

BRIDGE

Premostiti jaz – Saradnja u učenju zasnovanom na radu mladih sa Zapadnog Balkana

Plan i program rada preduzeća za vježbu



**Co-funded by
the European Union**

Sadržaj

1.	Šta je preduzeće za vježbu?	3
2.	Sličnost sa stvarnim poslovima	3
3.	Poslovi koji se simuliraju u Preduzeću za vježbu	3
4.	Znanje i vještine stečene u Preduzeće za vježbu	4
5.	Prednosti rada u preduzeću za vježbu	4
6.	Priprema za svijet rada	4
7.	Regionalna i međunarodna vrijednost	5
8.	Regionalna i multinacionalna iskustva u praksi preduzeća za vježbu	5
9.	Nacionalna centralna kancelarija	6
10.	Glavne teme koje se razvijaju na obuci za vođenje preduzeća za vježbu u školi:	6
11.	Organizacija preduzeća za vježbu	7
12.	Metode rada u preduzećima za vježbu	8
13.	Ciljevi nastavnog plana i programa	8
14.	Teorijske nastavne jedinice	9
15.	Faze rada u preduzećima za vježbu	9
16.	Uslovi rada	14
17.	Zaposleni u preduzećima za vježbu	14
18.	Dodatna vrijednost za učenike/ polaznike	15
19.	Sajmovi i takmičenja	16
20.	Zaključci	17

1. Šta je preduzeće za vježbu?

Preduzeće za vježbu je inovativni nastavni model u kojem se stečena teorijska znanja iz različitih oblasti primenjuju kroz praktičan rad u kompaniji. Model omogućava da se simuliraju tokovi koji su redovni u stvarnom preduzeću sa različitim stepenom težine i na taj način postaju transparentni za proces učenja.

Preduzeće za vježbu je pogodno za sticanje i dalje usavršavanje teorijskih i praktičnih znanja iz različitih oblasti (ekonomija, finansije, računovodstvo, bankarstvo, finansije, pravo, administracija itd.), razvijanje ključnih kompetencija, kao i oblika ponašanja u svim preduzetničkim strukturama, od zaposlenog do preduzetnika. Snaga preduzeća za vježbu leži u kontaktu sa javnošću. Kao što rade kompanije u stvarnoj tržišnoj ekonomiji, na isti način, preduzeća za vježbu održavaju poslovne odnose jedni s drugima. Na ovaj način studenti ostvaruju kontakt sa ekonomskom kulturom svojih partnera u zemlji i inostranstvu.

2. Sličnost sa stvarnim poslovima

U radu preduzeća za vježbu ne postoji pravi transfer stvarne robe i novca, već je suština u tome da se trgovinske transakcije i finansijske razmjene odvijaju u realnim terminima: daju se nalozi, izdaju se fakture i prenose plaćanja, održavaju se finansijske evidencije, uključujući informacije o povjerenicima, dužnicima, dioničarima itd. Preduzeće za vježbu istražuje tržište, reklamira, kupuje sirovine, transportuje, snabdijeva, planira, proizvodi simuliranu robu, prodaje simulirane proizvode ili usluge, i plaća plate, poreze, beneficije itd. Simulirana kompanija obezbjeđuje učenicima potrebne vještine i znanja da postanu preduzetnici ili da nađu posao nakon što završe posao u preduzeću za vježbu. Obuka u preduzeću za vježbu u školi podstiče preduzetničke stavove i vještine kod mladih ljudi. Nudi praktičnu obuku iz: administracije, poznavanja računara, marketinga i prodaje, nabavke, preduzetništva i stranog jezika. Učenici imaju priliku da razviju osnovne vještine kao što su: interpersonalne vještine, timski rad, upravljanje vremenom, vještine planiranja i organizovanja i mnoge druge.

3. Poslovi koji se simuliraju u Preduzeću za vježbu

Pod vodstvom nastavnika, trenera i poslovnih mentora, učenici stvaraju vlastito poslovanje za praksu od razvoja proizvoda, proizvodnje i distribucije do marketinga, prodaje, ljudskih resursa, računovodstva/ finansija i web dizajna. Kao „zaposlenici“ preduzeća za vježbu, učenici su odgovorni za njegov učinak i kroz metodologiju učenja kroz rad razvijaju kompetencije kao da su sami vlasnici preduzeća. Oni sprovode istraživanje tržišta, postavljaju reklame, kupuju zalihe, planiraju logistiku, prodaju simuliranu robu ili usluge, isplaćuju plate, poreze, beneficije, itd. Svaka kompanija je uključena u poslovne aktivnosti, kako na nacionalnom tako i na međunarodnom nivou, sa drugim kompanijama u okviru mreže preduzeća za vježbu, u skladu sa standardnim komercijalnim poslovnim procedurama i okvirima.

4. Znanje i vještine stečene u Preduzeće za vježbu

Nekoliko ciljeva metodologije rada u preduzeću za vježbu je da osnaži kod učenika sposobnost za preuzimanje inicijative, samopouzdanje, kao i da pruži znanje o tome kako pokrenuti kompaniju. Učenici se osposobljavaju za timski rad, preuzimanje odgovornosti, razvijanje samoinicijative i usavršavanje svojih mekih, profesionalnih i tehničkih vještina. Trgovina sa drugim preduzećima za vježbu je suštinska komponenta koncepta. Preduzeća međusobno trguju u zatvorenoj ekonomiji prema strogim komercijalnim principima. Svjetska mreža preduzeća za vježbu sastoji se od blizu 7.000 preduzeća u 40 zemalja. Oni simuliraju komercijalno okruženje, a kao što je već spomenuto nema stvarnog toka novca. Rezultat za zaposlene su njihove virtualne plate na kraju mjeseca bez stvarne isplate. **Dakle, koja je motivacija za učešće?**

5. Prednosti rada u preduzeću za vježbu

Novčana nagrada jednostavno se zamjenjuje iskustvom, povećanom stručnošću, funkcionalnom kompetencijom i obično nagradom za kvalifikacije. Nedavna istraživanja u oblasti industrije upućuju na to da plata za radnike nije jedini motivator. Nagrada, priznanje i napredovanje u karijeri podjednako su važni, kao i osjećaj razumijevanja i pripadnost uspješnoj organizaciji. Da bi postigao uspjeh, svaki zaposlenik će morati pokazati potpunu posvećenost kompaniji, svojim kolegama, kupcima i dobavljačima. Još jedan motiv bi trebalo da bude mogućnost uvježbavanja teorijskih znanja, kao i ovladavanje novim vještinama, koje će biti od vitalnog značaja za budućeg poslodavca. Preduzeti projekti će pružiti korisnu dokumentaciju da su uspješno učestvovali u radnom okruženju. Budućim poslodavcima ovo je jasan dokaz da su ne samo teoretski, već i praktično kompetentni i sposobni. Treći motiv bi trebao biti kontakt sa drugim kolegama, u Evropi, širom svijeta i u međunarodnoj mreži koja se stalno širi.

6. Priprema za svijet rada

Preduzeće za vježbu priprema učenike za eventualni ulazak u stvarni poslovni svijet. Teorija naučena u učionici primjenjuje se u radnom okruženju i olakšava prvo iskustvo studentima. To stvara vezu sa stvarnim svijetom rada. Studenti stiču različite komercijalne i preduzetničke vještine kao što su: administrativne, računovodstvene i finansije, ICT i digitalne vještine, društveni i digitalni mediji, upravljanje ljudskim resursima, marketinška prodaja, kupovina i pregovaranje. Obuka u preduzećima za vježbu jača akademske vještine i postignuća, podstiče interesovanje za obrazovanje i podiže želju za samorazvoj i težnjom za cjeloživotnim učenjem. Polaznici su aktivno uključeni u proces učenja i aktivnosti donošenja odluka, povećavajući motivaciju, inicijativu, kreativnost, odgovornost i druge meke vještine. Učenje se doživljava kao prirodan proces, prvenstveno kroz interakciju. Učenici mogu isprobati različite poslove i zadatke i steći razumijevanje o tome gdje bi ih različite karijere mogle odvesti. Kroz razvoj i vođenje vlastitih poslova, učenici uče profesionalizam, vještine vođenja, poslovnu sposobnost,

korporativno znanje, vještine prezentacije i timski rad. Nadalje, stiču praktična znanja o radnom mjestu i poslovnim očekivanjima, čime se poboljšava njihova zapošljivost i poduzetnički duh .

7. Regionalna i međunarodna vrijednost

Iskustvo međunarodnog poslovanja u stvarnom svijetu: Kroz svoju trgovinu i trgovinu u različitim industrijama, granicama i kulturama, učenici razvijaju praktično znanje o radnom mjestu i ekonomskim očekivanjima u svojoj zemlji, kao i na međunarodnom nivou. Ovo poslovno iskustvo iz stvarnog života omogućava učenicima da iskuse kako se strategije razlikuju od zemlje do zemlje u smislu jezika, kulture, pravnog okruženja i niza drugih faktora koji utiču. Terminologija se može razlikovati od zemlje do zemlje (npr. Preduzeće za vježbu, Training Firm, Virtual Enterprise) kao i njihovi prevodi (npr. Enterprise d'entraînement , Übungsfirma , Empresa Simulada), međutim metodologija ostaje ista.

Prenosivost: Koncept se lako može prilagoditi i prenijeti na druge zemlje i različite ciljne grupe. Koordinacioni centar u Nemačkoj obezbeđuje nacionalnim centralama i/ili preduzećima za vježbu u novim zemljama neophodan okvir i smjernice. Nivo međunarodnih aktivnosti vezan je za ciljeve učenja u okviru obrazovnog programa. Kreiranje međunarodnog plan prodaje, sa strategijom kako pristupiti kupcima, na kojim ciljnim tržištima i sa kojim proizvodima/uslugama, upoznavanje jezika ciljnog tržišta i kulturnih preduslova u marketingu.

PEN Worldwide: Preduzeće za vježbu može učestvovati u međunarodnoj trgovini gdje god se nalazilo, tražeći konsultacije od nacionalne centralne kancelarije. Potrebno je pronaći koji carinski, osiguravajući i logistički propisi postoje u međunarodnoj trgovini i pripremiti plan za obavljanje logističkih usluga za svoje klijente. Zatim, kontaktirati drugo preduzeće da zakažete telefonsku ili video konferenciju za vođenje trgovinskih pregovora na engleskom ili drugom odgovarajućem jeziku. Službeni jezik je engleski, ali na određenim tržištima je moguće koristiti lokalni jezik, ako se obje strane slažu. Preduzeća mogu tražiti međunarodne trgovinske partnere slanjem brošura, e-mailova, pozivanjem potencijalnih kupaca i korištenjem drugih prodajnih alata za generisanje međunarodnog prodajnog prometa.

8. Regionalna i multinacionalna iskustva u praksi preduzeća za vježbu

U Preduzeću za vježbu učenici rade i uče zajedno sa vršnjacima iz drugih zemalja, jačaju regionalnu i međunarodnu saradnju, jezičke i digitalne vještine, bolje razumiju kako funkcioniše međunarodno tržište i rade zajedno u međunarodnom okruženju.

Preduzeće za vježbu se efikasno bavi razvojem globalne kompetencije. Razvija kulturnu svijest i multinacionalne interakcije, priprema učenike za svijet rada obučavajući efikasnu komunikaciju i timski rad i korištenje tehnologije na globalnoj razini. Preduzeće za vježbu pomaže u obučavanju globalnih kompetencija zasnovanih

na radu uz fleksibilno, inkluzivno i multinacionalno iskustvo preduzeća za vježbu. Obrazovanje u preduzeću za vježbu može poslužiti kao forum za polaznike da steknu globalno iskustvo blisko onome koje bi imali u multinacionalnoj korporaciji. Učenje zasnovano na radu u takvom globalnom okruženju može uključiti polaznike koji obavljaju „pravi“ posao u okruženju preduzeća za vježbu u saradnji sa kolegama iz različitih zemalja, kao i regionalnu saradnju.

Preduzeće za vježbu također nudi mogućnost internacionalizacije - kod kuće za učenike putem internetskih veza sa drugim preduzećima za vježbu iz regiona i širom svijeta, stvarajući realistično multinacionalno okruženje za učenje. Globalna dimenzija iskustva preduzeća za vježbu je izuzetno važna. Preduzeće za vježbu, kroz svoje mogućnosti internacionalizacije kod kuće (internationalisation@home), daje učenicima sa geografskim ili ekonomskim preprekama ili učenicima iz udaljenih područja priliku da učestvuju u multinacionalnim aktivnostima. Takođe, pruža inkluzivni model za učenike iz različitih ekonomskih i društvenih okruženja nudeći mogućnost individualizovanih globalnih puteva učenja, omogućavajući učenicima da napreduju sopstvenim tempom i nivoom kompetencije.

Jedna od najvažnijih prednosti koncepta preduzeća za vježbu je trgovina sa drugim preduzećima za vježbu na nacionalnom, regionalnom i međunarodnom tržištu. Učenici imaju stvarne eksterne kontakte sa drugim učenicima domaćem i međunarodnom nivou. Učenici vježbaju svoje znanje stranih jezika i međukulturalno razumijevanje, upoznaju ekonomske i poslovne kulture drugih zemalja i stiču praktična znanja o modalitetima ugovora, platnom prometu i zakonskim odredbama.

Pozitivna posljedica ovih poslovnih odnosa između preduzeća za vježbu su zajednički projekti, institucionalna partnerstva i razmjene učenika. Učenicima preduzeća za vježbu pruža se jedinstvena prilika da steknu praktično iskustvo i kompetencija u regionalnom i međunarodnom poslovanju i zajednici.

9. Nacionalna centralna kancelarija

U zemljama sa nacionalnom mrežom kompanija za praksu uspostavlja se nacionalna centralna kancelarija. Osoblje Centralne kancelarije obezbeđuje sve osnovne makroekonomske funkcije i operacije podrške za koje se očekuje da budu dostupne poslovnom svetu kako bi se stvorila potpuna ekonomska simulacija za praktična poslovanja u njihovoj zemlji. Ovo uključuje ponudu nekih komercijalnih i regulatornih usluga za koje se očekuje da će biti dostupne poslovnom svijetu, na primjer: virtuelno bankarstvo, carina i porezi, komunalne usluge i pošta.

Centralna kancelarija je takođe odgovorna za obuku trenera, nacionalnu bazu podataka, bankarski sistem i internet veze između nacionalnih kompanija za obuku i onih širom svijeta, povezujući trenere i učenike iz preko 40 zemalja širom sveta.

10. Glavne teme koje se razvijaju na obuci za vođenje preduzeća za vježbu u školi:

- ☒ Informacione tehnologije: Učenici moraju naučiti kako da upravljaju programom za obradu teksta ili da napišu komercijalno pismo i druge poslovne dokumente. Moraju upravljati proračunskom tablicom za kreiranje faktura, poslovnih budžeta. Moraju znati kako kreirati i modifikovati poslovne prezentacije kako bi ponudili online promocije za praktične poslove. Takođe, potrebno je znati kako napraviti i ažurirati blog, kao i profesionalno korištenje društvenih mreža.
- ☒ Poslovni jezik: Učenici se obučavaju za poslovnu dokumentaciju. Oni identifikuju i kreiraju različite vrste dokumenata (pisma, e-poruke, fakture, narudžbenice)
- ☒ Matematička računanja: Učenici izračunavaju procenat, sabiraju, oduzimaju itd.
- ☒ Poslovanje i početak: Učenici uče pravne forme kompanija u svojoj zemlji i administrativni proces za osnivanje kompanije. Oni mogu definisati komercijalni naziv, djelatnost preduzeća, proizvode i usluge koje se prodaju, logotip i korporativni imidž itd.
- ☒ Marketing i prodaja: Učenici kreiraju različite kampanje i promocije kako bi povećali svoju prodaju. Dizajniraju kalendar kampanje, marketinšku strategiju, korisničku podršku itd. Pripremaju komercijalnu dokumentaciju koja odgovara prodaji (otpremnicama, faktura, pismo...)
- ☒ Kupovina i skladištenje: Učenici vrše razne kupovine putem interneta sa drugim preduzećima. Oni također kontrolišu skladišne zalihe.
- ☒ Trezor: Učenici plaćaju čekom, bankovnim transferom, itd. Takođe pripremaju mjesečnu listu primljenih i naplaćenih uplata.
- ☒ Ljudski resursi: Učenici uče o procesima zapošljavanja koje sprovode kompanije, kako pripremiti dobar CV, gdje tražiti posao, itd. Uče različite koncepte i procese (kako se prijaviti u sistem socijalnog osiguranja, ugovor o radu, platni spisak, itd.).
- ☒ Socijalne vještine: Stiče se odgovornost, rješavanje problema, timski rad, komunikacija itd.

11. Organizacija preduzeća za vježbu

Preduzeće za vježbu se može organizirati u 2 glavna odjela: komercijalni i administrativni. Teme koje treba razviti u svakoj oblasti:

- ☒ Komercijalna oblast: marketing i prodaja, društveni mediji, IT i poznavanje jezika
- ☒ Administrativna oblast: osnivanje preduzeća, nabavka, skladište, trezor i ljudski resursi

Svako područje vodi nastavnik. Potrebna su najmanje dva nastavnika, jedan na svakih 10-15 učenika. Učenici rade na svim odsjecima, prelazeći iz jednog odjela u drugi kako stiču znanja i vještine.

Trajanje osnovnog kursa: minimalno 60 sati. Optimalno trajanje je 144 časa po školskoj godini. Raspored rada: Preporučuje se najmanje 1 sesija sedmično, sa 2 uzastopna časa.

Maksimalan broj polaznika kursa je 30 podjeljenih u 2 grupe. Bolje je imati heterogenu grupu učenika, da bi imali koristi od njihovih različitih profila.

U praksi, učenici se obučavaju u radnom okruženju. Integrisano učenje o tržišnom okruženju odvija se u prirodnom dijelu svakodnevnih aktivnosti. Učenici ne izučavaju knjige u kojima se proučavaju principi poslovne teorije; oni obavljaju stvarne komercijalne transakcije sa drugim preduzećima unutar mreže u skladu sa prihvaćenim poslovnim praksama i okvirima.

U ovom didaktičkom konceptu, uloge nastavnika i učenika značajno se razlikuju od onih u tradicionalnom procesu nastave i učenja. Nastavnik je generalni direktor kompanije, usmeravajući učenike kao zaposlene da ispune poslovne planove i budžete kompanije. Oni su svakako vodič ili savjetnik "zaposlenicima" kompanije. Učenici su zaposleni i menadžeri. Neki su imenovani za linijske menadžere kao dio njihove obuke i razvoja.

Kako je ovo potpuno drugačije obrazovno iskustvo kako za nastavnike tako i za učenike, obuka trenera zahtijeva drugačiji razvojni pristup, jer edukatori nemaju sve vještine potrebne za primjenu ove metodologije. Takođe bi trebalo da dobiju detaljne praktične komercijalne poslovne operacije, sisteme, procedure i dokumentaciju koji pokrivaju sve aspekte rada recepcionara, nabavke, kontrole zaliha, otpreme, prodaje i marketinga, finansija, ljudskih resursa, informacione tehnologije, softvera, telefonskih tehnika, štampača, faksova i fotokopir aparati. Ovaj praktičan i specifičan pristup takođe zahteva da postoji infrastruktura i mreža preduzeća za vježbu kako bi se pružila puna vrijednost obuke.

12. Metode rada u preduzećima za vježbu

Preduzeće za vježbu omogućava korištenje različitih metoda: timski rad, rad u malim grupama, simulacija, eksperiment, individualni rad, diskusija, prezentacija, proučavanje problema, analiza i planiranje, brainstorming i još mnogo toga. Ali iznad svega, preduzeće za vježbu je oblik grupne obuke.

Grupni rad:

- Stil komunikacije koji se fokusira na partnerstvo i međusobno povjerenje. Učenici razvijaju naviku da rade zajedno kako bi razgovarali o zaslugama, da bi pomogli drugima i da samostalno rade na svojim ličnim zadacima.
- Saradnja između trenera i učenika u cilju postizanja ciljeva obuke.

Grupno učenje:

- Grupni rad aktivira i stimulira pojedinačnog učenika, ali ga povezuje sa grupom kroz zajednički zadatak i naglašava zajedničku odgovornost pojedinca za sveukupni uspjeh ili neuspjeh.
- Metoda grupnog rada omogućava intenzivno promišljanje i temeljno razjašnjenje određenih pitanja, jer se oslobađaju ograničenja u nastavi licem u lice.
- Tokom zajedničkog traženja rješenja zadatka, učenici stiču bolji uvid u sadržaj i bolje pamte.
- Grupna refleksija i diskusija o problemu daje stranu za dalje razmišljanje i podstiče širenje interesovanja (lični razvoj).

- ☒ Često diskusije među učesnicima o prirodi, toku i fazama aktivnosti izazivaju više interesovanja od same aktivnosti i stoga se mogu koristiti za fokusirani grupni rad.

Preduzeće za vježbu treba posmatrati kao projektni timski rad. Učenici moraju biti upoznati sa društvenim okruženjem i zahtijevaju vještine samoorganizacije, samodiscipline; njeguje timski rad i pruža znanja i vještine analize, sumiranja i prezentacije rada.

13. Ciljevi nastavnog plana i programa

1. Povećati kapacitet i relevantnost učenja u obrazovanju i obuci.
2. Pružanje i savjetovanje o ključnim vještinama: osnovne vještine, prenosive vještine, preduzetništvo, jezici, digitalno znanje itd .
3. Ojačati vezu između obrazovanja/obuke i radnog mjesta.
4. Promovisati inovativni razvoj obrazovanja (saradničko učenje, kritičko mišljenje...).
5. Promovisati međuregionalnu i međusektorsku strukturiranu saradnju.
6. Podsticati profesionalni razvoj obrazovnog svijeta.
7. Promocija preduzeća za vježbu za razvoj aktivnog građanstva, zapošljivosti i stvaranje nove poslovne mreže.

14. Teorijske nastavne jedinice

JEDINICA 1: PREDUZETNIŠTVO

- ☒ Preduzetnik
- ☒ Preduzeća i start-up
- ☒ Stavovi i vještine preduzetnika: praktični primjeri

JEDINICA 2: PRIVREDNA DJELATNOST

- ☒ Definicija tržišta
- ☒ Sektori aktivnosti
- ☒ Nove metode zapošljavanja i radnog okruženja

JEDINICA 3: DJELATNOST PREDUZEĆA

- ☒ Vrste kompanija prema njihovom pravnom statusu
- ☒ Poslovanje odjela
- ☒ Online i offline
- ☒ Meke i socijalne vještine

JEDINICA 4: POSLOVNI PLAN

- Robe i usluge
- Kupci
- Konkurenti
- Cijene
- Brendiranje
- Društvene mreže i marketing

15. Faze rada u preduzećima za vježbu

U mnogim slučajevima, obuka u preduzećima za praksu sastoji se od tri glavne faze koje su:

- 1) Pokretanje biznisa
- 2) Operativna faza
- 3) Zatvaranje knjiga

Tema 1. Početak planiranja poslovanja

Grupisanje učesnika i početak timskog rada. Planiranje uvodnih uloga u kompaniji i srodnih zadataka, npr. izvršni direktor, menadžer prodaje (i tim), nabavka, skladištenje, marketing itd. Donošenje odluka o gotovim opisima poslova u preduzeću.

- Učenici izrađuju zajednička pravila za kompaniju u saradnji sa trenerima (način rada, sastanci, izostanci itd.).
- Učenici se pripremaju za posjetu stvarnom partneru/mentorskoj kompaniji kako bi postali industrijski orijentisani i upoznali se sa operativnim okruženjem partnerske kompanije (npr. kupci, potražnja, konkurenti i tehnologija). Pored toga, učenici pripremaju pitanja za predstavnika partnerske kompanije koja se tiču praktičnih aspekata poslovanja i svake oblasti odgovornosti/teme.
- Obilazak partnerske kompanije ili predstavnik kompanije dolazi u posjetu preduzeću za vježbu.
- Dodjela konačnih odgovornosti/ uloga u preduzeću (može se izvršiti kroz proces zapošljavanja unutar kompanije) i izgradnja organizacije kompanije nakon posjete partnerskoj kompaniji.
-

Tema 2: Poslovni plan

- Učenici rade na zadatim pozicijama/ulogama i rade prema opisu posla u različitim oblastima.
- Učenici proizvode poslovnu stranu za preduzeće za vježbu na bazi partnerske kompanije.
- Proces izrade poslovnog plana podijeljen je na timove ili pripravnike prema zoni odgovornosti.
- Učenici započinju rad u svojim oblastima i stiču sve relevantne informacije koje podržavaju svoje polje odgovornosti i cijelu kompaniju. Saradnja sa profesionalcima u traženim oblastima, računovodstvenim kućama, trenerima, centralom i svim ostalim zainteresovanim stranama koje

mogu biti relevantne za poslovanje (osiguravajuća društva, banke, logističke kompanije itd.). Saradnja može biti posjeta, postavljanje pitanja, traženje informacija o temama putem interneta/telefona ili na drugi način traženja relevantnih informacija.

- ☒ Učenici treba da uzmu u obzir da troškove/cijene za sve različite operacije treba dobiti na realnim tržištima (cijene proizvoda, plate, porezi, osiguranje, voda, struja, mašine, najam/zakup). Troškovi ne moraju biti previše specifični, ali barem indikativni za situacije iz stvarnog života da bi se strukturirala realna struktura poslovanja i troškova.

Tokom procesa poslovnog planiranja, učenici će donositi odluke o sljedećim pitanjima:

- ☒ Koju sirovinu, proizvod ili uslugu treba kupiti; koja cijena i koji iznos?
- ☒ Koje operacije će preduzeće za vježbu samo proizvesti, a šta će predati drugim preduzećima; na primjer logistika, marketing, računovodstvo, obračun plaća, itd.?
- ☒ Kako se obavlja proizvodnja ili usluga (ako postoji proizvodnja ili usluga)?
- ☒ Koji su proizvodi ili usluge, potrebni iznosi, zalihe, cijene i mogući popusti za različite kupce; kako se proizvodi ili usluge plasiraju na tržište (npr. koji faktori utiču na odluke o kupovini)?
- ☒ Koje su potrebe skladištenja i logistike i kako se rješavaju (sopstveno skladište i kamioni, skladište za iznajmljivanje, može biti solidno skladište, logistička kompanija ili redovna poštanska služba)?
- ☒ Koliko i koja radna mjesta treba preduzeće? (ako preduzeće nešto proizvodi, potrebni su mu "virtuelni zaposlenici" u fabrici/skladištu da bi obavili proizvodni posao; ovi virtuelni zaposlenici se pojavljuju samo u platnom spisku i drugoj dokumentaciji.)
- ☒ Učenici prave poslovne kalkulacije za preduzeće: obrtni kapital, vlasnički kapital (vlasnički kapital, obaveze/investicioni kapital), mogući državni doprinosi/beneficije i podrška drugih finansijskih tijela.
- ☒ Učenici planiraju budžete za kupovinu, prodaju, marketing, finansiranje i profit.
- ☒ Učenici rade SWOT - analizu operacija preduzeća.
- ☒ Učenici pojašnjavaju poslovne rizike vezane za nabavku, logistiku, skladištenje, proizvodnju, prodaju i kupce, itd. Mogu pregovarati sa osiguravajućim društvom o upravljanju rizicima i osiguranju. Pregovori se mogu obaviti sa predstavnikom pravog osiguravajućeg društva ili jedan od trenera/drugih profesionalaca može biti predstavnik osiguravajućeg društva.
- ☒ Učenici sastavljaju sve dijelove kako bi napravili poslovni plan za preduzeće za vježbu.
- ☒ Učenici komuniciraju sa centralom – nacionalnom centralom. CO uspostavlja radnu mrežu zainteresovanih strana sa kojima preduzeće počinje da radi (banka, osiguravajuće društvo, potrebni dobavljači, lizing kompanije, poreski, patentni i registracioni uredi, itd.).

Tema 3. Poslovni ugovori

Prije početka stvarnog poslovanja, preduzeće za vježbu nastoji prvenstveno da sklopi ugovor sa drugim pravnim preduzećima kako bi se dogovorili o korištenju usluga/nabavki. Ako tražene usluge/proizvodi nisu dostupni od drugih preduzeća za vježbu, tada preduzeće za vježbu sklapa ugovor o potrebnim uslugama/proizvodima sa kompanijama dobavljačima iz nacionalnog Servis centra.

Tema 4. Dokumenti vezani za poslovanje

Učenici osmišljavaju i kreiraju sve potrebne formulare (račun, otpremnicu, poslovno pismo itd.) i drugu dokumentaciju; ili koristite postojeći predložak dokumenta (softver za fakturisanje, itd.).

Učenici planiraju i počinju da koriste sistem arhiviranja, kao što je elektronsko arhiviranje. Učenici bi trebali zapamtiti da sačuvaju sve poslovne dokumente u sistemu datoteka kompanije, a ne na pojedinačnim računarima/disk drajvovima, kako bi omogućili pristup dokumentaciji svim ostalim polaznicima.

Tema 5. Izrada marketinškog materijala (nabavka se može obaviti od drugog preduzeća za vježbu)

Učenici odlučuju o marketinškom materijalu i vizuelnom izgledu preduzeća, na osnovu čega sami proizvode potrebne materijale ili kupuju usluge marketing dizajna od drugog preduzeća za vježbu.

Takvi materijali su, na primjer:

- Logo kompanije i vizit karte
- Brošura kompanije i proizvoda, cjenik, prodajna i marketinška pisma (nacionalni jezik i engleski)
- Leci i poster
- Prezentacija kompanije
- Web stranica kompanije
- Razni marketinški materijali za posebne događaje, projekte, sajmove itd.

Tema 6. Regulacija finansiranja i osnivanja preduzeća

Potrebno je pregledati biznis plan sa trenerima i predstavnicima partnerske kompanije i/ili drugim stručnjacima za pregovore o finansiranju.

- Pregovori o finansiranju mogu se voditi sa pravim predstavnikom banke ili jedan od trenera može raditi kao predstavnik banke.
- Finansijer procjenjuje potrebu za finansiranjem preduzeća za vježbu (vlasnički/spoljni kapital), garancije, opštu situaciju u industriji, udio u kapitalu, mogućnosti rasta kompanije i mišljenje pripravnika o tome šta može poći po zlu i kako su se pripremili za rizike/probleme.
- Nakon pregovora o finansiranju, biznis plan se pregleda prema povratnim informacijama dobijenim od finansijera (ako je potrebno).

Učenici imaju osnivačku sjednicu preduzeća i registruju se kod Servis centra preduzeća za vježbu, i otvaraju račun firme u banci Servis centra preduzeća za vježbu (uplaćuju osnovni kapital i eventualni kredit na račun).

Učenici pripremaju neophodnu poslovnu dokumentaciju vezanu za pokretanje biznisa i šalju je Servis centru preduzeću za vježbu.. Preduzeće treba da plati naknade i plaćanja u vezi sa osnivanjem kompanije u skladu sa smjericama Servis centra.

Tema 7: Operativni period

Kada započne operativni period preduzeća, učenici počinju da rade u virtuelnim preduzećima u skladu sa svojim poslovima u različitim oblastima, radeći na primjer zadatke navedene u nastavku:

- Izraditi i poslati tendere za namještaj, mašine, uređaje i druge potrebne potrepštine drugim dobavljačima centralnih kancelarija.
- Kreirati i slati narudžbe prema primljenim ponudama za sirovine, usluge, proizvode, materijale, mašine, aparate i namještaj. Ako se koriste kompanije dobavljača iz centralne kancelarije, cijene relevantnih proizvoda moraju biti specificirane unaprijed.
- Naručene usluge se pojavljuju u obrascu dostavnica. Račun će slijediti nakon otpremnice. Preduzeće za vježbu je odgovorno za prijem proizvoda, skladištenje robe i vođenje računa/knjiga zaliha.
- Slanje brošura kupcima, kreiranje kampanja i PR događaja za kupce, na primjer organizacija događaja otvaranja/dane otvorenih vrata ili dana prodaje.
- Organizovanje posjeta kompanijama itd.

Kada preduzeće za vježbu dobije ponude od drugih preduzeća, oni moraju odgovoriti na njihove ponude.

- Obavljanje prodaje telefonom, e-mailom i ličnim kontaktima.
- Praćenje prodaje i cijena u cilju održavanja konkurentnosti i po potrebi planiranje prodajne kampanje.
- Praćenje portfolija proizvoda i razvoj proizvoda.
- Održavanje korisničkih računa koristeći CRM sistem ili slično. Ako je potrebno, kreira se program lojalnosti kupaca (uslovi, kartice lojalnosti i događaji, itd.).
- Odgovaranje na primljene narudžbe slanjem otpremnice koja odgovara naručenim proizvodima/uslugama; uz vođenje računa o logistici za svaku isporuku.
- Vođenje računa o logistici i transportnim ugovorima .
- Odgovaranje na potencijalne zahtjeve kupaca (povrat proizvoda, povrat novca, kreditne napomene, itd.).
- Vođenje računa o platnom spisku (plate, troškovi plata i porezi po odbitku).
- Vođenje računa o plaćanju faktura i fakturisanju kupaca. Vodite računa o obavezama, potraživanjima i naplati dugova.

- Praćenje izostanaka tačno neuobičajeno u jutarnjim i popodnevnim satima, pravljenje kalkulacije koliko izostanci stvaraju troškove za preduzeće.
- Informisanje gdje i kada se organizuju odgovarajući sajmovi; ili preuzimanje inicijative i kontaktiranje Servis centra ili drugih subjekata kako biste održali svoj sajam.
- Pripremanje marketinškog materijala za sajmove: brošure, web stranice, dekoracije za štandove itd.
- Izrada prodajnog plana i strategije za sajam: ponude, odabir proizvoda, prodajne ciljeve, koja strategija prodajnog angažmana, ciljevi kupovine itd.
- Aktivno učešće na sajmu; dekoracija štandova, aktuelni sajmovi; prodaja, marketing, nabavka i prezentacija kompanije.
- Nakon sajma trebalo bi da se održi sastanak na kojem bi se sagledao cijeli proces i rezultati.
- Sprovođenje postmarketinške kampanje za kontakte stečene na sajmu; unošenje informacija o klijentima/potencijalnim klijentima u CRM sistem ili slično za kasnije marketinške/prodajne svrhe.

Tema 10. Evaluacija

Nastavnici/ treneri pripremaju evaluacioni formular za sve učesnike koji treba popuniti. Obrazac se sastoji od pitanja vezano za:

- Učinak svakog učenika, šta je naučio i koje nove informacije imaju stečene tokom rada u preduzeću za vježbu u cilju razvoja/poboljšanja perioda obuke.
- Kratki komentari za učinak i doprinos ostalih učeničkih radova.
- Opšta ocjena metodologije i sadržaja preduzeća, rasporeda, obima posla, opisa posla itd.

(Dobro je zapamtiti da učenici mogu davati i negativne komentare i to ne znači automatski da je period obuke bio neuspješan. Ponekad kada su polaznici navikli na tradicionalne metode obuke, može im trebati neko vrijeme da prepoznaju šta su naučili kroz ovu metodologiju.)

Tema 10a. Ocjenjivanje učenika

- Pisanje izvještaja o radu (učenici opisuju šta su radili, kako su to radili, zašto su to radili i šta su naučili)
- Kreiranje radnih zadataka (učenici kreiraju radne zadatke na dokumentaciji poput onih koje su radili dok su radili u praksi)
- Svakodnevno praćenje aktivnosti učenika u preduzećima za vježbu i formativno ocjenjivanje.
- Samoevaluacija; grupna i timska evaluacija; evaluacija od trenera, mentor iz prave kompanije.

Tema 11. Zatvaranje kancelarije preduzeća za vježbu

- Zaustavljanje trgovinske aktivnosti i završavanje trgovinskih aktivnosti koje su još u toku.

- ☒ Slanje zahvalnica svim klijentima i obavještenja da je preduzeće na pauzi ili da se gasi. Ako dođe do prekida, obaviještavanje trgovinskih partnera kada ćete se vratiti u posao.
- ☒ Svi timovi/odjeljenja pripremaju svoj dio godišnjeg izvještaja i ocjenjuju svoje poslovanje.
- ☒ Računovodstveni tim/odjel zatvara sve račune, priprema račun dobiti i gubitka i finansijske izvještaje.
- ☒ Upoređivanje finansijskih izvještaja i godišnjih izvještaja u jedan dokument i slanje centrali i instruktorima na informaciju.

16. Uslovi rada

Postoji standardna oprema i IT (hardverski i softverski) zahtjevi koji se moraju ispuniti da bi se vodio posao. Kako bi iskustvo bilo što realističnije, svaki prostor za učenje je podijeljen u različite sekcije koje predstavljaju različite odjele kompanije kao što su prijem, nabavka, ljudski resursi, operacije i marketing. Učionica preduzeća za vježbu treba da bude uređena tako da izgleda kao kancelarija.

Potrebni resursi: kancelarijski namještaj - stolovi, stolice, recepcija, ormarići za dokumente, itd.; kompjuteri i druga kancelarijska oprema - štampači, fotokopir aparati, multimedija, skener; pristup internetu; komercijalni i računovodstveni programi; kancelarijski materijal - listovi, olovke, fascikle, fascikle, kalkulatori, itd.; alati za podučavanje i učenje - vodiči kroz procese, udžbenici, dodatni materijali, itd.

Učenici treba da imaju sljedeće fizičke resurse: namještaj u učionici organiziran po razredima, kancelarijski materijal (fascikle, poslužavnici, heftalice, kalkulatori, papir, olovke, makaze, itd.), pristup internetu, otvoren nalog e-pošte, elektronski uređaj i alate za skladištenje, knjigovodstvenu dokumentaciju (model računa, nalozi za prijenos, kalkulator) i poslovne knjige.

17. Zaposleni u preduzećima za vježbu

Polaznici obuke/modula Preduzeće za vježbu su "zaposleni" i "menadžeri" sopstvenog poslovanja. Oni rade u timu koji obavlja zadatke koje zahtijeva određeni sektor preduzeća, kao što su finansije i nabavke, administracija, ljudski odnosi te prodaja i marketing. Nakon što se upoznaju sa svojim poslom, provode vrijeme u svakom sektoru/ odjeljenju ili u nekom ciljanom odjeljenju. Oni uče poslovne procedure, zadatke i vještine potrebne za osiguranje održivosti njihovog poslovanja. Kao pravi zaposlenici, oni ne samo da pokazuju svoju sposobnost da završe širok spektar zadataka, već i uče važnost timskog rada, poslovne komunikacije, postavljanja ciljeva, poslovnog planiranja, upravljanja vremenom i brojnih vještina potrebnih za poboljšanje zapošljivosti.

U Preduzeću za vježbu, nastavnici preuzimaju ulogu fasilitatora na radnom mjestu, trenera ili mentora. Nastavnik facilitira sve aktivnosti: motiviše, izaziva i podržava učenike dok preuzimaju uloge i odgovornosti koje se često jako razlikuju od njihovih uobičajenih aktivnosti učenja. U početku će nastavnik preuzeti snažnu ulogu u usmjeravanju i strukturiranju aktivnosti preduzeća za vježbu. Međutim, kako

učenici stiču više samopouzdanja, nastavnik ulazi u ulogu fasilitatora. Učenici rade u grupama pod opštim nadzorom nastavnika preuzimajući odgovornost za vlastito učenje, razvoj i poslovne zadatke. Treneri uključeni u preduzeće za vježbu dobijaju smjernice i praktične priručnike za vođenje preduzeća sa relevantnim poslovnim procedurama i za evaluaciju učenika na osnovu istog skupa kriterija za evaluaciju.

18. Dodatna vrijednost za učenike/ polaznike

Koncept Preduzeća za vježbu omogućava učenicima da steknu transverzalne/prenosive vještine i pruža širok spektar prednosti, jer ih najbolje priprema za ulazak u stvarni poslovni svijet. Moći će da se zaposle na regionalnom i međunarodnom tržištu rada, čime im se otvaraju nove mogućnosti za posao i moći će da koriste stečene vještine za suočavanje sa situacijama u svakodnevnom životu. U svijetu stalnih promjena, polaznici će biti u prednosti u suočavanju sa nepredviđenim situacijama i prilagođavanju na njih.

Svjesni vještina i znanja koja su stekli, moći će da prihvate nove prilike sa manjim stepenom stresa. Njihov radni potencijal biće mnogo veći nego što bi ostvarili u nedostatku transverzalnih jezičkih kompetencija, komunikacionih vještina uopšte, vještina prezentacije, spremnosti za učenje, prilagodljivosti, digitalnih vještina i interkulturalnih kompetencija.

Preduzeće za vježbu podržava sveobuhvatno sticanje profesionalnih znanja, vještina i kompetencija u oblasti finansijske i poslovne pismenosti i promovise vještine liderstva i preduzetničkog učenja. Ističe spremnost i prednost koju im daje da se osećaju prijatno da rade u multinacionalnim kompanijama u budućnosti. Dodatna vrijednost aktivnosti multinacionalnog preduzeća za vježbu uključuje sticanje znanja i vještina kroz rad u raznolikom, multikulturalnom i višejezičnom okruženju, sa pripravnicima drugih nacionalnosti i kultura.

Praktična iskustva rada u preduzeću za vježbu na međunarodnom nivou pružaju polaznicima transverzalne vještine na sveobuhvatan način. Ovo se radi i na svjesnom i na podsvjesnom nivou. Međukulturalni format omogućava polaznicima/ učenicima razvoj u svim dimenzijama. Polaznici su u stanju da stečena iskustva, znanja i vještine koriste, primjenjuju ih u različitim situacijama, ali i na sebe. Kao rezultat ovih procesa, oni su u mogućnosti da procijene svoja iskustva i znanja u skladu sa svojim ciljevima i vrijednostima i postanu bolji građani regiona.

19. Sajmovi i takmičenja

Preduzeća za vježbu mogu učestvovati na domaćim i međunarodnim sajmovima. Ne učestvuju sva preduzeća i svi učenici na sajmovima, ali znanje i praksu stiču u pripremama kao tim i mogu učestvovati kao posjetoci, uživo ili onlajn. Članstvo u međunarodnoj mreži praksi preduzeća PEN WORLD WIDE je neophodno za učešće

na međunarodnim sajmovima i događajima (uživo, onlajn, hibridno) i olakšava povezivanje na međunarodnom nivou.

Na sajmovima se ocjenjuju postignuća učenika u različitim kategorijama:

- Najbolji štand
- Najbolji katalog
- Najbolja dokumentacija
- Najveći broj transakcija
- Najbolji prodavac
- Najbolja maskota
- Najbolja stranica (Instagram ili Tik-Tok performanse)
- Najbolja reklama
- Najbolja prezentacija.

Članovi žirija mogu biti predstavnici privrede i univerziteta.

Takmičenja koja se održavaju prije i tokom sajmova pružaju platformu za praktično iskustvo i razvoj vještina u realnim situacijama (sticanje iskustva i poslovnih vještina u međunarodnim odnosima, upoznavanje i korištenje soft skillsa, timski rad, izgradnja samopouzdanja i uvježbavanje osnovnih poslovnih vještina, razvoj komunikacijskih vještina, razvoj preduzetničkih vještina).

Nastavnici su zadovoljni učinkom svojih učenika. Sastaju se sa kolegama, upoznaju kolege iz drugih zemalja, razmjenjuju iskustva, mišljenja, dobre prakse i ažuriraju svoja znanja.

Prije, tokom i nakon sajmova, svi učenici se upoznaju sa specifičnostima i tradicijom različitih zemalja, a takmičenja daju osnovu za benchmarking.

Prepreke:

Postoje ozbiljne prepreke za osiguravanje održivosti u organizaciji događaja uživo za polaznike preduzeća za vježbu - finansijska pitanja, organizaciona (uključujući putovanja, smještaj, hranu, vize, različite rasporede školske godine), visoke cijene izložbenih prostorija, podudaranje datuma događaja, nedostatak namjenskih sredstava za takvu vrstu učešća. Učešće na takmičenjima i izložbama nije u svim zemljama dio obrazovne politike pružalaca stručnog obrazovanja i politike finansiranja državnih institucija. Problemi u komunikaciji zbog tečnog poznavanja stranih jezika i pristupa internetu takođe uzrokuju poteškoće za nesmetano uživo/ lično i online učestvovanje.

U posljednje vrijeme Erasmus+, KA1 program pružaju prilike za kraće mobilnosti za učenike i njihove nastavnike da učestvuju u ovakvim događajima.

Preporuke i ideje za budući razvoj:

- Organizacija sastanaka - treninga i događanja nakon radnog vremena sajma.
- Više mogućnosti za učešće na seminarima i radionicama, radnim grupama i kampanjama.
- Korištenje zajedničkog smještaja, kulturnih, zabavnih i ugostiteljskih objekata.
- Rano objavljivanje kriterijuma za evaluaciju učinka.

Najmanje mjesec dana prije sajma, svako preduzeće treba da se predstavi ostalim preduzećima kratkom prezentacijom o svojim aktivnostima i nakon te preliminarne sesije može pozvati druga preduzeća na sastanke i pregovore tokom sajma.

Obezbjedenje radnog prostora za vođenje pregovora. Prostor za pregovore omogućiće da se ozbiljna pažnja posveti korporativnim klijentima, a svi individualni klijenti moći će da budu usluženi na štandovima.

Konferencija za trenere za razmjenu iskustava i prilika za diskusiju o problemima koji se odnose na postizanje ciljeva obuke preduzeća za vježbu kao i pružanje mogućnosti za razmjenu i razvoj inovacija, bolju komunikaciju i saradnju.

20. Zaključci

Koncept preduzeća za vježbu omogućava učenicima da budu kreativni, aktivni i komuniciraju sa učesnicima na globalnom nivou. Koncept oponaša stvarni svijet rada i uči učenike da se snalaze u stvarnim radnim uslovima. Trebalo bi ga dalje razvijati i inovirati kako bi se pratile promjene koje se dešavaju u realnom sektoru. Potrebna je stalna i čvrsta komunikacija sa stvarnim kompanijama, obuka pravih preduzetnika i dalja digitalizacija i modernizacija sistema.

Mreža pruža odlične mogućnosti, ali svi učesnici trebaju biti svjesni njenog značaja i učiniti je funkcionalnom. Razmjena, slanje upita, odgovaranje na upite, transakcije, zajednički nastupi na sajmovima i prezentacijama, sastanci i upoređivanje, to je ono što preduzeće za vježbu čini živim i zanimljivim. Sve dalje aktivnosti bile bi dobre ako imaju za cilj jačanje razmjene na svim nivoima.