

BRIDGE

СЪТРУДНИЧЕСТВО СЪС ЗАПАДНИТЕ БАЛКАНИ ЗА УЧЕНЕ, ОСНОВАНО НА МЛАДЕЖКА РАБОТА

РАБОТЕН ПЛАН И ПРОГРАМА ЗА УЧЕБНО ПРЕДПРИЯТИЕ

*Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (ЕАСЕА).
За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито ЕАСЕА.*

Проект No 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET



СЪДЪРЖАНИЕ

1. Какво е учебно предприятие?	3
2. Прилика с реално предприятие	3
3. Работни позиции, които се симулират в учебното предприятие	3
4. Знания и умения, които се придобиват в учебните предприятия	4
5. Ползи от работата в учебното предприятие	4
6. Подготовка за реалния пазар на труда	4
7. Регионална и международна стойност	5
8. Регионален и международен опит, придобиван в учебните предприятия	6
9. Национален централен офис	7
10. Основна тематика в учебните предприятия в училище	7
11. Организация на учебното предприятие	8
12. Работни методи в учебното предприятие	9
13. Цели на учебната програма	10
14. Теоретични единици	10
15. Етапи в работата на учебните предприятия	11
16. Работни условия. Оборудване.	17
17. Служители в учебното предприятие	17
18. Добавена стойност за обучаваните	18
19. Търговски изложения и състезания	19
20. Заключение	21

1. Какво е учебно предприятие?

Учебното предприятие (УП) е иновативен модел на обучение, при който придобитите теоретични знания от различни области се прилагат в практическата работа. Моделът позволява да се симулират нормалните бизнес процеси в една реална компания с различна степен на трудност и по този начин да станат приложими в учебния процес.

Учебното предприятие е подходящ учебен модел за придобиване и по-нататъшно усъвършенстване на теоретични и практически знания в различни области (икономика, финанси, счетоводство, банково дело, финанси, право, администрация и др.), както и за развитие на ключови компетентности и поведенчески модели, характерни, както за служителите на една компания, така и за предприемачите. Учебното предприятие изключително ценно и със създаването на активни контакти. Както предприятията в реалната пазарна икономика, така и УП поддържат бизнес отношения помежду си. По този начин обучаваните се запознават с икономическата и пазарна действителност и култура в различни страни.

2. Прилика с реално предприятие

В учебното предприятие няма реално движение на стоки и парични потоци, но търговските транзакции и финансовият обмен се извършват в реални условия по документи: дават се поръчки, издават се фактури и се извършват плащания, поддържат се счетоводни записи, включително информация за кредитори, длъжници, акционери и т.н. Учебното предприятие проучва пазара, рекламира, купува суровини, транспортира, доставя, планира, произвежда симулирани стоки, продава симулирани продукти или услуги и плаща заплати, данъци, обезщетения и т.н. УП дава на обучаваните необходимите знания и умения да станат предприемачи или да намерят работа след завършване на обучението в УП. Обучението в УП в училище насърчава предприемаческите нагласи и умения сред младите хора. Предлага практическо обучение по: администрация, компютърни умения, маркетинг и продажби, снабдяване, предприемачество и чужд език. Учениците имат възможност да развият основни умения като: междуличностни взаимоотношения, работа в екип, управление на времето, умения за планиране и организиране и много други.

3. Работни позиции, които се симулират в учебното предприятие

Под ръководството на учители или обучители и бизнес ментори, обучаемите създават свой собствен бизнес, за да практикуват различни дейности: от разработване на продукти, през производство и разпространение до маркетинг, продажби, човешки ресурси, счетоводство/финанси и уеб дизайн. Като „служители“ на учебното предприятие, обучаемите са отговорни за неговото представяне и чрез методологията „учене чрез правене“ те развият собствени компетентности. Те правят пазарни проучвания, създават реклами, купуват инвентар, планират логистика, продават симулирани стоки или услуги и плащат заплати, данъци, обезщетения и т.н. Всяка

компания е ангажирана в бизнес дейности, както на национално, така и на международно ниво, с други учебни предприятия в рамките на Световната мрежа от учебни предприятия PEN Worldwide, в съответствие със стандартните търговски бизнес процедури и регулации.

4. Знания и умения, които се придобиват в учебните предприятия

Някои от целите на методологията „учебно предприятие“ са да активират способността за поемане на инициатива, да създават самочувствие, както и получаване на знания как да стартирате собствен бизнес. В УП обучаваните се учат да работят в екип, да поемат отговорност, да проявяват самоинициатива и да подобряват своите меки, професионални и технически умения. Търговията с други УП е съществен компонент на концепцията. Учебните предприятия търгуват помежду си в затворена икономика съгласно строги търговски принципи. Световната мрежа на учебните предприятия се състои от близо 7000 УП в 40 държави. Те симулират търговска среда, както вече споменахме, без наличие на реален паричен поток. Така служителите получават своите виртуални заплати в края на месеца, без да се осъществява реално плащане. **А, тогава, каква е мотивацията за участие?**

5. Ползи от работата в учебното предприятие

Паричните възнаграждения се заменят просто с придобиване на опит, експертиза, функционална компетентност и придобиване на квалификация. Скорошни проучвания показват, че заплащането не е единственият мотиватор за работа. Възнаграждението, признанието и напредъкът в кариерата са еднакво важни. Чувството за разбиране и принадлежността към една успешна организация също допринасят за засилване на мотивацията. За да постигне успех, всеки служител ще трябва да покаже пълна отдаденост към компанията, своите колеги, клиенти и доставчици. Друг мотиватор е възможността да се практикуват теоретични знания, както и за овладяване на нови умения, които ще бъдат от жизненоважно значение за бъдещия работодател. Осъществените проекти и създадената документация ще бъдат доказателство за работодателите, че бъдещите служители са се включвали успешно в работната среда. И това не е преувеличено, защото показва участие и постижения не само по отношение на теорията, но и компетентности за извършване на практически дейности. Третият мотив е контактът с други колеги, в Европа и по света - в международната мрежа, която непрекъснато се разраства.

6. Подготовка за реалния пазар на труда

Учебното предприятие подготвя обучаваните за навлизане в реалния бизнес свят. Те ще могат да прилагат теорията, научена в класната стая на практика, в работна среда, и това ще ги улесни да придобият съответния опит. Така се прави връзка с реалния свят на труда. Обучаваните придобиват различни търговски и предприемачески умения като: административни, счетоводни и финансови; дигитални умения, умения

за използване на социални и цифрови медии, управление на човешки ресурси, маркетинг, за търговия и преговори. Обучението в УП затвърждава академичните умения и постижения, събужда отново интереса към образованието и повишава желанието за личностно развитие и стремежа към учене през целия живот. Обучаваните участват активно в учебния процес и в дейностите по вземане на решения, което също повишава мотивацията, инициативата, креативността, отговорността и други меки умения. Ученето се преживява като естествен процес, предимно чрез взаимодействие. Обучаваните могат да изпробват различни професии и задачи и да разберат къде могат да ги отведат различни кариерни пътеки. Чрез развиване и управление на собствен бизнес, обучаваните се учат на професионализъм, лидерски умения, бизнес прогнозиране, придобиват корпоративно съзнание, презентационни умения и умения за работа в екип. Освен това те получават практически познания за работното място и бизнес развитие, като по този начин подобряват своята пригодност за заетост и предприемачески дух.

7. Регионална и международна стойност

Опит в международна бизнес среда: Чрез своите търговски взаимоотношения с другите учебни предприятия, прекрочвайки граници и култури обучаемите развиват практически познания както за работното място, така и за икономическото развитие, както в родната си страна, така и в международен план. Това реално бизнес изживяване позволява на обучаваните да осъзнаят как бизнес стратегиите се различават в различните страни по отношение на език, култура, правна среда и множество други фактори. Терминологията може да е различна в отделните държави (напр. Practice Enterprise, Training Firm, Virtual Enterprise), както и техните преводи (напр. Entreprise d'entraînement, Übungsfirma, Empresa Simulada), но методологията остава същата.

Преносимост: Концепцията може лесно да се адаптира и пренесе в други страни и за различни целеви групи. Координационният център в Германия предоставя на националните централни офиси и/или учебни предприятия в новоприсъединили се страни необходимата рамка и насоки. Нивото на международни дейности е свързано с учебните цели в рамките на учебната програма. Всяко УП може да създаде план за външна търговия със стратегия и подходи към клиентите, с целеви пазари и със съответните продукти/услуги. Обучаваните се запознават с езика на целевия пазар и културните предпоставки за постигане на успех в маркетинговата политика.

Световна мрежа на УП - PEN Worldwide: Учебното предприятие може да участва в международната търговия, където и да се намира, като потърси консултация от националния централен офис. Проучете какви митнически, застрахователни и логистични разпоредби съществуват в международната търговия и изгответе план как да извършвате логистични услуги за своите клиенти. Свържете се с друго учебно предприятие, за да насрочите телефонна или видеоконференция за провеждане на търговски преговори на английски или друг подходящ език. Официалният език в

Мрежата е английски, но на определени пазари е възможно да се използва и местният език, ако и двете страни са съгласни. УП могат да търсят международни търговски партньори, като изпращат брошури, имейли, обаждат се на потенциални клиенти и използват други инструменти за продажби, за да генерират международен трафик за продажби.

8. Регионален и международен опит, придобиван в учебните предприятия

В учебното предприятие обучаемите работят и учат заедно с връстници от други страни, укрепват регионалното и международното сътрудничество, езиковите и дигиталните умения, разбират по-добре как функционира международният пазар и работят заедно в международна среда.

Учебното предприятие ефективно подпомага развитието на глобални компетентности. Развива културното съзнание и многонационалните взаимодействия, подготвя обучаемите за света на труда чрез обучение за ефективна комуникация и работа в екип и използване на технологии в глобален мащаб. УП допринася за придобиване на общи компетентности, които се създават в работния процес, с придобиване на гъвкав, приобщаващ и многонационален опит. Практическото бизнес обучение може да послужи като вид форум за получаване на международен опит, близък до този, който биха имали в мултинационална компания. Обучението, основано на работа, в такава глобална среда може да включва обучаеми, които извършват „истинска“ работа в Мрежата от УП, в сътрудничество с колеги от различни страни, включително и като регионално сътрудничество като среда за обучение.

Учебното предприятие също така предлага възможност за интернационализация у дома чрез онлайн връзки с други УП от региона и по света, създавайки реалистична мултинационална учебна среда. Глобалното измерение на опита в УП е изключително важно. Учебното предприятие чрез своите възможности за интернационализация у дома, дава възможност на обучавани, които срещат географски или икономически бариери или такива от отдалечени райони да участват в многонационални дейности. А също така предоставя приобщаващ модел за обучаеми от различни икономически и социални среди, като предлага възможност за индивидуализирани учебни пътеки, позволявайки на обучаемите да напредват със собствено темпо и ниво на компетентност.

Едно от най-важните предимства на концепцията за учебно предприятие е търговията с други УП на националния, регионален и международен пазар. Обучаваните имат реални външни контакти с други национални и международни обучавани. Те развиват своите чуждоезикови умения и межкултурно разбирателство, опознават икономическата и бизнес културата на други страни и придобиват практически

познания относно договорните условия, платежните операции и правните разпоредби.

Резултат от тези бизнес отношения между учебните предприятия са съвместни проекти, институционални партньорства и обмен на обучавани. Така обучаваните получават уникалната възможност да придобият практически опит и компетентности в регионална и международна учебна среда.

9. *Национален централен офис*

В страни, в които функционира национална мрежа от учебни предприятия, се създава национален централен офис. Персоналът на централния офис осигурява основни макроикономически функции и поддържащи операции, които трябва да са достъпни за света на бизнеса, за да се пресъздаде в по-голяма пълнота икономическата симулация за практикуване на учебен бизнес в съответната страна. Това включва предлагане на някои търговски и регулаторни услуги за бизнеса, например: виртуално банкиране, митници и данъци, комунални услуги и пощи.

Централният офис отговаря и за обучението на обучители, националната база данни, банковата система и интернет връзките между националните учебни предприятия и тези по света, свързвайки обучители и обучавани се от над 40 страни по света.

10. *Основна тематика в учебните предприятия в училище*

Информационни технологии: Обучаваните трябва да се научат как да управляват текстообработваща програма или да водат търговска кореспонденция и да създават бизнес документация. Те трябва да управляват електронна таблица, за да създават фактури и бюджети. Те трябва да знаят как да създават и променят бизнес презентации, да предлагат онлайн промоции за учебния бизнес. Също така е необходимо да знаят как да създават и да актуализират блог, както и професионално да използват социалните мрежи.

Бизнес език: Обучаваните се учат как да създават бизнес документация. Те разпознават и създават различни видове документи (писма, имейли, фактури, поръчки за покупка)

Математически изчисления: изчисляване на процент, събиране, изваждане и т.н.

Бизнес и стартиране на бизнес: Обучаваните изучават правните форми, под които може да съществува едно предприятие в съответната страна и административния процес за създаването им. Те могат да определят търговското наименование, дейността на УП, продуктите и услугите, които ще се продават, логото, корпоративната идентичност и др.

Маркетинг и продажби: Обучаваните създават различни кампании и промоции, за да увеличат своите продажби. Те планират календара на кампанията, маркетинговата стратегия, обслужването на клиентите и др. Подготвят търговската документация, съответстваща на продажбата (товарителница, фактура, писмо, опаковъчен лист и др.)

Закупуване и склад: Обучаваните правят различни покупки онлайн, от други УП. Контролират и своите складови наличности.

Каса: Обучаваните плащат с дебитни карти, с банкови преводи и др. Те също така изготвят месечен списък на получените и събрани плащания.

Човешки ресурси: Обучаваните се запознават с процедурите при набиране на персонал, извършвани от компаниите, как да подготвят добро CV, къде да търсят работа и т.н. Те се запознават с различни концепции и процеси (как да се регистрират в системата за социална сигурност, какво представлява трудовият договор, ведомост за заплати и др.).

Социални умения: отговорност, решаване на проблеми, работа в екип, комуникация, критично мислене и др.

11. Организация на учебното предприятие

Учебното предприятие може да бъде организирано в 2 основни отдела: търговски и административен.

Теми, които трябва да бъдат разработени във всяка област:

- Търговска област: маркетинг и продажби, социални медии, ИТ и езикови умения.
- Административна област: създаване на бизнес, снабдяване, склад, каса и човешки ресурси.

Всяка област се ръководи от учител/учител. Необходими са поне двама учители, по един на всеки 10-15 ученици. Обучаваните работят във всички отдели, преминавайки от един отдел в друг, докато придобиват съответните знания и умения.

Продължителност на основния курс: минимум 60 часа. Оптималната продължителност е 144 часа за учебна година.

Работен график: Препоръчва се поне 1 сесия седмично, с 2 последователни часа.

Максималният брой участници в курса е 30, разделени в 2 групи.

По-добре е да имате разнородна група обучавани, за да се възползвате от различните им профили.

В учебното предприятие учениците/студентите/курсистите се обучават в работна среда. Интегрираното обучение в пазарната среда се осъществява чрез извършването на нормалните, ежедневни търговски и административни дейности. Обучаваните не се ровят в книгите, представящи теорията за създаване и управление на бизнес; те извършват действителни търговски сделки с други учебни бизнес структури в рамките на мрежата от УП в съответствие с възприетите бизнес практики и рамки.

В тази дидактически модел ролите на учител и ученик са значително различни от тези в традиционния процес на преподаване и учене. Учителят може да е генерален мениджър на компанията, ръководейки учениците, които като служители изпълняват бизнес плановете и бюджетите на компанията. Те са ментори или съветници на "служителите" на компанията. Обучаваните са работници и мениджъри на средно ниво. Някои са назначени като преки ръководители като част от тяхното обучение и развитие.

Тъй като това е напълно различно преживяване, свързано с учене, както за учителите, така и за учениците/курсистите, съответно и обучението на обучители изисква различен подход, тъй като преподавателите нямат всички умения, необходими за прилагането на тази методология. Те също така трябва да получат подробни практически съвети за извършване на търговски и бизнес операции, системи, процедури и документация, обхващащи всички аспекти на работата на рецепционистите, доставките, контрола на инвентара, продажбите и маркетинга, финансите, човешките ресурси, информационните технологии, софтуера, техники за комуникация и комуникационни технологии, принтери и фотокопирни машини. Този практичен и специфичен подход също така изисква наличието на инфраструктура и развита мрежа от учебни предприятия, за да се осъществи концепцията в своята пълнота.

12. *Работни методи в учебното предприятие*

Учебното предприятие позволява използването на различни методи и техники за преподаване и учене: работа в екип, работа в малки групи, симулация, експеримент, индивидуална работа, дискусия, презентация, изследване на проблеми, анализ и планиране, мозъчна атака и др. Но преди всичко учебното предприятие е форма на групово обучение.

Групова работа:

- Стил на комуникация, който се фокусира върху партньорството и взаимното доверие.
- Обучаваните развиват навика да работят заедно, за да обсъждат постиженията, да помагат на другите и да работят самостоятелно по индивидуалните си задачи.
- Сътрудничество между обучители и обучаеми за постигане на целите на обучението.

Групово обучение:

- Груповата работа активира и стимулира отделния обучаван, но го свързва и с групата чрез обща задача и подчертава отговорността на отделния човек за цялостния успех или провал.
- Методът на груповата работа дава възможност за интензивна рефлексия и задълбочено изясняване на определени въпроси, тъй като отпадат ограниченията при индивидуалното учене и представяне.

- При съвместното търсене на решение на задачата обучаваните по-добре вникват в съдържанието и запомнят по-добре.
- Груповата рефлексия и обсъждане на проблема дава възможност за по-нататъшно обмисляне на решенията и насърчава личностното развитие.
- Често дискусиите между участниците относно същността, протичането и етапите на дадена дейност предизвикват по-голям интерес от самата дейност и следователно могат да се използват за целенасочена групова работа.

На учебното предприятие трябва да се гледа като на екипна работа по проект. Обучаемите трябва да познават икономическата среда и да имат умения за самоорганизация, самодисциплина, работата в екип, наличие на знания и умения за анализ, обобщение и представяне на работата.

13. Цели на учебната програма

- ✓ Повишаване на капацитета и ефекта от ученето в образованието и обучението.
- ✓ Консултации и практика за развитие на ключови умения: основни умения, преносими умения, предприемачество, езици, дигитални знания и умения, и др.
- ✓ Укрепване на връзката между образованието/обучението и работното място.
- ✓ Насърчаване на иновативни образователни методи (съвместно обучение, критично мислене и др.).
- ✓ Насърчаване на регионалното и междусекторното сътрудничество.
- ✓ Насърчаване и развитие на професионалното образование и обучение.
- ✓ Популяризиране на методологията „учебно предприятие“ за развитие на активно гражданско участие, пригодност за заетост и създаване на нови бизнес мрежи.

14. Теоретични единици

Раздел 1: ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

- Предприемач
- Бизнес и стартиране на бизнес
- Предприемаческа нагласа и умения: практически примери

Раздел 2: ИКОНОМИЧЕСКА АКТИВНОСТ

- Състояние на пазара
- Икономически дейности
- Нови тенденции в заетостта и работната среда

Раздел 3: ДЕЙНОСТИ В ПРЕДПРИЯТИЕТО

- Видове дружества според правната им форма

- Дейности в различните отдели
- Онлайн и офлайн дейности
- Меки и социални умения

Раздел 4: БИЗНЕС ПЛАН

- Стоки и услуги
- Клиенти
- Конкуренция
- Цени
- Бранд
- Социални мрежи и маркетинг

15. Етапи в работата на учебните предприятия

В повечето случаи, обучението в учебно предприятие се състои от три основни фази:

- 1) Стартиране на бизнеса
- 2) Оперативна дейност
- 3) Приключване на дейността

Тема 1. Подготовка и планиране на дейностите

Групиране на участниците и начало на екипната работа. Планиране на работни позиции в компанията и свързаните с тях задачи, напр. изпълнителен директор, мениджър продажби (и екип), покупки и продажби, складово стопанство, маркетинг и др. Вземане на решения за адаптиране на готови длъжностни характеристики за нуждите на УП.

- Обучаваните изготвят общи правила за вътрешния ред в компанията в сътрудничество с обучителите (правила за работа, срещи, отсъствия и др.).

- Обучаваните се подготвят за посещението в реалния партньор/компания-ментор, за да се ориентират в икономическата среда и да се запознаят с работната среда на партньорската компания (напр. клиенти, търсене, конкуренти и технология). Освен това обучаемите подготвят въпроси към представителите на партньорската компания, засягащи практическите аспекти на бизнеса и различни отговорности и теми.

- Посещение във фирмата-ментор или на нейн представител в учебното предприятие.

- Разпределяне на окончателните отговорности/роли в УП (може да се извърши чрез провеждане на процедура за набиране на персонал) и изграждане на организацията на предприятието след посещение на партньорската компания.

Тема 2: Бизнес план

Обучаваните създават своя бизнес, като използват модела на реалната компания-ментор.

При създаването на бизнес плана обучаваните могат да бъдат разделени на екипи или да работят индивидуално в зависимост от отговорностите, които ще поемат. Обучаваните започват работа в своите области, като търсят и намират необходимата информация, за да развият успешно секторите, за които отговарят, както и цялостно дейността на предприятието. Необходимо е да се създаде сътрудничество с професионалисти в съответните области - счетоводни къщи, обучители, централен офис и всички други заинтересовани страни, които могат да имат отношение към бизнеса (застрахователни компании, банки, логистични компании и др.). Сътрудничеството може да се изразява в посещение, задаване на въпроси, търсене на информация по теми чрез интернет/телефон или друг начин за търсене на необходимата информация.

Обучаваните трябва да имат предвид, че разходите/цените за различните операции трябва да бъдат получени от реалния пазари (цени на продуктите, заплати, данъци, застраховки, вода, електричество, машини, наем/лизинг). Разходите трябва да са съизмерими с тези в реалния живот, за да се структурира реалистичен бизнес и структура на разходите.

В процеса на бизнес планиране обучаемите вземат решения по следните въпроси:

- Коя суровина, продукт или услуга трябва да бъдат закупени; на каква цена и за каква сума;
- Кои операции ще извършва самото учебно предприятие и какви дейности ще бъдат възложени на други УП - например логистика, маркетинг, счетоводство, заплати и т.н.;
- Как се извършва производството или как ще се осъществява услугата;
- Какви са продуктите или услугите, необходимите суми, наличности, цени и възможни отстъпки за различни клиенти; как се продават продуктите или услугите (напр. какви фактори управляват решенията за покупка);
- Какви са нуждите от складиране и логистика и как се обработват (собствен склад и камиони, склад под наем или може да има налични складови помещения; логистична компания или редовна пощенска услуга);
- От колко и какви работни позиции се нуждае едно учебно предприятие (ако УП произвежда нещо, то се нуждае от „виртуални служители“ във фабриката/склада, които да извършват производствената работа; тези

виртуални служители се показват обаче само във ведомостта за заплати и друга съответстваща документация;

- Обучаваните правят счетоводни изчисления - оборотен капитал, собствен капитал (собствен капитал, пасиви/инвестиционен капитал), възможни държавни вноски/ползи и подкрепа от други финансови органи;
- Обучаваните планират бюджети за покупки, продажби, маркетинг, финансиране и печалба.
- Обучаваните правят SWOT-анализ на операциите на УП;
- Обучаваните пресмятат рисковете, свързани със снабдяването, логистиката, складирането, производството, продажбите и клиентите и т.н. Те могат да преговарят със застрахователна компания за управление на риска и застраховане. Преговорите могат да се водят с представител на истинска застрахователна компания, с един от обучителите или други професионалисти могат да играят ролята на представител на застрахователна компания.
- Обучаваните обединяват всички тези елементи, за да съставят бизнес плана на учебното предприятие.
- Обучаваните поддържат контакт с Централата – националния централен офис. ЦО създава работеща мрежа от заинтересовани страни, с които учебното предприятие започва да работи (банка, застрахователна компания, необходими доставчици, лизингови компании, данъчни, патентни и регистрационни служби, и др.).

Тема 3. Бизнес споразумения

Преди да започне реалните бизнес операции, УП трябва да потърси контакти, за да сключи договори с други учебни предприятия, като се споразумеят за използването на услуги или за извършване на доставки. Ако изискваните услуги/продукти не се предлагат от други УП, тогава предприятието сключва договор за необходимите услуги/продукти с компаниите-доставчици на националния централен офис.

Тема 4. Документи, свързани с бизнеса

Обучаваните създават всички необходими формуляри (фактура, бележка за доставка, бизнес писмо и др.) или използват съществуващ шаблон на документ (софтуер за фактуриране и др.).

Те планират и започват да работят със система за архивиране, например електронно архивиране. Те трябва да знаят, че е важно да запазват всички бизнес документи във файловата система на компанията, а не на отделни компютри/дискрови устройства, за да позволят достъп до документацията за всички останали служители.

Тема 5. Създаване на маркетингови материали

Обучаваните дискутират по отношение на създаването на маркетинговите материали и корпоративната визия на предприятието и въз основа на общите решения сами

произвеждат необходимите материали или закупуват услуги за маркетингов дизайн от друг учебни предприятия.

Такива материали са например:

- Фирмено лого и визитки
- Фирмена и продуктова брошура, ценова листа, бизнес писма (на национален език и английски език)
- Флаери и плакати
- Презентации
- Фирмен уебсайт
- Различни маркетингови материали за специални събития, проекти, панаир и др.

Тема 6. Регулации, свързани със създаване и финансиране на предприятието

Прегледайте бизнес плана с други обучители и представители на партньорски компании и/или други експерти, за да преговоряте за финансиране:

- Преговорите за финансиране могат да се водят с истински представител на банка или един от обучителите може да играе ролята на представител на банката.
- Финансистът оценява нуждата от инвестиции (собствен капитал/външен капитал), гаранции, общата ситуация в индустрията, дяловото участие, възможности за растеж на компанията и дискутира с обучавания какво може да обърка плановете и как да се подготвят за евентуални рискове и проблеми.
- След приключване на преговорите за финансиране, бизнес планът се преразглежда съобразно обратната връзка, получена от финансиращите (ако е необходимо).

Обучаваните правят учредително събрание на дружеството и се регистрират в националния централен офис, където откриват в банката фирмена сметка (вносят началния капитал и всеки заем по сметката).

Подготвя се необходимата бизнес документация, свързана със стартиране на бизнес, и се изпраща в централния офис – в учебната Агенция по вписванията. УП трябва да плати таксите и плащанията, свързани с учредяването на компанията в съответствие с указанията на националния централен офис.

Тема 7: Оперативна дейност

През периода на оперативна дейност на учебното предприятие, обучаемите започват да работят в съответните сектори според отговорностите, които имат:

- Изготвяне и изпращане на оферти за мебели, машини, уреди и други необходими консумативи до други УП или до компаниите-доставчици в Централния офис.

- Създаване и изпращане на поръчки по получени оферти за суровини, услуги, продукти, консумативи, машини, уреди и мебели. Ако се използват фирми-доставчици

от Централния офис, цените на съответните продукти трябва да бъдат уточнени предварително.

- Поръчаните продукти/услуги се вписват документите за доставка. Издава се фактура. Учебното предприятие изготвя съответните документи за доставка/получаване на продукти/услуги, съхранение на стоки и водене на сметки/складови наличности.

- Служителите изпращат брошури до клиентите, създават кампании и PR-събития, например организират дни на отворени врати или дни на разпродажби. Пазарните събития трябва да бъдат добре комуникирани.

- Организиране на фирмени посещения и др.

Когато учебното предприятие получи оферти от други УП, трябва да им отговори и да продължи активната комуникация и сътрудничество и да извърши съответните бизнес дейности:

- Осъществяване на продажби по телефон, имейл и лично (в офиса, на панаир).

- Следене на продажбите и цените с цел поддържане на конкурентоспособност и при необходимост планиране на разпродажбена кампания.

- Проследяване на продуктовото портфолио и развитието на продукта.

- Поддържане на клиентски акаунти с помощта на CRM система или подобна такава. Ако е необходимо, създайте програма за лоялност на клиенти (условия, карти за лоялност, събития и др.).

- Служителите отговарят на получени поръчки чрез изпращане на съответните документи за доставката на поръчаните продукти/услуги, като винаги се грижат за логистиката на всяка доставка.

- Грижа за логистиката и транспортните договори.

- Отговаря се на потенциални претенции на клиенти (връщане на продукти, възстановяване на средства, кредитни бележки и т.н.).

- Изплащане на заплатите (заплати, разходи за заплати и данъци, удържки).

- Плащане на фактури и фактурирането на клиентите. Погрижете се за задължения, вземания и събиране на дългове.

- Проследяване на отсъствията точно, като се правят изчисления какъви разходи за УП създават.

- Разберете къде и кога се организират търговски панаири; или поемете инициативата и се свържете с Централния офис и други институции, за да организирате свой собствен панаир.

- Подготвяне на маркетингови материали за панаири; брошури, уебсайт, декорации на щандове и др.

- Създаване на план за продажби и стратегия за панаира; изготвяне на оферти за избрани продукти; определят се цели за продажбите; стратегия за осъществяване на продажбите, цели за извършване на покупки и т.н.

- Участвайте активно в панаира - украса на щандове, продажби, маркетинг, покупки и фирмено представяне.

- След търговския панаир трябва да се проведе среща за преглед на целия процес и резултатите.

- Реализиране на постмаркетингова кампания с контакти, създадени по време на панаира; въвеждане на информация за клиент/потенциални клиенти в CRM система или подобна за по-късни маркетингови/продажбени цели.

Тема 10. Оценка на дейността

Обучителите изготвят формуляр за оценка за всички участници, който трябва да бъде попълнен. Формулярът се състои от въпроси относно:

- Представянето на всеки участник, какво е научил и каква нова информация е придобил, докато е работил в учебното предприятие, за да развие/подобри уменията си за срока на обучението.
- Кратки коментари за представянето и приноса на работата на другите ученици.
- Обща оценка на методологията и съдържанието на учебното предприятие, изпълнение на дейностите, натоварване, изпълнение на длъжностната характеристика и др.

Добре е обучителите да знаят, че обучаваните могат да дават и отрицателни коментари и това не означава автоматично, че курсът на обучение е бил неуспешен. Понякога, когато обучаваните са свикнали с традиционните методи на преподаване и учене, може да им отнеме известно време, за да осъзнаят какво са научили чрез тази методология.

Тема 10а. Оценяване на обучаваните

- Писане на отчет за работата (обучаваните описват какво са направили, как са го направили, защо са го направили и какво са научили)
- Създаване на работни задачи (обучаваните изпълняват работни задачи върху документацията, подобни на тези, които са имали, докато са работили в УП)
- Ежедневно наблюдение на дейностите на обучаваните и текущо оценяване.
- Самооценка, групова и екипна оценка, оценка от учителя и/или от ментор от реална компания.

Тема 11. Приключване на дейността

- Завършване и прекратяване на търговските дейности, които все още са в ход.

- Изпращане на благодарствени писма до всички клиенти, като е добре да ги уведомяте, че вашето УП е затворено за известно време или прекратява окончателно дейността си. Ако има прекъсване, уведомете търговските си партньори кога ще се върнете в бизнеса.
- Всички екипи/отдели изготвят своята част от годишния отчет и оценяват дейността си.
- Счетоводният екип/отдел закрива всички сметки, изготвя отчета за приходите и разходите и финансовите отчети.
- Обединяване на финансовите отчети и годишния отчет в един документ и изпращане на централния офис и обучителите за сведение.

16. *Работни условия. Оборудване.*

Съществуват изисквания за стандартно оборудване и технологии (хардуер и софтуер), които трябва да бъдат изпълнени, за да управлявате ефективно учебния бизнес. За да се направи ученето възможно най-реалистично, всяко учебно пространство се разделя на секции, представляващи различните отдели на компанията, като рецепция, доставки, човешки ресурси, администрация, маркетинг и други. Учебната стая трябва да бъде обзаведена така, че да прилича на офис.

Необходимо оборудване и материали: офис обзавеждане - бюра, столове, рецепция, картотеки и др.; компютри и друга офис техника - принтери, копирна машина, мултимедия, скенер; достъп до интернет; търговски и счетоводни програми; офис консумативи - листове, химикалки, папки, телбод, калкулатори и др.; средства за преподаване и обучение - ръководства за изпълнение на бизнес и административните процедури, учебници, допълнителни материали и др.

Обучаваните трябва да разполагат със следните физически ресурси: мебели в учебната стая, организирани в зависимост от това колко учебни предприятия ползват помещението и колко отдели има УП, офис консумативи (папки, табли, телбод, калкулатори, хартия, моливи, ножици и др.), достъп до интернет, имейл акаунт, електронни устройства за работа и за съхранение на документи, счетоводни документи (образец на фактура, преводни нареждания, калкулатор) и друга бизнес документация.

17. *Служители в учебното предприятие*

Обучаваните в учебното предприятие са "служители" и "мениджъри" на своя бизнес. Те работят в екип, който изпълнява задачи, изисквани от даден отдел в УП, като финанси или доставки, администрация, човешки ресурси, търговски и маркетинг. След като се запознаят с основната си работа, те могат да практикуват и в други отдели в зависимост от целите на обучението. Те изучават бизнес процедурите, дейностите и придобиват необходимите умения за осигуряване на устойчивостта на техния бизнес. Както служителите в реално предприятие, те не само демонстрират способността си да изпълняват широк набор от задачи, но и осъзнават значението на работата в екип, успешната бизнес комуникация, поставянето на цели, бизнес планирането,

управлението на времето и много други умения, необходими за подобряване на пригодността им за заетост.

В учебното предприятие обучителите поемат ролята на фасилитатор на работното място, консултант или ментор. Преподавателят подпомага всички дейности на учебното предприятие като мотивира, предизвиква и подкрепя обучаемите, докато те изпълняват роли и отговорности, които често са много различни от обичайните им учебни дейности. Първоначално обучителят е по-активен в структурирането и насочването на дейностите в учебното предприятие. Но, когато обучаваните придобият повече увереност, преподавателят влиза в ролята на фасилитатор. Обучаваните работят в групи под общото наблюдение на обучителите, като постепенно поемат отговорност за собственото си учене, развитие и изпълнение на бизнес задачите. Обучаваните получават насоки и практически ръководства за управление на учебното предприятие със съответните бизнес процедури и критерии за оценка на дейността на предприятието и на самите обучавани.

18. *Добавена стойност за обучаваните*

Моделът „учебно предприятие“ дава възможност на обучаваните да придобият преносими/междусекторни умения и ги подготвя много добре за навлизането в реалния свят на труда. Те ще могат да си намерят работа на регионалния и международния пазар на труда, ще се появят нови възможности за работа и ще могат да използват уменията, които са придобили, за да се справят със ситуации в ежедневието. В свят на постоянна промяна, преминалите обучение в учебно предприятие ще имат предимство при справянето и адаптирането към бързопроменящата се среда.

Осъзнавайки своите предимства и придобитите умения и знания, те ще могат да приемат новите възможности и предизвикателства с по-малка степен на стрес. Техният работен потенциал ще бъде много по-висок, отколкото биха постигнали при липсата на преносими умения, езикови компетенции, комуникационни и презентационни умения, готовност за учене, адаптивност, цифрови умения и межкултурни компетенции.

Учебното предприятие подпомага цялостното придобиване на професионални знания, умения и компетенции в областта на финансовата и бизнес грамотност и насърчава лидерските умения и предприемаческата култура. Обучението в УП подготвя за работа в мултинационална среда. Добавената стойност на учебното предприятие в този аспект включва придобиване на знания и умения чрез работа в разнообразна, мултикултурна и многоезична среда, с обучавани от други националности и култури.

Дейностите в едно УП, което участва в международно сътрудничество, развиват много по-цялостно преносимите умения. Това става както по съзнателен път, така и по подсъзнателен начин. Межкултурният формат дава възможност за развитие на обучаваните в различни измерения. Обучаемите могат да използват придобития опит,

знания и умения, да ги прилагат в различни ситуации, не само в бизнес средата, но и в личен план. В резултат на тези процеси те са в състояние да оценят своя опит и знания в съответствие с техните цели и ценности и да станат по-добри граждани в своите страни.

19. Търговски изложения и състезания

Учебните предприятия могат да участват в местни и международни търговски изложения (панаири на УП). Не всички учебни предприятия и обучавани участват в панаирите, но те придобиват знания и опит в подготовката като екип и могат да участват като посетители, на място или онлайн. Членството в международната мрежа на учебните предприятия PEN Worldwide е необходимо условие за участие в международни панаири и събития (присъствени, онлайн, хибридни) и улеснява сътрудничеството с чуждестранни УП.

На панаирите постиженията на обучаваните се оценяват в различни категории:

- Най-добър щанд
- Най-добър каталог
- Най-изрядна документация
- Най-голям брой транзакции
- Най-добър търговец
- Най-добър сайт (представяне в Instagram или Tik-Tok)
- Най-добрата реклама
- Най-добра презентация и много други.

Членове на журито могат да бъдат представители на бизнеса, на университети и други.

Състезанията, провеждани преди и по време на панаирите, предоставят платформа за практически опит и развитие на умения в реални ситуации (придобиване на опит и бизнес умения в международните отношения, опознаване и използване на меки умения, работа в екип, изграждане на увереност и практика на основни бизнес умения; развитие на комуникационни умения, развитие на предприемачески нагласи). Знанията, уменията и компетенциите, придобивани по време на панаирите са важни и необходими за работа в многонационална пазарна среда.

Обучителите обикновено са доволни от представянето на своите ученици/студенти/курсисти. Срещат се с колеги от своята страна и с колеги от други държави, обменят опит, мнения, добри практики и актуализират знанията си.

Преди, по време и след панаирите всички участници се запознават със спецификата и традициите на различните страни, а състезанията дават основа за съпоставка с най-добрите постижения.

Предизвикателства:

Има сериозни пречки пред осигуряването на устойчивост при организирането на присъствени събития за участниците в учебните предприятия - финансови и организационни проблеми (включително пътуване, настаняване, храна, визи, различни графици на учебната година), високи цени на изложбените зали, съвпадение на датите на събитията, липса на целеви средства за такъв вид участие. Участието в състезания и изложения не е част от политиката за обучение на доставчиците на ПОО и политиката за финансиране на държавните институции. Възникват и проблеми с комуникацията поради различното владеене на чужди езици, а достъпът до интернет също създава трудности за гладкото присъствено и онлайн участие.

Напоследък програмата Erasmus+, KA1 даде възможност за дейности за мобилност на обучаваните и техните преподаватели за участие в състезания и подобни събития.

Препоръки и идеи за бъдещо развитие:

- Организиране на срещи – обучения и събития след работното време на панаира.
- Повече възможности за участие в семинари и работни срещи, работни групи и кампании.
- Ползване на споделено настаняване, културни, развлекателни и кетъринг съоръжения.
- Ранно публикуване на критериите за оценка на участието.

Най-малко един месец преди панаира всяко учебно предприятие трябва да се представи пред другите УП с кратка презентация за дейността си и след тази предварителна сесия те биха могли да поканят други УП на срещи и преговори по време на панаира.

Осигуряване на работни пространства за провеждане на преговори в рамките на панаира. Пространството за преговори ще позволи да се обърне сериозно внимание на корпоративните клиенти, а всички индивидуални клиенти ще могат да бъдат обслужени на щандовете.

Провеждане на конференции за обучители за обмяна на опит и като възможност за обсъждане на проблеми, свързани с постигането на целите на обучението в учебно предприятие, както и предоставяне на възможности за споделяне и развитие на иновации, както и по-добра комуникация и сътрудничество.

20. Заключение

Концепцията „учебно предприятие“ (*Practice Enterprise*) дава възможност на обучаваните да бъдат креативни, активни и да взаимодействат с други участници в учебния процес на глобално ниво. Учебното предприятие имитира реалния свят на пазара и на труда и помага на обучаваните да се ориентират в реални работни условия.

Методологията трябва да бъде непрекъснато развивана и обновявана, за да бъде в крак с промените, настъпващи в реалния сектор. Необходима е постоянна и стабилна комуникация с реални компании, обучение от реални предприемачи и по-нататъшна дигитализация и модернизация на системата.

Мрежата от учебни предприятия предоставя отлични възможности за учене чрез практика, но всички участници трябва да осъзнаят нейната значимост и да я направят функционална. Обмен, изпращане на запитвания, отговаряне на запитвания, сделки, съвместни изяви на панаири и презентации, срещи и състезания, всичко това прави учебното предприятие, изпълнено с живот и предизвиква интереса и мотивацията на обучаваните. А всички последващи инициативи и дейности ще имат по-голямо въздействие, ако имат за цел да увеличат обмена на знания и практики на всички нива.

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения обаче принадлежат изцяло на техния(ите) автор(и) и не отразяват непременно възгледите и мненията на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA).
За тях не носи отговорност нито Европейският съюз, нито EACEA.

Проект No 101091853 — BRIDGE — ERASMUS-EDU-2022-CB-VET

