermark



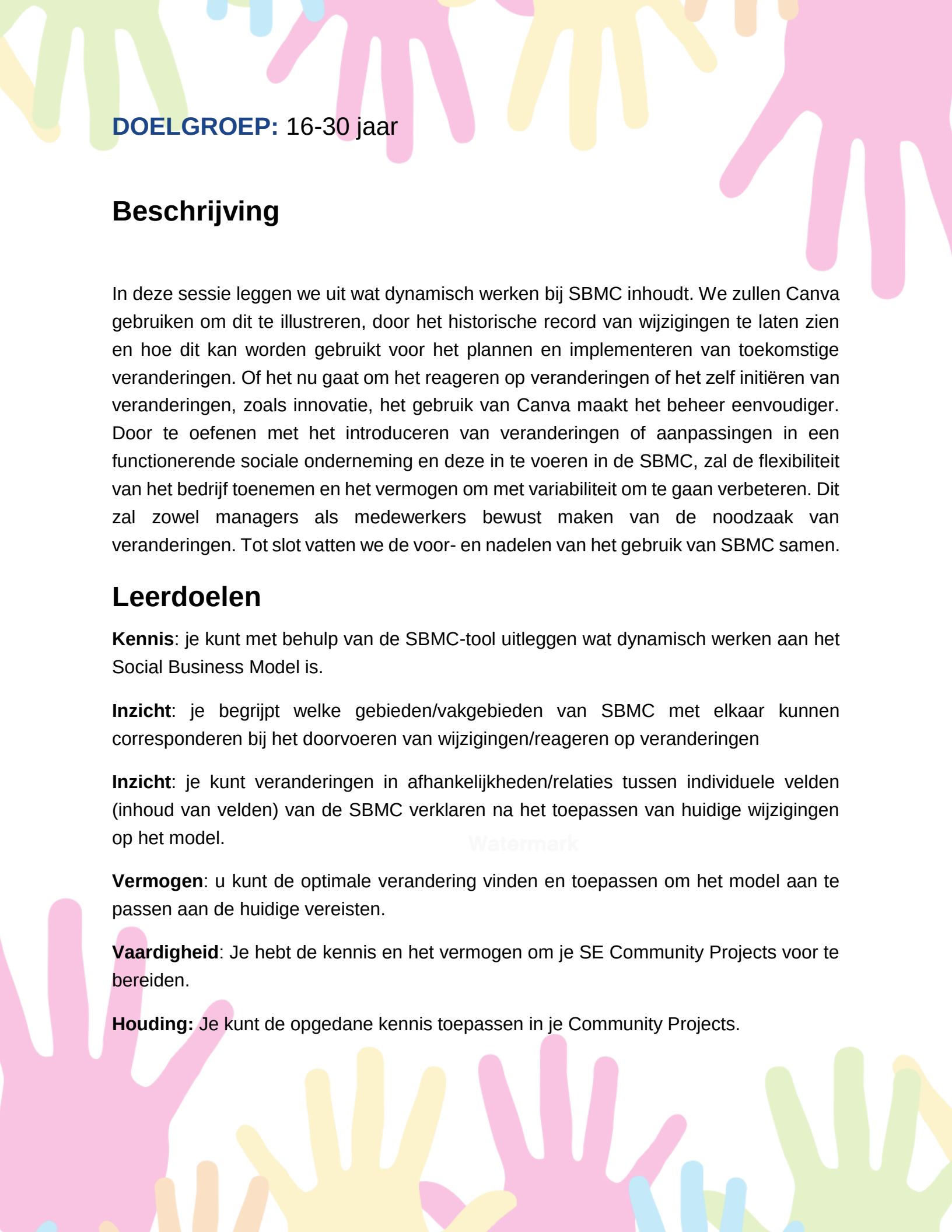
3. Werk aan het oplossen van problemen met behulp van SBMC

(bv. veranderingen in de markt, veranderingen in de voorkeuren van de klant, nieuwe behoeften, enz.)

Gedetailleerd sessieontwerp

NFE-PROGRAMMA: COEUR COURAGE





DOELGROEP: 16-30 jaar

Beschrijving

In deze sessie leggen we uit wat dynamisch werken bij SBMC inhoudt. We zullen Canva gebruiken om dit te illustreren, door het historische record van wijzigingen te laten zien en hoe dit kan worden gebruikt voor het plannen en implementeren van toekomstige veranderingen. Of het nu gaat om het reageren op veranderingen of het zelf initiëren van veranderingen, zoals innovatie, het gebruik van Canva maakt het beheer eenvoudiger. Door te oefenen met het introduceren van veranderingen of aanpassingen in een functionerende sociale onderneming en deze in te voeren in de SBMC, zal de flexibiliteit van het bedrijf toenemen en het vermogen om met variabiliteit om te gaan verbeteren. Dit zal zowel managers als medewerkers bewust maken van de noodzaak van veranderingen. Tot slot vatten we de voor- en nadelen van het gebruik van SBMC samen.

Leerdoelen

Kennis: je kunt met behulp van de SBMC-tool uitleggen wat dynamisch werken aan het Social Business Model is.

Inzicht: je begrijpt welke gebieden/vakgebieden van SBMC met elkaar kunnen corresponderen bij het doorvoeren van wijzigingen/reageren op veranderingen

Inzicht: je kunt veranderingen in afhankelijkheden/relaties tussen individuele velden (inhoud van velden) van de SBMC verklaren na het toepassen van huidige wijzigingen op het model.

Vermogen: u kunt de optimale verandering vinden en toepassen om het model aan te passen aan de huidige vereisten.

Vaardigheid: Je hebt de kennis en het vermogen om je SE Community Projects voor te bereiden.

Houding: Je kunt de opgedane kennis toepassen in je Community Projects.

Duur

60 minuten.

Gereedschap

"Building Social Business" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

[Bouwen aan sociaal ondernemerschap: het nieuwe soort kapitalisme dat de mensheid dient ... - Muhammad Yunus - Google Książki](#)

"Een wereld van drie nullen" van Nobelprijswinnaar Muhammad Yunus.

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

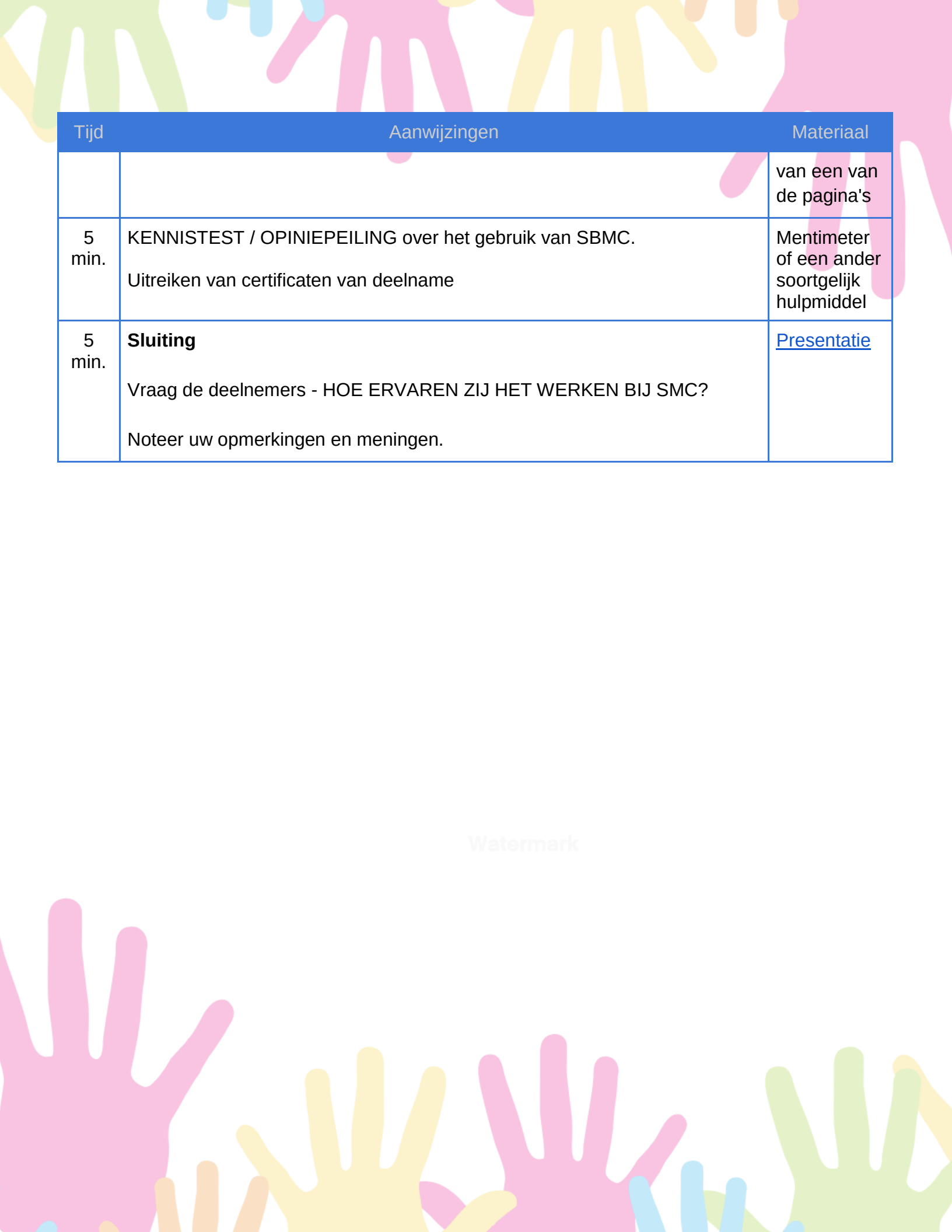
BELANGRIJK: We raden aan om met online versies van Canvas te werken, daarom moet je je deelnemers toegang geven tot tablets of laptops! Je kunt ook werken op geprint Canvas.

Gedetailleerd sessieontwerp

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
5 min.	INTRO Interesse - vertel de deelnemers dat je gaat praten over de noodzaak om veranderingen door te voeren in het Social Business Model dat ze eerder bij SBMC hebben ontwikkeld. Je leert dat je voor elke actie een reactie kunt vinden - een tegenactie, zodat je door het veranderen van het bedrijfsmodel - de bedrijfscontinuïteit van het bedrijf en de impact ervan op het milieu (Social Company) kunt behouden. Vraag hen wat ze van deze uitdaging vinden. Schrijf je antwoorden op. Behoefte - Leg aan de deelnemers uit dat er behoefte is aan een nieuwe aanpak/verandering/innovatie in het ontwikkelde bedrijfsmodel als gevolg van	<u>Presentatie</u> Bordpapier, potloden/pen nen of Een virtuele of elektronisch

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	een specifieke verandering (bijv. een aanzienlijke stijging van de kosten van een belangrijk materiaal of energie/brandstoffen). Tijd - informeer de deelnemers dat de sessie 45 minuten duurt. Reactie - Luister goed, stel vragen en geef elkaar de ruimte. Doelstellingen - Informeer de deelnemers over de leerdoelen van deze specifieke sessie.	e versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
10 minuten	REVOLUTIE Presenteer kort een paar voorbeelden van marktklappen die een Social Company snel kapot kunnen maken. Presenteer kort een paar voorbeelden van marktklappen die een Social Company snel kapot kunnen maken. Moedig de deelnemers aan om enkele tientallen andere klappen te noemen die fataal kunnen worden voor de Social Company. Geef voor elke SBMC-box voorbeelden van mogelijke "externe en interne klappen" in de context van verschillende sociale ondernemingen. Laten we proberen zowel veranderingen die de sociale onderneming kunnen bedreigen als veranderingen die extra kansen bieden voor PROFIT mee te nemen, waaronder SOCIAL PROFIT (bijvoorbeeld het verhogen van het aantal immigranten) Gebruik de veldbeschrijving, bijvoorbeeld voor SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Presentatie Een virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven genoemde pagina's
15 min.	SCENARIO 'S Er zijn verschillende manieren om te beginnen met het aanpassen van uw SBMC met de wijzigingen die door REVOLUTIONS zijn geïntroduceerd. 1) Er zijn verschillende manieren om te beginnen met het aanpassen van uw SBMC met de wijzigingen die door REVOLUTIONS zijn geïntroduceerd. We analyseren de mogelijkheden van veranderingen op elk van de resterende gebieden één voor één (bijv.: de elektriciteitskosten zijn dramatisch gestegen - naast het zoeken naar goedkopere elektriciteitsbronnen, kijken we naar andere verwarmingstechnieken/technologieën, het veranderen van de bedrijfslocatie, het veranderen van het bedrijfsmodel, bijv. naar	Presentatie Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: vanaf een van de hierboven

Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
	franchising); 2) We analyseren diepgaand de mogelijkheden van verandering - het introduceren van een contrarevolutie op een bepaald gebied. (bv.: we gaan zelf elektriciteit produceren en opslaan om het goedkoper te maken, en we zullen het ook doorverkopen) Na het introduceren van elke tegenverandering bespreken we of en in hoeverre het veranderingen op andere gebieden introduceert. Laten we enkele veranderingen bespreken die een bedreiging kunnen vormen en enkele veranderingen die een kans kunnen zijn voor de ontwikkeling van de sociale onderneming.	genoemde pagina's
10 min.	Reflectie: UITZICHT OP DE HELE CANVA Vat na voltooiing het volledige resulterende beeld samen van dynamische veranderingen in SBMC als gevolg van de geïntroduceerde veranderingen en vervolgens de geïntroduceerde tegenacties. Het is het beste om de volgorde en plaatsen van wijzigingen en tegenacties te markeren met pijlen op printscreens. Bespreek de verbanden en afwegingen tussen elke verandering. Zijn er dingen die opnieuw bekeken moeten worden of waar anders over nagedacht moet worden? Laten we analyseren hoe CANVA is veranderd en hoe deze veranderingen een impact kunnen hebben op de belangrijkste gebieden van het model (Klantwaarde - Visie / Missie)	Presentatie Bordpapier, potloden/pen Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld: van een van de pagina's
10 Min.	CANVA GLOBAAL OVERZICHT Leer de belangrijkste principes van de Muhammad Yunus-theorie in "Een wereld van drie nullen: de nieuwe economie van nul armoede, nul werkloosheid en nul netto koolstofemissies". Wat is nog meer het overwegen waard in de voorbereide SBMC om het model dichter bij de THREE ZERO-visie te brengen? Schrijf voorbeelden en suggesties op. Wat vind je van zo'n verandering?	Presentatie Bordpapier, potloden/pen Virtuele of elektronische versie van SBMC Bijvoorbeeld:



Tijd	Aanwijzingen	Materiaal
		van een van de pagina's
5 min.	KENNISTEST / OPINIEPEILING over het gebruik van SBMC. Uitreiken van certificaten van deelname	Mentimeter of een ander soortgelijk hulpmiddel
5 min.	Sluiting Vraag de deelnemers - HOE ERVAREN ZIJ HET WERKEN BIJ SMC? Noteer uw opmerkingen en meningen.	<u>Presentatie</u>

Watermark