

# BRIDGE

## Kapërcimi i boshllëkut - Bashkëpunimi i të nxënit të bazuar në punën e të rinjve me Ballkanin Perëndimor

### Plani i Punës i Ndërmarrjeve Praktike

*Financuar nga Bashkimi Evropian. Pikëpamjet dhe opinionet e shprehura janë megjithatë vetëm ato të autorit(ve) dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht ato të Bashkimit Evropian ose EACEA.  
As Bashkimi Evropian dhe as autoriteti i financimit nuk mund të mbahen përgjegjës për përmbajtjen.*

Nr. i projektit 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET





**Co-funded by  
the European Union**

## Përmbajtja

|  |           |
|--|-----------|
| <b>1. Çka është një Ndërmarrje Praktike?</b>                         | <b>3</b>  |
| <b>2. Ngjashmëritë me biznesin real</b>                              | <b>3</b>  |
| <b>3. Punët simulohen në Ndërmarrjen Praktike</b>                    | <b>3</b>  |
| <b>4. Njohuritë dhe aftësitë e fituara në Ndërmarrjet Praktike</b>   | <b>4</b>  |
| <b>5. Përfitimet e punës në Ndërmarrjet Praktike</b>                 | <b>4</b>  |
| <b>6. Përgatitja për botën e punës</b>                               | <b>4</b>  |
| <b>7. Vlera rajonale dhe ndërkombëtare</b>                           | <b>5</b>  |
| <b>8. Përvoja Rajonale dhe Shumëkombëshe në Ndërmarrjen Praktike</b> | <b>5</b>  |
| <b>9. Zyra Qendrore Kombëtare</b>                                    | <b>6</b>  |
| <b>10. Temat kryesore të zhvilluara në kursin e NP në shkollë</b>    | <b>7</b>  |
| <b>11. Organizimi i një Ndërmarrje Praktike</b>                      | <b>7</b>  |
| <b>12. Metodatat e punës në Ndërmarrjet Praktike</b>                 | <b>8</b>  |
| <b>13. Objektivat e kurrikulës</b>                                   | <b>9</b>  |
| <b>14. Njësia mësimore teorikes</b>                                  | <b>9</b>  |
| <b>15. Fazat e punës në Ndërmarrjet Praktike</b>                     | <b>10</b> |
| <b>16. Kushtet e punës</b>   | <b>14</b> |
| <b>17. Punëmarrësit në një Ndërmarrje Praktike</b>                   | <b>15</b> |
| <b>18. Vlera e Shtuar për nxënësit/praktikantët</b>                  | <b>15</b> |
| <b>19. Panairët dhe garat</b>  | <b>16</b> |
| <b>20. Konkluzione</b>   | <b>18</b> |

## 1. Çka është një Ndërmarrje Praktike?

Ndërmarrja Praktike (NP) është një model mësimor inovativ në të cilin njohuritë e fituara teorike nga fusha të ndryshme zbatohen përmes punës praktike në kompani. Modeli bën të mundur simulimin e proceseve që janë të rregullta në një kompani reale me shkallë të ndryshme vështirësie dhe kështu ato të bëhen transparente për procesin e të mësuarit.

Ndërmarrja Praktike është e përshtatshme për përvetësimin dhe përmirësimin e mëtejshëm të njohurive teorike dhe praktike në fusha të ndryshme (ekonomi, financa, kontabilitet, banka, financa, ligj, administratë, etj.), zhvillimin e kompetencave kyçe, si dhe formave të sjelljes në të gjitha strukturat ndërmarrëse nga punonjësit e ndërmarrësi. Fuqia e Ndërmarrjes Praktikë qëndron në kontaktin me publikun. Si kompani në një ekonomi reale tregu, në të njëjtën mënyrë, Ndërmarrjet Praktike mbajnë marrëdhënie biznesi me njëra-tjetrën. Në këtë mënyrë nxënësit kontaktojnë me kulturën ekonomike të partnerëve të tyre brenda dhe jashtë vendit.

## 2. Ngjashmëritë me biznesin real

Nuk ka transferim real të mallrave dhe parave, por transaksionet tregtare dhe shkëmbimet financiare bëhen në terma reale: jepen urdhër porosi, lëshohen faturat dhe transferohen pagesat, mbahen të dhënat financiare, duke përfshirë informacionin për kreditorët, debitorët, aksionarët, etj. Ndërmarrja Praktike hulumton tregun, reklamon, ble lëndë të para, transporton, furnizon, planifikon, prodhon mallra të simuluar, shet produkte ose shërbime të simuluar dhe paguan paga, taksa, përfitime, etj. Kompania e simuluar u ofron nxënësve aftësitë dhe njohuritë e nevojshme për t'u bërë ndërmarrës ose për të gjetur një punë pasi të kenë përfunduar punën e tyre në një ndërmarrje praktike. Trajnimi i NP në shkollë nxit qëndrimet dhe aftësitë ndërmarrëse të rinjve. Ofron trajnime praktike në: administrim, aftësi kompjuterike, marketing dhe shitje, prokurim, ndërmarrje dhe gjuhë të huaj. Nxënësit kanë mundësinë të zhvillojnë aftësi thelbësore si: aftësitë ndërpersonale, puna në grup, menaxhimin e kohës, aftësitë e planifikimit dhe organizimit dhe shumë të tjera.

## 3. Punët që janë simuluar në Ndërmarrjen Praktik

Nën drejtimin e një trajneri ose trajnerësh dhe mentorësh biznesi, nxënësit dhe të trajnuarit krijojnë bizneset e tyre për praktikë nga zhvillimi, prodhimi dhe shpërndarja e produktit deri te marketingu, shitjet, burimet njerëzore, kontabiliteti/financat dhe dizajni i uebit. Si "punonjës" të Ndërmarrjes Praktike, të trajnuarit janë përgjegjës për performancën e saj dhe nëpërmjet metodologjisë learning-by-doing ata zhvillojnë kompetenca pronësore. Ata kryejnë kërkime tregu, vendosin reklama, blejnë inventar, planifikojnë logjistikën, shesin mallra ose shërbime të simuluar dhe paguajnë paga, taksa, përfitime, etj. Çdo kompani është e angazhuar në aktivitete biznesi, si në nivel kombëtar ashtu edhe ndërkombëtar, me

kompani të tjera brenda ndërmarrjeve praktike rrjetit, në përputhje me procedurat dhe kornizat standarde të biznesit tregtar.

#### 4. Njohuritë dhe aftësitë e fituara në Ndërmarrjet Praktike

Disa nga qëllimet e metodologjisë Ndërmarrjet Praktike janë trajnimi i aftësisë për të marrë iniciativë, vetëbesimi, si dhe ofrimi i njohurive se si të hapet një kompani. Nxënësit janë të trajnuar për të punuar në një ekip, për të marrë përgjegjësi, për të zhvilluar vetë-iniciativën dhe për të përmirësuar aftësitë e tyre të buta, profesionale dhe teknike. Tregtia me NP të tjera është një komponent thelbësor i konceptit. Kompanitë tregtojnë me njëra-tjetrën në një ekonomi të mbyllur sipas parimeve të rrepta tregtare. Rrjeti i Ndërmarrjeve të Praktikave në mbarë botën përbëhet nga afër 7,000 Ndërmarrje praktike në 40 shtete. Ato simulojnë një mjedis komercial, dhe siç është përmendur tashmë nuk ka fluks të vërtetë parash. Rezultati për punonjësit është paga e tyre virtuale në fund të muajit, por pa pagesë reale. ***Pra cili është motivimi për pjesëmarrje?***

#### 5. Përfitimet e punës në Ndërmarrjen Praktike

Paratë e shpërblimit thjesht zëvendësohen nga përvoja, ekspertiza e shtuar, kompetenca funksionale dhe zakonisht një shpërblim për kualifikimet. Hulumtimet e fundit të industrisë sugjerojnë se paga nuk është motivuesi i vetëm. Shpërblimi dhe njohja dhe avancimi në karrierë janë po aq të rëndësishme. Ndjenja e kuptuar dhe përkatësia në një organizatë të suksesshme janë gjithashtu të rëndësishme. Për të arritur sukses, çdo punonjës do të duhet të tregojë përkushtim total ndaj kompanisë, kolegëve të tyre, klientëve dhe furnitorëve. Një motivues tjetër duhet të jetë mundësia për të praktikuar njohuritë teorike, si dhe për të zotëruar aftësi të reja, të cilat do të jenë me rëndësi jetike për punëdhënësin e ardhshëm. Projektet e ndërmarrja do të ofrojnë dokumentacion të dobishëm që ata kanë marrë pjesë me sukses në mjedisin e punës. Kjo pikë nuk mund të mbitheksohet, është një provë e qartë për punëdhënësit e ardhshëm se ata nuk janë vetëm teorikisht kompetentë, por edhe praktikisht kompetentë dhe të aftë. Motivi i tretë duhet të jetë kontakti me kolegë të tjerë, në Evropë, në mbarë botën dhe në një rrjet ndërkombëtar që po zgjerohet vazhdimisht.

#### 6. Përgatitja për botën e punës

Ndërmarrja Praktike përgatit pjesëmarrësit për hyrjen eventuale në botën reale të biznesit. Ajo e vë në praktikë teorinë e mësuar në klasë në një mjedis pune dhe lehtëson përvojën e parë për nxënësit. Ajo krijon një lidhje me botën reale të punës. Nxënësit fitojnë aftësi të ndryshme komerciale dhe ndërmarrëse si: administrative, kontabiliteti dhe financa, TIK dhe aftësi digjitale, media sociale dhe digjitale, menaxhim i burimeve njerëzore, shitje, marketing, blerje dhe negociata. Trajnimi i NP fuqizon aftësitë dhe arritjet akademike, ringjall interesin për mësim dhe rrit dëshirën për vetë-zhvillim dhe ndjekjen e të mësuarit gjatë

gjithë jetës. Pjesëmarrësit janë të përfshirë në mënyrë aktive në procesin e të mësuarit dhe në aktivitetet e vendimmarrjes, duke rritur motivimin, iniciativën, kreativitetin, përgjegjësinë dhe aftësi të tjera të buta. Të mësuarit përjetohet si një proces i natyrshëm, kryesisht përmes ndërveprimit. Të trajnuarit mund të provojnë punë dhe detyra të ndryshme dhe të kuptojnë se ku mund t'i çojnë karriera të ndryshme. Nëpërmjet zhvillimit dhe menaxhimit të bizneseve të tyre, pjesëmarrësit mësojnë profesionalizëm, aftësi udhëheqëse, zgjuarsi biznesi, njohuri të korporatës, aftësi prezantuese dhe punë ekipore. Për më tepër, ata fitojnë njohuri praktike për vendin e punës dhe pritshmëritë e biznesit, duke përmirësuar kështu punësueshmërinë dhe shpirtin e tyre ndërmarrës.

## 7. Vlera rajonale dhe kombëtare

**Përvoja e biznesit ndërkombëtar në botën reale:** Nëpërmjet tregtisë dhe komercializimit të tyre përtej industrive, kufijve dhe kulturave, të trajnuarit zhvillojnë njohuri praktike si për vendin e punës ashtu edhe për pritshmëritë ekonomike në vendin e tyre, si dhe ndërkombëtarisht. Kjo përvojë reale e biznesit i lejon pjesëmarrësit të përjetojnë se si strategjitë ndryshojnë nga një vend në tjetrin për sa i përket gjuhës, kulturës, mjedisit ligjor dhe një sërë faktorësh të tjerë ndikues. Terminologjia mund të ndryshojë nga vendi në vend (p.sh. Ndërmarrje Praktike, Firmë Ushtrimore, Kompani Virtuale) si dhe përkthimet e tyre (p.sh. Entreprise d'entraînement, Übungsfirma, Empresa Simulada), megjithatë metodologjia mbetet e njëjtë.

**Transferueshmëria:** Koncepti mund të përshtatet lehtësisht dhe të transferohet në vende të tjera dhe grupe të ndryshme të synuara. Qendra e koordinimit në Gjermani u siguron zyrave qendrore kombëtare dhe/ose Ndërmarrjeve Praktike në vendet e reja kuadrin dhe udhëzimet e nevojshme. Niveli i aktiviteteve ndërkombëtare lidhet me objektivat mësimore brenda kurrikulës. Krijoni një plan shitjesh ndërkombëtare, me një strategji se si t'i afroheni klientëve, në cilat tregje të synuara dhe me cilat produkte/shërbime. Njihni gjuhën e tregut të synuar dhe parakushtet kulturore në marketing.

**PEN Worldwide:** Një ndërmarrje praktike mund të marrë pjesë në tregtinë ndërkombëtare kudo që ndodhet, duke kërkuar konsultime nga zyra qendrore kombëtare. Zbuloni se cilat rregullore doganore, sigurimesh dhe logjistike ekzistojnë në tregtinë ndërkombëtare dhe përgatitni një plan për mënyrën e kryerjes së shërbimeve logjistike për klientët e tyre. Kontaktoni një ndërmarrje tjetër praktike për të planifikuar një konferencë telefonike ose me video për të zhvilluar negociata tregtare në anglisht ose në një gjuhë tjetër të përshtatshme. Gjuha zyrtare është anglishtja, por në tregje të caktuara është e mundur të përdoret gjuha vendase, nëse të dyja palët bien dakord. NP-të mund të kërkojnë partnerë të tregtisë ndërkombëtare duke dërguar broshura, emaile, duke telefonuar klientët potencialë dhe duke përdorur mjete të tjera të shitjes për të gjeneruar trafikun ndërkombëtar të shitjeve.

## 8. Përvoja Rajonale dhe Shumëkombëshe në Ndërmarrjen Praktike

Në Ndërmarrjen Praktike, të trajnuarit punojnë dhe mësojnë së bashku me kolegë nga vende të tjera, forcojnë bashkëpunimin rajonal dhe ndërkombëtar, aftësitë gjuhësore dhe digjitale, kuptojnë më mirë se si funksionon një treg ndërkombëtar dhe punojnë së bashku në një mjedis ndërkombëtar.

Ndërmarrja Praktike trajton në mënyrë efektive zhvillimin e kompetencës globale. Ajo zhvillon ndërgjegjësimin kulturor dhe ndërveprimet shumëkombëshe, përgatit të trajnuarit për botën e punës duke trajnuar në komunikim efektiv dhe punë ekipore dhe duke përdorur teknologjinë në shkallë globale. Ndërmarrja Praktike ndihmon në trajnimin e kompetencave globale të bazuara në punë me një përvojë fleksibël, gjithëpërfshirëse dhe shumëkombëshe të Ndërmarrjes Praktike. Trajnimi i Ndërmarrjes Praktike mund të shërbejë si një forum për të trajnuarit për të marrë një përvojë globale të afërt me atë që do të kishin në një korporatë shumëkombëshe. Të mësuarit e bazuar në punë në një mjedis të tillë global mund të përfshijë kursantët që ndërmarrin punë 'reale' në një mjedis të Ndërmarrjes Praktike në bashkëpunim me kolegë nga shtete të ndryshme, si dhe bashkëpunimin rajonal në mjedisin e të mësuarit të Ndërmarrjes Praktike.

Ndërmarrja Praktike ofron gjithashtu një mundësi ndërkombëtarizimi në shtëpi për të trajnuarit përmes lidhjeve në internet me Ndërmarrjet e tjera Praktike nga rajoni dhe e gjithë bota, duke krijuar një mjedis realist të të mësuarit shumëkombësh. Dimensionin global i përvojës së Ndërmarrjes Praktike është jashtëzakonisht i rëndësishëm. Ndërmarrja Praktike, përmes mundësive të saj të internationalization@home, u jep të trajnuarve me pengesa gjeografike ose ekonomike ose praktikantëve nga zona të largëta mundësinë për të marrë pjesë në aktivitete shumëkombëshe. Ajo gjithashtu ofron një model gjithëpërfshirës për të trajnuarit nga mjedise të ndryshme ekonomike dhe sociale duke ofruar mundësinë e rrugëve të të mësuarit global të individualizuar, duke i lejuar të trajnuarit të avancojnë me ritmin dhe nivelin e tyre të kompetencës.

Një nga përfitimet më të rëndësishme të konceptit të Ndërmarrjes Praktike është tregtia me Ndërmarrje të tjera Praktike në tregun kombëtar, rajonal dhe ndërkombëtar. Të trajnuarit kanë kontakte reale të jashtme me nxënës të tjerë kombëtarë dhe ndërkombëtarë. Të trajnuarit trajnojnë aftësitë e tyre të gjuhëve të huaja dhe të kuptuarit ndërkulturor, ata njohin kulturat ekonomike dhe të biznesit të vendeve të tjera dhe fitojnë njohuri praktike rreth modaliteteve të kontratës, transaksioneve të pagesave dhe dispozitave ligjore.

Pasoja pozitive e këtyre marrëdhënieve të biznesit ndërmjet Ndërmarrjeve Praktike janë projektet e përbashkëta, partneritetet institucionale dhe shkëmbimet e praktikantëve. Kjo u jep praktikantëve të Ndërmarrjeve Praktike mundësinë unike për të fituar përvojë dhe kompetencë praktike në biznesin dhe komunitetin rajonal dhe ndërkombëtar.

## 9. Zyra Kombëtare Qendrore

Në vendet me një rrjet kombëtar ndërmarrjesh praktike, krijohet një zyrë qendrore kombëtare. Stafi i Zyrës Qendrore ofron të gjitha funksionet thelbësore makroekonomike dhe operacionet mbështetëse që pritet të jenë në dispozicion të botës së biznesit për të krijuar një simulim të plotë ekonomik për bizneset praktike në vendin e tyre. Kjo përfshin ofrimin e disa shërbimeve komerciale dhe rregullatore që pritet të jenë të disponueshme për botën e biznesit, për shembull: bankat virtuale, doganat dhe taksat, shërbimet komunale dhe posta.

Zyra Qendrore është gjithashtu përgjegjëse për trajnimin e trajnerëve, bazën e të dhënave kombëtare, sistemin bankar dhe lidhjet e internetit midis ndërmarrjeve praktike kombëtare dhe atyre në mbarë botën, duke lidhur trajnerë dhe të trajnuar nga mbi 40 vende të botës.

## 10. Temat kryesore të zhvilluara në kursin e NP në shkollë:

- Teknologjitë e informacionit: nxënësit duhet të mësojnë se si të menaxhojnë një përpunues teksti ose të shkruajnë një letër komerciale dhe dokumente të tjera biznesi. Ata duhet të menaxhojnë një excel për të krijuar fatura, buxhete biznesi. Ata duhet të dinë se si të krijojnë dhe modifikojnë prezantime biznesi për të ofruar promovime në internet për biznesin praktik. Gjithashtu do të jetë e nevojshme të dini se si të krijoni dhe përditësoni një blog, si dhe përdorimin profesional të rrjeteve sociale.
- Gjuha e biznesit: Nxënësit trajnohen në dokumentacionin e biznesit. Ata identifikojnë dhe krijojnë lloje të ndryshme dokumentesh (letra, email, fatura, porosi blerje)
- Llogaritjet matematikore: nxënësit llogarisin një përqindje, mbledhin, zbresin etj.
- Biznesi dhe fillimi: Nxënësit mësojnë format ligjore të kompanive në vendin e tyre dhe procesin administrativ për krijimin e një kompanie. Ato mund të përcaktojnë emrin tregtar, veprimtarinë e NP-së, produktet dhe shërbimet që do të shiten, logon dhe imazhin e korporatës, etj.
- - Marketingu dhe shitjet: Nxënësit krijojnë fushata dhe promovime të ndryshme për të rritur shitjet e tyre. Ata hartojnë kalendarin e fushatës, strategjinë e marketingut, shërbimin ndaj klientit, etj. Ata përgatisin dokumentacionin tregtar që korrespondon me shitjen (dëftesë transporti, faturë, shkresë...)
- - Blerja dhe magazina: Nxënësit bëjnë një sërë blerjesh online me NP të tjera. Ata gjithashtu kontrollojnë stoqet e magazinës.
- Thesari: Nxënësit paguajnë me çek, transfertë bankare, etj. Ata gjithashtu përgatisin një listë mujore të pagesave të marra dhe të mbledhura.
- - Burimet Njerëzore: Nxënësit mësojnë për proceset e rekrutimit që kryhen nga kompanitë, si të përgatisin një CV të mirë, ku të kërkojnë punë etj. Ata mësojnë koncepte dhe procese të ndryshme (si të regjistroheni në sistemin e sigurimeve shoqërore, kontrata e punës, lista e pagave, etj.).
- - Aftësitë sociale: përgjegjësia, zgjidhja e problemeve, puna në grup, komunikimi etj.

## 11. Organizimi i ndërmarrjeve praktike

A Ndërmarrja Praktike mund të organizohet në 2 departamente kryesore: komerciale dhe administrative. Temat që do të zhvillohen në secilën fushë:

- Fusha komerciale: marketing dhe shitje, media sociale, IT dhe aftësi gjuhësore.
- Fusha administrative: krijimi i biznesit, prokurimi, magazina, thesari dhe burimet njerëzore.

Çdo fushë drejtohet nga një mësues. Duhet të paktën dy mësues, një për çdo 10-15 nxënës. Nxënësit punojnë në të gjitha departamentet, duke kaluar nga një departament në tjetrin ndërsa fitojnë njohuri dhe aftësi.

Kohëzgjatja e kursit bazë: minimumi 60 orë. Kohëzgjatja optimale është 144 orë në vit shkollor. Orari i punës: Rekomandohet të paktën 1 seancë në javë, me 2 orë rresht.

Numri maksimal i pjesëmarrësve në kurs është 30 të ndarë në 2 grupe. Është më mirë të kemi një grup nxënësish heterogjen, për të përfituar nga profilet e tyre të ndryshme.

Në ndërmarrjen praktike, nxënësit trajnohen në një mjedis pune. Mësimi i integruar për mjedisin e tregut zhvillohet në pjesën natyrore të aktiviteteve të përditshme. Nxënësit nuk fokusohen mbi libra që studiojnë parimet e teorisë së biznesit; ata kryejnë transaksione tregtare praktike me biznese të tjera brenda rrjetit në përputhje me praktikën dhe kornizat e pranuar të biznesit.

Në këtë koncept didaktik, rolet e mësimdhënësit dhe nxënësit janë dukshëm të ndryshëm nga ato në procesin tradicional të mësimdhënies - të nxënësit. Mësimdhënësi është menaxheri i përgjithshëm i kompanisë, duke i udhëhequr nxënësit si punonjës për të përmbushur planet e biznesit dhe buxhetet e kompanisë. Ata janë padyshim një udhërrëfyes apo këshilltar i "punonjësve" të kompanisë. Nxënësit janë punëtorë dhe menaxherë. Disa emërohen si menaxherë të linjës si pjesë e trajnimit dhe zhvillimit të tyre.

Duke qenë se kjo është një përvojë krejtësisht e ndryshme arsimore si për mësimdhënësit ashtu edhe për nxënësit, trajnimi i trajnerëve kërkon një qasje tjetër zhvillimore, pasi edukatorët nuk i kanë të gjitha aftësitë e nevojshme për të zbatuar këtë metodologji. Ata gjithashtu duhet të marrin operacione të detajuara praktike të biznesit tregtar, sisteme, procedura dhe dokumentacion që mbulon të gjitha aspektet e punës së recepcionistëve, prokurimit, kontrollit të inventarit, transportit, shitjeve dhe marketingut, financave, burimeve njerëzore, teknologjisë së informacionit, softuerit, teknikave telefonike, printerëve, fakteve dhe fotokopjuese. Kjo qasje praktike dhe specifike kërkon gjithashtu që infrastruktura dhe rrjeti i Ndërmarrjeve Praktike të jenë në vend për të ofruar vlerën e plotë të Trajnimit.

## 12. Metodën e punës në Ndërmarrjet Praktike

Një ndërmarrje praktike lejon përdorimin e metodave të ndryshme: punë ekipore, punë në grupe të vogla, simulim, eksperiment, punë individuale, diskutim, prezantim, studim problemi, analizë dhe planifikim, stuhi mendimesh dhe më shumë. Por mbi të gjitha, një Ndërmarrje Praktike është një formë e trajnimit në grup.

Punë në grup:

Një stil komunikimi që fokusohet në partneritet dhe besim të ndërsjellë.

- Nxënësit zhvillojnë zakonet e punës së bashku për të diskutuar meritat, për të ndihmuar të tjerët dhe për të punuar në mënyrë të pavarur në detyrat e tyre personale.
- Bashkëpunimi ndërmjet trajnerëve dhe të trajnuarve për të arritur qëllimet e trajnimit.

Mësim grupor:

- Puna në grup aktivizon dhe stimulon nxënësin individual, por e lidh atë me grupin përmes një detyre të përbashkët dhe thekson përgjegjësinë e përbashkët të nxënësit për suksesin ose dështimin e përgjithshëm.
- Metoda e punës në grup mundëson reflektim intensiv dhe sqarim të plotë të çështjeve të caktuara sepse lirohen kufizimet në mësimdhënien ballë për ballë.

- Gjatë kërkimit të përbashkët për një zgjidhje të detyrës, nxënësit fitojnë një pasqyrë më të mirë të përmbytjes dhe mbajnë mend më mirë.
- Reflektimi në grup dhe diskutimi i problemit jep një anë për të menduar më tej dhe inkurajon zgjerimin e interesave (zhvillimin personal).
- Shpesh diskutimet mes pjesëmarrësve rreth natyrës, rrjedhës dhe fazave të një aktiviteti gjenerojnë më shumë interes sesa vetë aktiviteti dhe për këtë arsye mund të përdoren për punë të fokusuar në grup.

Ndërmarrja praktike duhet të shihet si një punë ekipore e projektit. Të trajnuarit duhet të njohin mjedisin social dhe të kërkojnë aftësi për vetëorganizim, vetëdisiplinim; nxit punën në grup dhe ofron njohuri dhe aftësi për analizë, përmbledhje dhe prezantim të punës.

### **13. Objektivat e kurrikulit**

1. Rritja e kapacitetit dhe rëndësisë së të mësuarit në arsim dhe trajnim.
2. Siguron dhe këshillon për aftësitë kryesore: aftësitë bazë, aftësi të transferueshme, sipërmarrje, gjuhë, njohuri digjitale etj.
3. Forcon lidhjen midis arsimit/trajnitimit dhe vendit të punës.
4. Promovon zhvillimin inovativ arsimor (të mësuarit bashkëpunues, të menduarit kritik...).
5. Promovon bashkëpunimin e strukturuar ndërrajonal dhe ndërsektorial.
6. Nxiti zhvillimit profesional të botës arsimore.
7. Promovim i praktikës së metodologjisë së sipërmarrjes për zhvillimin e qytetarisë aktive, punësueshmërisë dhe krijimit të një rrjeti të ri biznesi.

### **14. Njësitë teorike mësimore**

#### **NJËSIA 1: NDËRMARRËSIA**

- ndërmarrës
- Bizneset dhe startup-et
- Qëndrimet dhe aftësitë e ndërmarrësve: shembuj praktikë

#### **NJËSIA 2: AKTIVITETI EKONOMIK**

- Përkufizimi i tregut
- Sektorët e veprimtarisë
- Metodatat e reja të punësimit dhe mjedisi i punës

#### **NJËSIA 3: AKTIVITETI I KOMPANISË**

- Llojet e shoqërive sipas statusit të tyre juridik
- Operacionet e departamentit
- Online dhe offline
- Aftësi të buta dhe sociale

#### **NJËSIA 4: PLANI I BIZNESIT**

- Mallrat dhe shërbimet
- Klientët

- Konkurrentët
- Çmimet
- Brandingu
- Rrjetet sociale dhe marketingu

## 15. Fazat e punës në Ndërmarrjet Praktike

Në shumë raste, trajnimi në Ndërmarrjet Praktike përbëhet nga tre faza kryesore të cilat janë:

- 1) Fillimi i një biznesi
- 2) Faza operative
- 3) Mbyllja e librave

### Tema 1. Fillimi i planifikimit të operacioneve

Grupimi i pjesëmarrësve dhe fillimi i punës në grup. Planifikimi i roleve hyrëse në kompani dhe detyrave të lidhura me to, p.sh. drejtor ekzekutiv, menaxher shitjesh (dhe ekip), blerje, magazinim, marketing etj. Marrja e vendimeve për përshkrimet e gatshme të punës në NP.

- Trajnuesit hartojnë rregulla të përbashkëta për kompaninë në bashkëpunim me trajnerët (mënyra e punës, takimet, mungesat, etj.).
- Trajnuesit përgatiten për vizitën në kompaninë e vërtetë partnere/mentore për t'u orientuar në industri dhe për t'u njohur me mjedisin operativ të kompanisë partnere (p.sh. klientët, kërkesa, konkurrentët dhe teknologjia). Përveç kësaj, të trajnuarit përgatisin pyetje për përfaqësuesin e kompanisë partnere në lidhje me aspektet praktike të biznesit dhe çdo fushë përgjegjësie/temë.
- Vizitojnë kompaninë partnere ose përfaqësuesin e KP që viziton NP.
- Caktimi i përgjegjësive/rolit përfundimtar në NP (mund të bëhet përmes procesit të rekrutimit brenda kompanisë) dhe ndërtimi i organizatës së kompanisë pas vizitës së kompanisë partnere.

### Tema 2: Plani i biznesit

- Të trajnuarit prodhojnë faqen e biznesit për NP në bazë të kompanisë partnere.
- Procesi i krijimit të një plani biznesi ndahet në ekipe ose të trajnuar sipas fushës së përgjegjësisë. Të trajnuarit fillojnë punën në fushat e tyre dhe marrin të gjithë informacionin përkatës për të mbështetur fushën e tyre të përgjegjësisë dhe të gjithë kompaninë. Bashkëpunim me profesionistë të fushave të kërkuara, firma të kontabilitetit, trajnerë, zyrë qendrore dhe të gjithë të interesuarit e tjerë që mund të jenë relevantë për biznesin (shoqëritë e sigurimit, bankat, shoqëritë logjistike etj.). Bashkëpunimi mund të jetë një vizitë, bërja e pyetjeve,

kërkimi i informacionit për tema nëpërmjet internetit/telefonit ose mjeteve të tjera të kërkimit të informacionit përkatës.

- Të trajnuarit duhet të kenë parasysh që kostot/çmimet për të gjitha operacionet e ndryshme duhet të merren nga tregjet reale (çmimet e produkteve, pagat, taksat, sigurimet, uji, energjia elektrike, makineritë, qiraja/qiraja). Kostot nuk duhet të jenë shumë specifike, por të paktën tregues të situatave të jetës reale për të strukturuar një biznes realist dhe strukturë kostojë.

Gjatë procesit të planifikimit të biznesit, të trajnuarit do të marrin vendime për çështjet e mëposhtme:

- Cila lëndë e parë, produkt ose shërbim duhet të blihet; çfarë çmimi dhe çfarë shume?
- Cilat operacione do të prodhojë vetë NP-ja dhe çfarë do t'u dorëzohet NP-ve të tjera; për shembull logjistikën, marketingun, kontabilitetin, listën e pagave, etj.?
- Si kryhet prodhimi ose shërbimi (nëse ka prodhim ose shërbim)?
- Cilat janë produktet ose shërbimet, shumat e kërkuara, inventari, çmimet dhe zbritjet e mundshme për klientë të ndryshëm; si tregtohen produktet ose shërbimet (p.sh. cilët faktorë nxisin vendimet për blerje)?
- Cilat janë nevojat e magazinimit dhe logjistikës dhe si trajtohen ato (magazina e vet dhe kamionët, magazina me qira, mund të jetë magazinim i fortë, kompani logjistike apo shërbim i rregullt postar)?
- Sa dhe çfarë pozicionesh pune i nevojiten një NP? (nëse një NP prodhon diçka, ajo ka nevojë për "punonjës virtualë" në fabrikë/magazinë për të bërë punën e prodhimit; këta punonjës virtualë shfaqen vetëm në listën e pagave dhe dokumentacionin tjetër.)
- Nxënësit bëjnë llogaritjet e biznesit për NP: kapitali qarkullues, aksionet (kapitali, detyrimet/kapitali investues), kontributet/përfitimet e mundshme të qeverisë dhe mbështetja nga organet e tjera financiare
- Nxënësit planifikojnë buxhete për blerje, shitje, marketing, financim dhe fitim.
- Nxënësit bëjnë një analizë SËOT të operacioneve të NP.
- Nxënësit sqarojnë rreziqet e biznesit që lidhen me prokurimin, logjistikën, magazinimin, prodhimin, shitjet dhe klientët, etj. Nxënësit mund të negociojnë me një kompani sigurimesh për menaxhimin e rrezikut dhe sigurimin. Negociatat mund të bëhen me një përfaqësues të një kompanie të vërtetë sigurimesh ose një nga trajnerët/profesionistët e tjerë mund të jetë përfaqësues i shoqërisë së sigurimit.
- Nxënësit mbledhin të gjitha pjesët për të ndërtuar një plan biznesi për PE.
- Nxënësit komunikojnë me selinë – Zyrën Qendrore kombëtare. CO krijon një rrjet pune të palëve të interesuara me të cilët PE fillon të punojë (banka, kompania e sigurimeve, furnitorët e kërkuar, kompanitë e lizingut, zyrat e taksave, patentave dhe regjistrimit, etj..).

### Tema 3. Kontratat biznesore

Përpara se të fillojë operacionet aktuale të biznesit, NP përpiqet të kontraktojë kryesisht me ndërmarrje të tjera praktike për të rënë dakord për përdorimin e shërbimeve/prokurimit. Nëse shërbimet/produktet e kërkuara nuk janë të disponueshme nga NP të tjera, atëherë NP kontrakton shërbimet/produktet e nevojshme me kompanitë furnizuese të zyrës qendrore kombëtare.

#### **Tema 4. Çështjet lidhur me dokumentet**

Nxënësit hartojnë dhe krijojnë të gjithë formularët e nevojshëm (faturë, fletëdorëzimi, letër biznesi, etj.) dhe dokumente të tjera; ose përdorin një model dokumenti ekzistues (softuer faturimi, etj.).

Të trajnuarit planifikojnë dhe fillojnë të operojnë një sistem dosjesh, siç është regjistrimi elektronik. Nxënësit duhet të mbajnë mend të ruajnë të gjitha dokumentet e biznesit në sistemin e skedarëve të kompanisë dhe jo në kompjuterë/disqe individuale për të lejuar qasje në dokumentacion për të gjithë nxënësit e tjerë.

#### **Tema 5. Prodhimi i materialit të marketingut (prokurimi mund të bëhet nga një ndërmarrje tjetër praktike)**

Nxënësit vendosin për materialin e marketingut dhe pamjen vizuale të ndërmarrjes praktike, në bazë të së cilës ata prodhojnë vetë materialet e nevojshme ose blejnë shërbime të dizajnit të marketingut nga një NP tjetër.

Materiale të tilla janë, për shembull:

- Logoja e kompanisë dhe vizit kartat
- Broshura e kompanisë dhe produktit, lista e çmimeve, letrat e shitjeve dhe marketingut (gjuhë kombëtare dhe angleze)
- Fletushka dhe postera
- Prezantimi i kompanisë
- Faqja e internetit e kompanisë
- Materiale të ndryshme marketingu për ngjarje të veçanta, projekte, panair etj.

#### **Tema 6. Rregullorja e financimit dhe themelimi i kompanisë**

Rishikoni PB me trajnerë dhe përfaqësues të kompanive partnere dhe/ose ekspertë të tjerë për negociatat e financimit.

- Negociatat e financimit mund të zhvillohen me një përfaqësues të vërtetë të bankës ose një nga trajnerët mund të punojë si përfaqësues i bankës.
- Financuesi vlerëson nevojën për financim të NP (kapital/kapital i jashtëm), garancitë, situatën e përgjithshme të industrisë, aksionet e kapitalit, mundësitë e rritjes së kompanisë dhe mendimin e praktikantit se çfarë mund të shkojë keq dhe si janë përgatitur për rreziqet/problemet.
- Pas negociatave të financimit, BP rishikohet sipas reagimeve të marra nga financuesit (nëse është e nevojshme).

Nxënësit mbajnë një mbledhje themeluese të NP dhe regjistrohen në Zyrën Qendrore kombëtare dhe hapin një llogari të kompanisë në bankë (paguajnë kapitalin fillestar dhe çdo kredi në llogari).

Nxënësit përgatisin dokumentacionin e nevojshëm të biznesit në lidhje me fillimin e një biznesi dhe e dërgojnë në Zyrën Qendrore – Agjencinë e Regjistrimit. NP duhet të paguajë tarifën dhe pagesat në lidhje me themelimin e kompanisë në përputhje me udhëzimet e zyrës qendrore kombëtare.

### **Tema 7: Periudha e punës operative**

Pasi të fillojë periudha operative e NP, nxënësit fillojnë të punojnë në ndërmarrje virtuale sipas punës së tyre në fusha të ndryshme, duke bërë për shembull detyrat e renditura më poshtë:

- Prodhonë dhe dërgojnë tenderë për mobilje, makineri, pajisje dhe furnizime të tjera të nevojshme për NP të tjera ose kompanitë furnizuese të zyrës qendrore.
- Krijimin dhe dërgimin e porosive sipas ofertave të marra për lëndë të para, shërbime, produkte, furnizime, makineri, pajisje dhe mobilje. Nëse përdoren kompanitë furnizuese të zyrave qendrore, çmimet e produkteve përkatëse duhet të specifikohen paraprakisht.
- Shërbimet e porositura shfaqen në formularin e shënimeve të dorëzimit. Fatura do të ndjekë fletën e dorëzimit. PE është përgjegjëse për marrjen e produkteve, ruajtjen e mallrave dhe mbajtjen e llogarive/librave të aksioneve.
- Dërgimin e broshurave për klientët, krijimin e fushatave dhe ngjarjeve promovuese për klientët, për shembull organizimin e ngjarjes hapje/ditë të hapura ose ditë shitjesh dhe komunikoni/tregtoni ngjarje.
- Organizimin e vizitave në kompani etj.

Kur NP merr oferta nga ndërmarrje të tjera praktike, ato duhet t'i përgjigjen ofertave të tyre.

- Bërja e shitjeve me telefon, e-mail dhe kontakte personale.
- Monitorimi i shitjeve dhe çmimeve për të ruajtur konkurrencën dhe, nëse është e nevojshme, planifikimi i një fushate shitjesh.
- Monitorimi dhe gjurmimi i portofolios së produktit dhe zhvillimit të produktit.
- Mbajtja e llogarive të klientëve duke përdorur një sistem CRM ose të ngjashëm. Nëse është e nevojshme, krijimi i një program besnikërie për klientët, kushtet, kartat e besnikërisë dhe ngjarjet, etj.).
- përgjigjet e porosive të marra duke dërguar një fletë dërgese që korrespondon me produktet/shërbimet e porositura; gjithmonë kujdesuni për logjistikën për çdo dërgesë.
- Kujdesen për kontratat e logjistikës dhe transportit.
- Iu përgjigjen kërkesave të klientëve të mundshëm (kthimet e produktit, rimbursimet, shënimet e kreditit, etj.).
- Kujdesen për listën e pagave (pagat, shpenzimet e listës së pagave dhe taksat e mbajtura në burim).
- Kujdesen për pagesën e faturave dhe faturimin e klientëve. Kujdesuni për detyrimet, të arkëtueshmet dhe mbledhjen e borxheve.

- Monitorojnë mungesat saktësisht në mënyrë të pazakontë në mëngjes dhe pasdite, bëni llogaritjet se sa mungesa krijojnë kosto për NP.
- Gjejnë se ku dhe kur organizohen panairë të përshtatshme; ose marrin iniciativën dhe kontaktojnë Zyrën Qendrore dhe fakultetet e tjera për të mbajtur panairin tuaj.
- Përgatisin materialin e marketing për panairët; broshura, një faqe interneti, dekorime stende etj.
- Krijojnë një plan dhe strategji shitjeje për panairin; ofertat, përzgjedhjen e produkteve, objektivat e shitjeve, cilat strategji të angazhimit në shitje, objektivat e blerjeve, etj.
- Marrin pjesë aktive në panair; dekorim standash, panairë aktuale; shitjet, marketingun, blerjet dhe prezantimin e kompanisë.
- Pas panairit duhet të mbahet një takim për të shqyrtuar të gjithë procesin dhe rezultatet.
- Zbatimi i fushatës post-marketing për kontaktet e marra në panair; futja e informacionit të klientit/perspektivës në një sistem CRM ose të ngjashëm për qëllime të mëvonshme marketingu/shitje.

## Tema 10. Vlerësimi

Nxënësit përgatisin një formular vlerësimi për të gjithë pjesëmarrësit që duhet të plotësohet. Formulari përbëhet nga pyetje rreth:

- Performanca e secilit pjesëmarrës, çfarë ka mësuar dhe çfarë informacioni të ri kanë marrë gjatë punës në Ndërmarrjen Praktike për të zhvilluar/përmirësuar periudhën e trajnimit.
- Komete të shkurtra për performancën dhe kontributin e punës së nxënësve të tjerë.
- Vlerësimi i përgjithshëm i metodologjisë dhe përmbajtjes së NP, orari, ngarkesa e punës, përshkrimi i punës, etj.

(Është mirë të mbani mend se nxënësit mund të japin edhe komete negative dhe kjo nuk do të thotë automatikisht se periudha e trajnimit ishte e pasuksesshme. Ndonjëherë kur nxënësit janë mësuar me metodat tradicionale të mësimit, mund të duhet pak kohë që ata të pranojnë atë që kanë mësuar përmes kësaj metodologji.)

### Tema 10a. Vlerësimi i nxënësve

1. Shkrimi i një raporti pune (Nxënësit përshkruajnë se çfarë bënë, si e bënë atë, pse e bënë dhe çfarë mësuan.)
2. Krijimi i detyrave të punës (Nxënësit krijojnë detyra pune në dokumentacion si ato që kanë bërë gjatë punës në Ndërmarrjet e Praktikës.)
3. Monitorimi ditor i aktiviteteve të nxënësve në Ndërmarrjet e Praktikës dhe vlerësimi formues.
4. Vetëvlerësimi; vlerësimi i grupit dhe ekipit; vlerësim nga trajneri, nga një mentor nga një kompani e vërtetë.

## Tema 11. Mbyllja e Ndërmarrjes Praktike

- Ndaloni aktivitetet tregtare dhe përfundoni aktivitetet tregtare ende në vazhdim.
- Dërgoni një shënim falënderimi për të gjithë klientët dhe njoftojini se NP juaj është në ndërprerje ose mbyllje. Nëse ka një pushim, njoftoni partnerët tregtarë se kur do të ktheheni në biznes.
- Të gjitha ekipet/departamentet përgatisin pjesën e tyre të raportit vjetor dhe vlerësojnë operacionet e tyre.
- Ekipi/departamenti i kontabilitetit mbyll të gjitha llogaritë, përgatit llogarinë e fitimit dhe humbjes dhe pasqyrat financiare.
- Krahasoni pasqyrat financiare dhe raportin vjetor në një dokument dhe dërgojini zyrës qendrore dhe instruktorëve për informacion.

## 16. Kushtet e punës

Ekzistojnë kërkesa standarde për pajisje dhe IT (harduer dhe softuer) që duhet të plotësohen për të drejtuar një biznes praktik. Për ta bërë përvojën sa më realiste, çdo hapësirë mësimore është e ndarë në seksione të ndryshme që përfaqësojnë departamente të ndryshme të kompanisë si recepcioni, prokurimi, burimet njerëzore, operacionet dhe marketingu. Një klasë e NP duhet të krijohet që të duket si një zyrë.

Resurset e nevojshme: mobilje zyre - tavolina, karrige, recepsion, dollapë, etj.; kompjuterë dhe pajisje të tjera të zyrës - printera, fotokopje, multimedia, skaner; Hyrje në internet; programe komerciale dhe të kontabilitetit; pajisje zyre - fletë, stilolapsa, dosje, skedarë, stapler, kalkulator, etj.; mjetet e mësimdhënies dhe të nxënësve - udhëzues procesi, tekste, materiale plotësuese etj.

Nxënësit duhet të kenë burimet fizike të mëposhtme: mobilje klase të organizuar sipas klasës, pajisje zyre (dosje, tabaka, stapler, kalkulatorë, letër, lapsa, gërshërë, etj.), qasje në internet, llogari emaili, pajisje elektronike dhe mjete ruajtjeje, dokumente kontabël ( modeli i faturës, urdhrat e transfertave, kalkulatori) dhe librat e biznesit.

## 17. Punonjësit në një ndërmarrje praktike

Nxënësit në NP janë "punonjës" dhe "menaxherë" të biznesit të tyre. Ata punojnë në një ekip që kryen detyrat e kërkuara nga një departament specifik i PE, të tilla si financat dhe prokurimet, administrata, marrëdhëniet njerëzore dhe shitjet dhe marketingu. Pasi njihen me punën e tyre, ata kalojnë kohë në çdo departament ose në një departament të synuar. Ata mësojnë procedurat e biznesit, detyrat dhe aftësitë e nevojshme për të siguruar qëndrueshmërinë e biznesit të tyre. Si punonjës të vërtetë, ata jo vetëm që demonstrojnë aftësinë e tyre për të kryer një gamë të gjerë detyrash, por gjithashtu mësojnë rëndësinë e punës në grup, komunikimit të biznesit, vendosjes së qëllimeve, planifikimit të biznesit, menaxhimit të kohës dhe aftësive të shumta të nevojshme për të përmirësuar punësueshmërinë.

Në Ndërmarrjen Praktike mësimdhënësit marrin rolin e një lehtësuesi, trajneri ose mentor në vendin e punës. Mësimdhënësi lehtëson të gjitha aktivitetet e ndërmarrjes praktike: motivimin, sfidimin dhe mbështetjen e nxënësve teksa ata marrin role dhe përgjegjësi që shpesh janë shumë të ndryshme nga aktivitetet e tyre të zakonshme mësimore. Fillimisht, mësimdhënësi do të marrë një rol të fortë në drejtimin dhe strukturimin e aktiviteteve të kompanisë praktike. Megjithatë, ndërsa nxënësit fitojnë më shumë besim, mësimdhënësi hyn në rolin e lehtësuesit. Nxënësit punojnë në grupe nën mbikëqyrjen e përgjithshme të mësuesve duke marrë përgjegjësinë për detyrat e tyre të të mësuarit, zhvillimit dhe biznesit. Trajnerët e përfshirë në Ndërmarrjet Praktike marrin udhëzime dhe manuale praktike për drejtimin e Ndërmarrjeve Praktike me procedura përkatëse të biznesit dhe për vlerësimin e kursantëve bazuar në të njëjtin grup kriteresh vlerësimi.

## 18. Vlera e Shtuar për Nxënësit/ të trajnuarit

Koncepti i Ndërmarrjes Praktike i lejon nxënësit të fitojnë aftësi tërthore/ndërprerëse dhe ofron përfitime të gjera për të trajnuarit pasi i përgatit ata më së miri për hyrjen në botën reale të biznesit. Ata do të mund të gjejnë punë në tregun rajonal dhe ndërkombëtar të punës, do të krijohen mundësi të reja pune dhe do të mund të përdorin aftësitë që kanë fituar për t'u përballur me situatat e jetës së përditshme. Në një botë me ndryshime të vazhdueshme, nxënësit do të jenë në avantazh në trajtimin dhe përshtatjen ndaj situatave të paparashikuara.

Të vetëdijshëm për aftësitë dhe njohuritë e tyre të fituara, ata do të jenë në gjendje të pranojnë mundësi të reja me një shkallë më të vogël stresi. Potenciali i tyre i punës do të jetë shumë më i lartë se sa do të kishin arritur në mungesë të kompetencave gjuhësore transversale, aftësive të komunikimit në përgjithësi, aftësive prezantuese, gatishmërisë për të mësuar, përshtatshmërisë, aftësive digjitale dhe kompetencave ndërkulturore.

Ndërmarrja Praktike mbështet përvetësimin gjithëpërfshirës të njohurive profesionale, aftësive dhe kompetencave në fushën e edukimit financiar dhe të biznesit dhe promovon aftësitë e lidershit dhe të mësuarit ndërmarrës. Ajo thekson gatishmërinë dhe avantazhin që u jep atyre për t'u ndjerë rehat për të punuar në kompanitë shumëkombëshe në të ardhmen. Vlera e shtuar e aktiviteteve të Praktikave shumëkombëshe të Ndërmarrjes përfshin marrjen e njohurive dhe aftësive nëpërmjet punës në një mjedis të larmishëm, shumëkulturore dhe shumëgjuhësor, me studentë të kombësive dhe kulturave të tjera.

Aktivitetet Transnacionale të Ndërmarrjeve Praktike u ofrojnë të trajnuarve aftësi tërthore në një mënyrë gjithëpërfshirëse. Kjo bëhet në mënyrë të vetëdijshme dhe nën-ndërgjegjshme. Formatit ndërkulturore mundëson zhvillimin e nxënësve/të trajnuarve në çdo dimension. Nxënësit janë në gjendje të përdorin përvojën, njohuritë dhe aftësitë e fituara, t'i zbatojnë ato në situata të ndryshme dhe gjithashtu për veten e tyre. Si rezultat i këtyre proceseve, ata janë në gjendje të vlerësojnë përvojat dhe njohuritë e tyre në përputhje me qëllimet dhe vlerat e tyre dhe të bëhen qytetarë më të mirë rajonalë.

## 19. Panairt dhe garat

Ndërmarrjet praktike mund të marrin pjesë në panairt vendase dhe ndërkombëtare. Jo të gjitha ndërmarrjet dhe nxënësit marrin pjesë në panairt, por ata fitojnë njohuri dhe praktikë në përgatitje si ekip dhe mund të marrin pjesë si vizitorë, personalisht ose online. Anëtarësimi në rrjetin ndërkombëtar të ndërmarrjeve praktike PEN WORLDWIDE është i nevojshëm për pjesëmarrje në panairt dhe ngjarje ndërkombëtare (personalisht, online, hibride) dhe lehtëson lidhjen me ndërmarrje praktike të shteteve të jashtme.

Në panairt, arritjet e nxënësve vlerësohen në kategori të ndryshme:

- Stenda më e mirë
- Katalogu më i mirë
- Dokumentacioni më i mirë
- Numri më i madh i transaksioneve

- Shitësi me i mire
- Maskota më e mirë
- Faqja më e mirë (performanca në Instagram ose Tik-Tok)
- Reklama më e mirë
- Prezantimi më i mirë dhe shumë të tjera.

Anëtarët e jurisë mund të jenë përfaqësues të bizneseve dhe universiteteve.

Garat e zhvilluara para dhe gjatë panairove ofrojnë një platformë për përvojën praktike dhe zhvillimin e aftësive në situata reale (përvetësimi i përvojës dhe aftësive të biznesit në çështjet ndërkombëtare, njohja dhe përdorimi i aftësive të buta, puna në grup, ndërtimi i vetëbesimit dhe praktikimi i aftësive bazë të biznesit, zhvillimi i aftësive të komunikimit, zhvillimi i aftësive sipërmarrëse). Njohuritë, aftësitë dhe kompetencat janë të rëndësishme dhe të nevojshme për një mjedis pune shumëkombësh.

Mësimdhënësit ndihen të kënaqur me performancën e nxënësve të tyre. Ata takohen me kolegë, takojnë kolegë nga vende të tjera, shkëmbejnë përvoja, mendime, praktika të mira dhe përditësojnë njohuritë e tyre.

Para, gjatë dhe pas panairove, të gjithë pjesëmarrësit njihen me specifikat dhe traditat e vendeve të ndryshme, dhe garat ofrojnë baza për krahasim.

**Pengesat:**

Ka pengesa serioze për sigurimin e qëndrueshmërisë në organizimin e ngjarjeve personalisht për pjesëmarrësit e Ndërmarrjes Praktike - çështje financiare, organizative (përfshirë udhëtimin, akomodimin, ushqimin, vizat, oraret e ndryshme të vitit shkollor), çmimet e larta të dhomave të ekspozitës, koincidenca e datave të ngjarjeve, mungesa e fondeve të dedikuara për këtë lloj pjesëmarrjeje. Pjesëmarrja në konkurse dhe ekspozita nuk është pjesë e politikës së trajnimit të ofruesve të AFP-së dhe politikës së financimit të institucioneve qeveritare. Problemet e komunikimit ndodhin për shkak të rrjedhshmërisë së ndryshme të gjuhëve të huaja dhe qasja në internet gjithashtu shkakton vështirësi për pjesëmarrjen e qetë personalisht dhe online.

Kohët e fundit Erasmus+, programi KA1 ka dhënë mundësinë për aktivitete më të shkurtra lëvizëse për studentët dhe mësimdhënësit e tyre që të marrin pjesë në ngjarje të tilla.

**Rekomandime dhe ide për zhvillimin e ardhshëm:**

- Organizimi i takimeve – trajnimeve dhe ngjarjeve pas orarit të punës së panairit.
- Më shumë mundësi për të marrë pjesë në seminare dhe punëtori, grupe pune dhe fushata.
- Përdorimi i objekteve të përbashkëta akomoduese, kulturore, argëtuese dhe hotelierike.
- Publikimi i hershëm i kritereve të vlerësimit të performancës.

Të paktën një muaj para panairit, secila kompani duhet të prezantohet para ndërmarrjeve të tjera praktike me një prezantim të shkurtër rreth aktiviteteve të saj dhe pas atij sesiioni paraprak, ata mund të ftojnë NP të tjera në takime dhe negociata gjatë panairit.

Sigurimi i hapësirave të punës për zhvillimin e negociatave në vendin e panairit. Hapësira për negociata do të lejojë që t'i kushtohet vëmendje serioze klientëve të korporatave dhe të gjithë klientët individualë do të mund të shërbehen në stenda.

Një konferencë për trajnerët/ mësime dhënësit për të shkëmbyer përvoja dhe një mundësi për të diskutuar problemet që lidhen me arritjen e qëllimeve të trajnimit të metodologjisë Ndërmarrje Praktike, si dhe ofrimin e mundësive për ndarjen dhe zhvillimin e inovacioneve, komunikim dhe bashkëpunim më të mirë.

## 20. Konkluzione

Koncepti i Ndërmarrjes Praktike i lejon nxënësit të jenë krijues, aktivë dhe të ndërveprojnë me pjesëmarrësit në nivel global. Duke qenë se koncepti imiton botën reale të punës dhe i mëson nxënësit të lundrojnë në kushte reale pune. Aj duhet të zhvillohet dhe të jetë inovative më tej për të vazhduar me ndryshimet që ndodhin në sektorin real. Nevojitet komunikim i vazhdueshëm dhe solid me kompanitë reale, trajnime nga ndërmarrës të vërtetë dhe digjitalizimi dhe modernizimi i mëtejshëm i sistemit..

Rrjeti ofron mundësi të shkëlqyera, por të gjithë pjesëmarrësit duhet të jenë të vetëdijshëm për rëndësinë e tij dhe ta bëjnë atë funksional. Shkëmbimi, dërgimi i pyetjeve, përgjigjja e pyetjeve, transaksionet, paraqitjet e përbashkëta në panairë dhe prezantime, takimi dhe krahasimi, kjo është ajo që i bën Ndërmarrjet Praktike të gjalla dhe interesante. Të gjitha aktivitetet e mëtejshme do të ishin të mira nëse synojnë të forcojnë shkëmbimin në të gjitha nivelet.

*Financuar nga Bashkimi Evropian. Pikëpamjet dhe opinionet e shprehura janë megjithatë vetëm ato të autorit(ve) dhe nuk pasqyrojnë domosdoshmërisht ato të Bashkimit Evropian ose EACEA.  
As Bashkimi Evropian dhe as autoriteti i financimit nuk mund të mbahen përgjegjës për përmbajtjen.*

**Nr. i projektit 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET**



Co-funded by  
the European Union

