

# BRIDGE

## Premošćivanje jaza – Saradnja u učenju zasnovana na radu mladih na Zapadnom Balkanu

### Plan i program rada Preduzeća za vežbu

Finansirano od strane Evropske unije. Stavovi i mišljenja izneseni u ovom planu i programu ne održavaju nužno stavove i mišljenja Evropske unije niti EACEA. Isti predstavljaju isključivu odgovornost autora te se Evropska unija kao i nadležne institucije ne mogu smatrati odgovornim za njih.

## SADRŽAJ

<b>1. Šta je to Preduzeće za vežbu?</b>	<b>3</b>
<b>2. Sličnost sa stvarnim preduzećima</b>	<b>3</b>
<b>3. Poslovi koji se simuliraju u Preduzeće za vežbu</b>	<b>3</b>
<b>4. Znanja i veštine koje se stiču u Preduzećima za vežbu</b>	<b>4</b>
<b>5. Koristi od rada u Preduzećima za vežbu</b>	<b>4</b>
<b>6. Priprema za svet rada</b>	<b>4</b>
<b>7. Regionalni i međunarodni značaj</b>	<b>5</b>
<b>8. Regionalna i multinacionalna iskustva u Preduzeću za vežbu</b>	<b>5</b>
<b>9. Nacionalna centralna kancelarija</b>	<b>6</b>
<b>10. Glavne teme koje se razvijaju na PE kursu u školi:</b>	<b>7</b>
<b>11. Organizacija Preduzeća za vežbu</b>	<b>7</b>
<b>12. Metode rada u Preduzećima za vežbu</b>	<b>8</b>
<b>13. Ciljevi plana i programa</b>	<b>9</b>
<b>14. Teoretske nastavne jedinice</b>	<b>9</b>
<b>15. Faze rada u Preduzećima za vežbu</b>	<b>10</b>
<b>16. Uslovi rada</b>	<b>14</b>
<b>17. Zaposleni u u Preduzećima za vežbu</b>	<b>15</b>
<b>18. Dodatna vrednost za učenike/pripravnike</b>	<b>15</b>
<b>19. Sajmovi i takmičenja</b>	<b>16</b>
<b>20. Zaključci</b>	<b>18</b>

## 1. Šta je to Preduzeće za vežbu?

Preduzeće za vežbu predstavlja inovativni nastavni model u kome 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 vežbu je pogodno za sticanje i dalje usavršavanje teorijskih i praktičnih znanja iz različitih oblasti (ekonomija, finansije, računovodstvo, bankarstvo, finansije, pravo, administracija i dr.), razvijanje ključnih kompetencija, kao i oblika ponašanja u svim preduzetničkim strukturama, od zaposlenog do preduzetnika. Snaga preduzeća za vežbu leži u kontaktu sa javnošću. Kao kompanije u stvarnoj tržišnoj privredi, na isti način, Preduzeće za vežbu održavaju poslovne odnose jedni sa drugima. Tako studenti ostvaruju kontakt sa ekonomskom kulturom svojih partnera u zemlji i inostranstvu.

## 2. Sličnost sa pravim preduzećima

Ne postoji stvarni prenos stvarne robe i novca, ali se trgovinske transakcije i finansijske razmene odvijaju stvarno: daju se nalozi, izdaju se fakture i prenose uplate, održava se finansijska evidencija, uključujući informacije o poveriocima, dužnicima, vlasnicima akcija, itd. Preduzeća za vežbu istražuje tržište, reklamira, kupuje sirovine, prevozi, zalihe, planira, proizvodi simuliranu robu, prodaje simulirane proizvode ili usluge, i plaća plate, poreze, beneficije itd. Preduzeće za rad u praksi obezbeđuje polaznicima neophodne veštine i znanja da postanu preduzetnici ili nađu posao nakon što završe svoj posao u preduzeću za praksu. Preduzeća za vežbu neguju preduzetničke stavove i veštine među mladim ljudima. Preduzeća za vežbu u školama nude praktičnu obuku u: administraciji, veštine rada na računaru, marketingu i prodaji, nabavci, preduzetništvu i stranom jeziku. Zaposleni u preduzećima za vežbu imaju priliku da razviju suštinske veštine kao što su: međuljudske veštine, timski rad, upravljanje vremenom, veštine planiranja i organizovanja i mnoge druge.

## 3. Poslovi koji se simuliraju u Preduzeću za vežbu

Pod vođstvom trenera ili trenera i poslovnih mentora, studenti i polaznici stvaraju svoja preduzeća za vežbu od razvoja proizvoda, proizvodnje i distribucije do marketinga, prodaje, ljudskih resursa, računovodstva/finansije i veb dizajna. Kao „zaposleni“ preduzeća za vežbu, Polaznici su odgovorni za njegov učinak i kroz metodologiju učenja kroz rad Polaznici razvijaju vlasničke kompetencije. Oni sprovode istraživanje tržišta, postavljaju reklame, kupuju zalihe, planiraju logistiku, prodaju simulovanu robu ili usluge i plaćaju plate, poreze, beneficije, itd. Svaka kompanija se bavi poslovnim aktivnostima, kako na nacionalnom tako i na međunarodnom nivou, sa drugim kompanijama u okviru mreže preduzeća za vežbu, prateći standardne komercijalne poslovne procedure i okvire.

## 4. Znanja i veštine koje se stiču u Preduzećima za vežbu

Nekoliko ciljeva metodologije Preduzeća za vežbu je da obučiti sposobnost preuzimanja inicijative, samopouzdanja, kao i pružanja znanja o tome kako da osnuju kompaniju. Učenici se obučavaju kako da rade u timu, da preuzmu odgovornost, da razviju samoinicijativnost i poboljšaju svoju mekoću, stručne i tehničke veštine. Trgovina sa drugim preduzećima iz prakse je bitna komponenta koncepta. Preduzeća trguju međusobno u zatvorenoj privredi u skladu sa strogim komercijalnim principima. Globalna mreža preduzeća za vežbu sastoji se od hiljada preduzeća za vežbu. Ona simuliraju komercijalno okruženje, a već pomenuto da se pravi novac nikada ne menja, rezultat za zaposlene su virtuelne plate na kraju meseca i bez stvarne isplate. **Dakle, koja je motivacija u prisustvu?**

## 5. Koristi od rada u Preduzećima za vežbu

Novčana nagrada je jednostavno zamenjena iskustvom, povećanom stručnošću, funkcionalnom kompetencijom i obično nagradom za kvalifikacije. Nedavna istraživanja u industriji sugerišu da plata nije jedini motivator. Nagrada i priznanje i napredovanje u karijeri su podjednako važni. Osećaj razumevanja i osećaj pripadnosti uspešnoj organizaciji su takođe važni. Da bi postigao uspeh, svaki zaposleni će morati da pokaže potpunu posvećenost kompaniji, svojim kolegama, kupcima i dobavljačima. Drugi motivator bi trebalo da bude prilika da se uvežbaju teorijska znanja, kao i da se svladaju nove veštine, što će biti od vitalnog značaja za budućeg poslodavca. Preduzeti projekti će pruži korisnu dokumentaciju da su uspešno učestvovali u radnom okruženju. Ovu tačku se ne može previše naglašavati, budućim poslodavcima je jasan dokaz da su samo teoretski kompetentni, ali da su i praktično kompetentni i sposobni. Treći motiv bi trebalo da bude kontakt sa drugim kolegama, u Evropi, širom sveta iu međunarodnoj mreži koja se stalno širi.

## 6. Priprema za svet rada

Preduzeće za vežbu priprema polaznike za eventualni ulazak u stvarni poslovni svet. Postavlja teoriju koju su naučili u sali predavanja u praksi u radnom okruženju, i ublažava prvo iskustvo za studente pripravnike. To čini vezu sa stvarnim svetom rada, uveče. različite komercijalne i preduzetničke veštine kao što su: administrativne, računovodstvo i finansije, IKT i digitalne veštine, društveni i digitalni mediji, upravljanje ljudskim resursima, marketing prodaja, kupovina i pregovaranje. Preduzeća za vežbu jačaju akademske veštine i dostignuća, ponovo podstiču interesovanje za obrazovanje i podižu želju za samorazvoj i težnjom za doživotnim učenjem. Polaznici su aktivno uključeni u proces učenja i aktivnosti donošenja odluka, povećavajući motivaciju, inicijativu, kreativnost, odgovornost i druge meke veštine. Učenje se doživljava kao prirodan proces, prvenstveno kroz interakciju. Polaznici obuke mogu da isprobaju različite poslove i zadatke i steknu razumevanje o tome gde bi ih različite karijere mogle odvesti. Kroz razvoj i upravljanje sopstvenim preduzećima, polaznici uče profesionalizam, leaderske veštine, poslovnu sposobnost, korporativno znanje, veštine prezentacije i timski rad. Štaviše, oni stiču praktično znanje o očekivanjima radnog mesta i privrede, čime se poboljšava njihova zapošljivost i duh preduzetništva.

## 7. Regionalni i međunarodni značaj

**Stvarno međunarodno poslovno iskustvo:** Kroz svoju trgovinu i trgovinu u različitim industrijama, granicama i kulturama, polaznici razvijaju praktično znanje o očekivanjima i radnog mesta i privrede u svojoj zemlji, kao i na međunarodnom nivou. Ovo poslovno iskustvo iz stvarnog života omogućava polaznicima da iskuse kako se strategije razlikuju od jedne zemlje do druge u pogledu jezika, kulture, pravnog okruženja i mnoštva drugih faktora koji utiču. Terminologija se može razlikovati od zemlje do zemlje (npr. Preduzeće za vežbu, Training Firm, Virtual Enterprise), kao i njihovi prevodi (npr. Entreprise d'entrainement, Übungsfirma, Empresa Simulada), međutim metodologija ostaje ista.

**Prenosivost:** Koncept se može lako prilagoditi i preneti na druge zemlje i različite ciljne grupe. Koordinacioni centar u Nemačkoj obezbeđuje nacionalnim centralnim kancelarijama i/ili preduzećima za praksu u novim zemljama neophodan okvir i smernice. Nivo međunarodnih aktivnosti vezan je za ciljeve učenja u okviru nastavnog plana i programa na predmetnom univerzitetu. Izradite međunarodni plan prodaje, sa strategijom kako pristupiti kupcima, na kojim ciljnim tržištima i sa kojim proizvodima/uslugama. Priznajte jezik ciljnog tržišta i kulturne preuslove u marketingu.

**Međunarodni PEN:** Preduzeće za vežbu može učestvovati u međunarodnoj trgovini gde god se nalazilo, uz traženje konsultacija od nacionalne centralne kancelarije. Saznajte koji carinski, osiguravajući i logistički propisi postoje u međunarodnoj trgovini i pripremite plan za obavljanje

logističkih usluga za svoje klijente. Kontaktirajte drugo preduzeće za vežbu da zakažete telefonsku ili video konferenciju radi obavljanja trgovinskih pregovora na engleskom ili drugom odgovarajućem jeziku. Službeni jezik je engleski, ali na određenim tržištima je moguće koristiti lokalni jezik, ako se obe strane slože. Preduzeća za vežbu mogu tražiti međunarodne trgovinske partnere slanjem brošura, imejloma, pozivanjem potencijalnih kupaca i upotrebom drugih sredstava prodaje da bi ostvarila promet od međunarodne prodaje.

## 8. Regionalna i multinacionalna iskustva u Preduzećima za vežbu

U Preduzeću za vežbu polaznici rade i uče zajedno sa vršnjacima iz drugih zemalja, jačaju regionalnu i međunarodnu saradnju, jezičke i digitalne veštine, bolje razumeju kako funkcioniše međunarodno tržište i rade zajedno u međunarodnom okruženju.

Preduzeće za vežbu se efikasno bavi razvojem globalnih kompetencija. Razvija kulturnu svest i multinacionalne interakcije, priprema polaznike za svet rada time što ih obučava za efikasnu komunikaciju i timski rad i korišćenje tehnologije na globalnom nivou. Preduzeće za vežbu pomaže u obuci za globalne kompetencije koje su zasnovane na radu uz svoje fleksibilno, inkluzivno i multinacionalno iskustvo. Obuka u Preduzeću za vežbu 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 okviru Preduzeća za vežbu u saradnji sa kolegama iz različitih zemalja, kao i regionalnu saradnju u okviru učenja u Preduzeću za vežbu.

Preduzeće za vežbu takođe nudi mogućnost internacionalizacije kod kuće za polaznike putem onlajn povezivanja sa drugim Preduzećima za vežbu iz regiona i širom sveta, stvarajući realistično multinacionalno okruženje za učenje. Globalna dimenzija iskustva Preduzeća za vežbu je izuzetno važna. Preduzeće za vežbu, kroz svoje mogućnosti internacionalizacije kod kuće daje polaznicima koji imaju geografske ili ekonomske prepreke ili polaznicima iz udaljenih područja priliku da učestvuju u multinacionalnim aktivnostima. Takođe pruža inkluzivni model za polaznike iz različitih ekonomskih i društvenih okruženja nudeći mogućnost individualizovanih globalnih puteva učenja, omogućavajući polaznicima da napreduju sopstvenim tempom i nivoom kompetencije.

Jedna od najvažnijih prednosti koncepta Preduzeća za vežbu je trgovina praktičnim znanjem o modalitetima ugovora, platnim transakcijama i zakonskim odredbama sa drugim preduzećima za vežbu na nacionalnom, regionalnom i međunarodnom tržištu. Polaznici imaju stvarne eksterne kontakte sa drugim domaćim i međunarodnim polaznicima. Polaznici uvežbavaju svoje veštine u korišćenju stranih jezika i međukulturalno razumevanje, upoznaju ekonomske i poslovne kulture drugih zemalja. Pozitivna posledica ovih poslovnih odnosa između Preduzeća za vežbu su zajednički projekti, institucionalna partnerstva i razmena polaznika. Sve to pruža polaznicima Preduzeća za vežbu jedinstvenu priliku da steknu praktično iskustvo i kompetencije u regionalnom i međunarodnom poslovanju i zajednici.

## 9. Nacionalna centralna kancelarija

U zemljama koje imaju nacionalnu mrežu preduzeća za vežbu, uspostavlja se nacionalna centralna kancelarija. Osoblje Centralne kancelarije obezbeđuje sve bitne makroekonomske funkcije i operacije podrške za koje se očekuje da budu dostupne poslovnom svetu za kreiranje potpune ekonomske simulacije za praktična preduzeća u njihovoj zemlji. Ovo uključuje ponudu nekih komercijalnih i regulatornih usluga za koje se očekuje da će biti dostupne poslovnom svetu, na primer: virtuelno bankarstvo, carina i porezi, komunalne usluge i pošta.

Centralna kancelarija je takođe odgovorna za obuku trenera, nacionalnu bazu podataka, bankarski sistem i internetske veze između nacionalnih preduzeća za vežbu i onih širom sveta, povezujući trenere i polaznike iz preko 40 zemalja širom sveta.

## 10. Glavne teme koje se razvijaju na kursu Preduzeća za vežbu u školi:

- Informacione tehnologije: Učenici moraju da nauče kako da upravljaju tekstualnim procesom ili pišu komercijalno pismo i druge poslovne dokumente. Moraju da upravljaju tabelom da kreiraju fakture, budžete preduzeća za vežbu. Moraju da znaju kako da kreiraju i modifikuju poslovne prezentacije da bi ponudili promocije na mreži preduzeća za vežbu. Biće neophodno, takođe, znati kako se blog može kreirati i ažurirati, kao i profesionalna upotreba društvenih mreža.
- Poslovni jezik: Učenici treba da se obuče za poslovnu dokumentaciju. Moraju da identifikuju i kreiraju različite vrste dokumenata (pisma, e-poruke, fakture, porudžbine)
- Matematičko računanje: učenici treba da znaju kako izračunati procenat, sabrati, oduzeti itd.
- Poslovanje i početak: Studenti moraju da poznaju pravne forme kompanija u svojoj zemlji i administrativni proces za stvaranje kompanije. Mogu da definišu komercijalni naziv, delatnost Preduzeća za vežbu, proizvode i usluge koje će se prodavati, logo i korporativni imidž, itd.
- Marketing i prodaja: Studenti će kreirati različite kampanje i promocije kako bi povećali broj prodaje od drugih preduzeća za vežbu. Oni će dizajnirati kalendar kampanje, marketinšku strategiju, korisnički servis itd. Oni će pripremiti komercijalnu dokumentaciju koja odgovara prodaji (otpremnicu, fakturu, pismo...)
- Kupovina i skladište: Studenti će vršiti različite kupovine u drugim preduzećima za praksu u mreži. Oni će kontrolisati i zalihe magacina.
- Trezor: Učenici će plaćati čekom, bankovnim transferima itd. Takođe će pripremiti mesečnu listu primljenih i naplaćenih uplata.
- Ljudski resursi: Studenti će naučiti o procesima zapošljavanja koje obavljaju kompanije, kako da pripreme dobar CV, gde mogu da traže posao, itd. Naučiće različite koncepte i procese (kako se registrovati u sistemu socijalnog osiguranja, ugovor o radu, platni spisak itd.).
- Društvene veštine: odgovornost, rešavanje problema, timski rad, komunikacija itd.

## 11. Organizacija Preduzeća za vežbu

Preduzeće za vežbu se može organizovati u 2 glavna odeljenja: komercijalni i administrativni deo. Teme koje će se razvijati u svakoj oblasti:

- Komercijalna oblast: marketing i prodaja, društveni mediji, IT i jezičke veštine
- Administrativna oblast: stvaranje poslovanja, nabavka, skladište, trezor i ljudski resursi

Svaku oblast može voditi nastavnik. Potrebna su najmanje 2 nastavnika, po jedan na svakih 10 učenika. Učenici će raditi u svim odeljenjima prelazeći iz jednog odeljenja u drugi kada budu stekli znanja i veštine.

Trajanje pilot kursa: minimalno 60 časova. Optimalno trajanje je 100 časova u školskoj godini. Raspored rada: Preporučuje se najmanje 1 sesija nedeljno, sa 2 uzastopna sata.

Maksimalan broj polaznika kursa je 20. Uzrast učenika: između 16 i 18 godina. Bolje je imati heterogenu grupu studenata, da bi imali koristi od svojih različitih profila.

U preduzeću za praksu, studenti se obučavaju u radnom okruženju. Integrisano učenje o životnoj sredini odvija se u prirodnom delu svakodnevnih aktivnosti. Studenti ne prelivaju knjige proučavajući principe poslovne teorije; oni vode stvarne komercijalne poslove sa drugim preduzećima u okviru mreže u skladu sa prihvaćenim poslovnim praksama i okvirima.

U ovom didaktičkom konceptu, uloge nastavnika i učenika značajno se razlikuju od onih u tradicionalnom nastavnom procesu učenja. Nastavnik je generalni direktor firme, usmeravajući studente kao zaposlene da ispune poslovne planove i budžete preduzeća za vežbu. Definitivno su oni vodič ili savetnik „zaposlenih“ kompanije. Studenti su radnici u firmi. Neki su imenovani za linijske menadžere za deo njihove obuke i razvoja.

Pošto je ovo potpuno drugačije iskustvo u obrazovanju za nastavnike, kao i za učenike, obuka trenera zahteva drugačiji razvojni pristup, edukatori nemaju sve veštine potrebne da bi sproveli ovu metodologiju. Takođe treba da dobiju detaljne praktične komercijalne poslovne operacije, sisteme, procedure i dokumentaciju koji pokrivaju sve aspekte rada recepcionara, nabavku, kontrolu zaliha, isporuku, prodaju i marketing, finansije, ljudske resurse, informacione tehnologije, softver, telefonske tehnike, štampače, faksove i fotokopirnih mašina. Ovaj praktičan i specifičan pristup takođe zahteva da infrastruktura i mreža Practice Enterprises budu postavljeni da pruže punu vrednost obuke.

## 12. Metode rada u Preduzećima za vežbu

Preduzeće za vežbu omogućava korišćenje različitih metoda: timski rad, rad u malim grupama, simulacija, eksperiment, individualni rad, diskusija, prezentacija, proučavanje problema, analiza i planiranje, brainstorming i drugo. Ali pre svega, firma za obuku je oblik grupne obuke.

Grupni rad:

- Stil komunikacije koji se fokusira na partnerstvo i međusobno poverenje.
- Učenici izgrađuju naviku da zajedno rade kako bi razgovarali o zaslugama, da bi pomogli drugom i da samostalno rade na svojim ličnim zadacima.
- Saradnja trenera i polaznika radi postizanja ciljeva obuke.

Grupno učenje:

- Grupni rad aktivira i stimuliše pojedinačnog učenika, ali ga zajedničkim zadatkom povezuje sa grupom i naglašava zajedničku odgovornost pojedinačnog učenika za opšti uspeh ili neuspeh.
- Metod grupnog rada omogućava intenzivno promišljanje i temeljno razjašnjenje određenih pitanja jer su ograničenja u frontalnoj nastavi otpuštena.
- Tokom zajedničkog traženja rešenja 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 veće interesovanje od same aktivnosti i stoga se mogu koristiti za fokusirani grupni rad.

Preduzeće za vežbu treba posmatrati kao projektni timski rad. Polaznici moraju biti upoznati sa društvenim okruženjem i zahtevaju veštine za samoorganizaciju, samodisciplinu; neguje timski rad i obezbeđuje znanja i veštine analize, rezimiranja i prezentacije rada.

## 13. Ciljevi nastavnog plana i programa

1. Povećanje kapaciteta i relevantnosti učenja u obrazovanju i obuci.
2. Obezbeđivanje i davanje saveta za ključne veštine: osnovne veštine, prenosive veštine, preduzetništvo, jezici, digitalno znanje itd.
3. Ojačavanje veze između obrazovanja/obuke i radnog mesta.
4. Promovisanje inovativnog obrazovnog razvoja (saradničko učenje, kritičko razmišljanje...).

5. Promovisanje međuregionalne i međusektorske strukturirane saradnje.
6. Podsticanje profesionalnog razvoja obrazovnog sveta.
7. Promovisanje obrazovnog poduhvata za razvoj aktivnog građanstva, zapošljivosti i stvaranje nove poslovne mreže

## 14. Teorijske nastavne jedinice

### JEDINICA 1: PREDUZETNIŠTVO

- Preduzetnik
- Preduzeća i početnici
- Stavovi i veštine preduzetnika: praktični primeri

### JEDINICA 2: EKONOMSKA AKTIVNOST

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

### JEDINICA 3: AKTIVNOST PREDUZEĆA

- Vrste kompanija prema njihovom pravnom statusu
- Operacije odeljenja
- Internet i van mreže
- Meke i socijalne veštine

### JEDINICA 4: POSLOVNI PLAN

- Roba i usluge
- Kupci
- Konkurenti
- Cene
- Brendiranje
- Društvene mreže i marketing

## 15. Faze rada u Preduzećima za vežbu

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 PE.

- Polaznici izrađuju zajednička pravila za kompaniju u saradnji sa trenerima (način rada, sastanci, odsustva itd.).

- Polaznici se pripremaju za posetu partnerskoj kompaniji tako što se orijentišu na industriju i upoznaju se sa operativnim okruženjem partnerske kompanije (npr. kupci, potražnja, konkurenti i tehnologija). Pored toga, polaznici pripremaju pitanja za predstavnika partnerske kompanije koja se tiču praktičnih aspekata poslovanja i svačijeg polja odgovornosti/tema.

- Poseta partnerskoj kompaniji ili poseta predstavnika PC-a Preduzeću za vežbu.
- Dodela konačnih odgovornosti/uloga u PE (može se izvršiti procesom zapošljavanja unutar kompanije) i izgradnja organizacije kompanije nakon posete PC-a.

## Tema 2: Biznisi plan

- Polaznici kreiraju poslovnu stranu za Preduzeće za vežbu na osnovu partnerske kompanije.
- Proces izrade biznis plana podeljen je na timove ili pripravnike prema zoni odgovornosti. Polaznici počinju da rade u svojim oblastima i stižu sve relevantne informacije koje podržavaju njihovu oblast odgovornosti i celu 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 poseta, postavljanje pitanja, traženje informacija o temama putem interneta/telefona ili traženja relevantnih informacija na neki drugi način.
- Polaznici treba da uzmu u obzir da troškovi/cene za sve različite operacije treba da budu dobijeni na realnim tržištima (cene proizvoda, plate, porezi, osiguranje, voda, struja, mašine, kirija/zakup). Troškovi ne moraju biti specifikovani detaljno, već barem indikativni za situacije iz stvarnog života da bi se strukturirala realna struktura poslovanja i troškova.

Tokom procesa planiranja poslovanja, polaznici će donositi odluke o sledećim pitanjima:

- Koju sirovinu, proizvod ili uslugu treba kupiti; koja je cena i koji iznos?
- Koje će operacije samo PE obaviti, a šta će predati drugim PE; na primer logistika, marketing, računovodstvo, obračun plata, itd.?
- Kako se obavlja proizvodnja ili usluga (ako postoji proizvodnja ili usluga)?
- Koji su proizvodi ili usluge, potrebni iznosi, zalihe, cene 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 za skladištenjem i logistikom i kako se rešavaju (sopstveno skladište i kamioni, skladište za iznajmljivanje, može biti solidno skladište, logistička kompanija ili redovna poštanska služba)?
- Koliko i koja radna mjesta trebaju Preduzeću za vežbu? (ako PE nešto proizvodi, potrebni su mu "virtualni zaposleni" u fabrici/skladištu da bi obavili proizvodni posao; ovi virtualni zaposleni se pojavljuju samo u platnom spisku i drugoj dokumentaciji.)
- Polazniciprave poslovne kalkulacije za PE: obrtni kapital, vlasnički kapital (vlasnički kapital, obaveze/investicioni kapital), mogući državni doprinosi/beneficije i podrška drugih finansijskih tela
- Polaznici planiraju budžete za kupovinu, prodaju, marketing, finansiranje i profit.
- Polaznici rade SWOT-analizu PE operacija.
- Polaznici pojašnjavaju poslovne rizike vezane za nabavku, logistiku, skladištenje, proizvodnju, prodaju i kupce, itd. Učenici 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.
- Polaznici sastavljaju sve delove kako bi napravili poslovni plan za Preduzeće za vežbu.
- Polaznici komuniciraju sa centralom – nacionalnom centralom. CO uspostavlja radnu mrežu zainteresovanih strana sa kojima PE počinje da radi (banka, osiguravajuće društvo, potrebni dobavljači, lizing kompanije, poreski, biroi za patente i registraciju, itd.).

### Tema 3. Poslovni ugovori.

Pre početka stvarnog poslovanja, PE nastoji prvenstveno da sklopi ugovor sa drugim preduzećima za vežbu kako bi se dogovorili o korišćenju usluga/nabavki. Ako tražene usluge/proizvodi nisu dostupni od drugih PE, tada PE sklapa ugovor o potrebnim uslugama/proizvodima sa kompanijama dobavljačima iz nacionalnog centralnog ureda.

### Tema 4. Dokumenti vezani za poslovanje.

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

Polaznici planiraju i počinju da koriste sistem arhiviranja, kao što je elektronsko arhiviranje. Polaznici bi trebalo da se sete 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 izvršiti od drugog preduzeća za vežbu).

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

Takvi materijali su, na primer:

- Logo kompanije i vizit karte
- Brošura kompanije i proizvoda, cenovnik, prodajna i marketinška pisma (nacionalni jezik i engleski)
- Flajeri i poster
- Prezentacija kompanije
- Veb sajt kompanije
- Razni marketinški materijali za posebne događaje, projekte, sajmove itd.

### Tema 6. Uređenje finansiranja i osnivanja preduzeća.

Pregledajte BP 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 procenjuje potrebu za finansiranjem PE (vlasnički/spoljni kapital), garancije, opštu situaciju u industriji, udeo u kapitalu, mogućnosti rasta kompanije i mišljenje polaznika o tome šta može poći po zlu i kako su se pripremili za rizike/probleme.
- Nakon pregovora o finansiranju, BP se pregleda u skladu sa povratnim informacijama dobijenim od finansijera (ako je potrebno).

Polaznici imaju osnivačku sednicu Preduzeća za vežbu i registruju se u Državnoj centrali i otvaraju račun firme u banci (uplaćuju osnovni kapital i eventualni kredit na račun).

Polaznici pripremaju neophodnu poslovnu dokumentaciju u vezi sa pokretanjem poslovanja i šalju je Centrali – Agenciji za privredne registre. PE treba da plati naknade i plaćanja u vezi sa osnivanjem kompanije u skladu sa smernicama nacionalne centralne kancelarije.

### Tema 7: Operativni period

Kada započne operativni period PE, Polaznici počinju da rade u virtuelnim preduzećima u skladu sa svojim poslovima u različitim oblastima, izvršavajući na primer zadatke navedene u nastavku:

- Izrada i slanje ponude za nameštaj, mašine, uređaje i druge neophodne potrepštine drugim PE ili kompanijama dobavljačima centralne kancelarije.
- Kreiranje i slanje porudžbine prema primljenim ponudama za sirovine, usluge, proizvode, materijale, mašine, uređaje i nameštaj. Ako se koriste kompanije dobavljača iz centralne kancelarije, cene relevantnih proizvoda moraju biti unapred navedene.
- Naručene usluge se pojavljuju u obrascu dostavnica. Račun će slediti nakon dostavnice. PE je odgovorno za prijem proizvoda, skladištenje robe i vođenje računa/knjiga zaliha.
- Slanje brošura kupcima, kreiranje kampanje i PR događaja za kupce, na primer organizacija događaja otvaranja/dana otvorenih vrata ili dana prodaje i komunikacija/tržišnih događaja.
- Organizovanje posete kompanijama itd.

Kada PE dobije ponude od drugih preduzeća za vežbu, mora odgovoriti na njihove ponude.

- Obavljanje prodaje telefonom, e-mailom i ličnim kontaktima.
- Praćenje prodaje i cena u cilju održavanja konkurentnosti i po potrebi planiranje prodajne kampanje.
- Praćenje i pretraživanje portfolia proizvoda i razvoj proizvoda.
- Održavanje korisničkih računa korišćenjem CRM sistema ili slično. Ako je potrebno, kreirajte program lojalnosti kupaca (uslovi, kartice lojalnosti i događaji, itd.).
- Odgovorite na primljene narudžbine slanjem otpremnice koja odgovara naručenim proizvodima/uslugama; uvek vodite računa o logistici za svaku isporuku.
- Vodite računa o logistici i transportnim ugovorima .
- Odgovorite na potencijalne zahteve kupaca (povraćaj proizvoda, povraćaj novca, kreditne napomene, itd.).
- Vodite računa o platnom spisku (plate, troškovi plata i porezi po odbitku).
- Vodite računa o plaćanju faktura i fakturisanju kupaca. Vodite računa o obavezama, potraživanjima i naplati dugova.
- Pratite marljivo neuobičajena odsustva u jutarnjim i popodnevnim satima, pravite kalkulacije koliko odsustva stvaraju troškove za PE.
- Saznajte gde i kada se organizuju odgovarajući sajmovi; ili preuzmite inicijativu i kontaktirajte Centralu i druge fakultete kako biste održali svoj sajam.
- Pripremite marketinški materijal za sajmove; brošure, veb sajtove, dekoracije za štandove itd.
- Izradite prodajni plan i strategiju za sajam; ponude, odabir proizvoda, prodajne ciljeve, koja strategija prodajnog angažmana, ciljevi kupovine itd.
- aktivno učestvujte 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 ceo proces i rezultati.
- Sprovedenje 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

Treneri pripremaju evaluacioni formular koji treba popuniti za sve učesnike. Obrazac se sastoji od pitanja o:

- Učinku svakog učesnika, šta je naučio i koje nove informacije je stekao tokom rada u Preduzeću za vežbu u cilju razvoja/poboljšanja perioda obuke.
- Kratki komentari o učinku i doprinos rada ostalih učenika .

- Opšta ocena metodologije i sadržaja PE, rasporeda, obima posla, opisa posla itd. (Dobro je zapamtiti da polaznici mogu davati i negativne komentare i to ne znači automatski da je period obuke bio neuspešan. Ponekad kada su polaznici navikli na tradicionalne metode obuke, može im trebati neko vreme da priznaju šta su naučili kroz ovu metodologiju

### **Tema 10a. Ocenjivanje učenika**

1. Pisanje izveštaja o radu (učenici opisuju šta su radili, kako su to radili, zašto su to radili i šta su naučili.)
2. Kreiranje radnih zadataka (Studenti kreiraju radne zadatke na dokumentaciji poput onih koje su radili dok su radili u Preduzećima za vežbu.)
3. Svakodnevno praćenje aktivnosti studenata u Preduzećima za vežbu i formativno ocenjivanje.
4. Samoevaluacija; grupna i timska evaluacija; evaluacija od strane trenera, od strane mentora iz prave kompanije.

### **Tema 11. Zatvaranje Preduzeća za vežbu**

- Zaustavljanje trgovinske aktivnosti i završavanje trgovinskih aktivnosti koje su još u toku.
- Slanje zahvalnice svim klijentima i obaveštenje da je vaše PE na pauzi ili da se gasi. Ako dođe do prekida, obavestite trgovinske partnere kada ćete se vratiti u posao.
- Svi timovi/oddeljenja pripremaju svoj deo godišnjeg izveštaja i ocenjuju svoje poslovanje.
- Računovodstveni tim/oddeljenje zatvara sve račune, priprema račun dobiti i gubitka i finansijske izveštaje.
- Integrisanje finansijskih izveštaja i godišnjih izveštaj u jedan dokument i slanje istog centrali i instruktorima radi uvida.

## **16. Uslovi rada**

Postoje zahtevi koji se odnose na standardnu opremu i IT (hardverski i softverski) koji se moraju ispuniti da bi se vodio praktični poslovi. Kako bi iskustvo bilo što realističnije, svaki prostor za učenje je podeljen na različita odeljenja koja predstavljaju različite odeljenja kompanije kao što su prijem, nabavka, ljudski resursi, poslovanje i marketing. Učionica Preduzeća za vežbu treba da bude uređena tako da izgleda kao kancelarija.

Potrebni resursi: kancelarijski nameštaj - 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, folije, kalkulatori, itd.; alati za podučavanje i učenje - vodiči kroz procese, udžbenici, dodatni materijali, itd.

Učenici treba da imaju sledeće fizičke resurse: nameštaj u učionici organizovan po razredima, kancelarijski materijal (fascikle, organizere, heftalice, kalkulatori, papir, olovke, makaze, itd.), pristup Internetu, email adresu, elektronski uređaj i alate za skladištenje, knjigovodstvenu dokumentaciju ( model računa, nalozi za prenos, kalkulator) i poslovne knjige.

## **17. Zaposleni u Preduzeću za vežbu**

Polaznici Preduzeća za vežbu su "zaposleni" i "menadžeri" svoje organizacije. Oni rade u timu

koji obavlja zadatke koje zahteva određeno odeljenje PEI, kao što su finansije i nabavke, administracija, ljudski odnosi kao i prodaja i marketing. Nakon što se upoznaju sa svojim poslom, provode vreme u svakom odeljenju ili u jednom ciljanom odeljenju. Oni uče poslovne procedure, zadatke i veštine potrebne za osiguranje održivosti njihovog poslovanja. Kao pravi zaposleni, oni ne samo da pokazuju svoju sposobnost da izvrše širok spektar zadataka, već i uče o važnosti timskog rada, poslovne komunikacije, postavljanja ciljeva, poslovnog planiranja, upravljanja vremenom i brojnih veština potrebnih za poboljšanje zapošljivosti.

U Preduzeće za vežbu, nastavnici preuzimaju ulogu fasilitatora na radnom mestu, trenera ili mentora. Nastavnik vodi sve aktivnosti Preduzeća za vežbu: motiviše, izaziva i podržava polaznike dok preuzimaju uloge i odgovornosti koje se često veoma razlikuju od njihovih uobičajenih aktivnosti učenja. U početku će nastavnik preuzeti snažnu ulogu u usmeravanju i strukturiranju aktivnosti Preduzeća za vežbu. Međutim, kako učenici stižu više samopouzdanja, nastavnik ulazi u ulogu fasilitatora. Polaznici rade u grupama pod opštim nadzorom nastavnika preuzimajući odgovornost za sopstveno učenje, razvoj i poslovne zadatke. Treneri uključeni u Preduzeće za vežbu dobijaju smernice i praktične priručnike za vođenje Preduzeća za vežbu sa relevantnim poslovnim procedurama i za evaluaciju polaznika na osnovu istog skupa kriterijuma za evaluaciju.

## 18. Dodatna vrednost za studente/polaznike

Koncept Preduzeće za vežbu omogućava studentima sticanje transverzalnih/unakrsnih veština i pruža širok spektar prednosti za polaznike jer ih najbolje priprema za ulazak u stvarni poslovni svet. Moći će da se zaposle na regionalnom i međunarodnom tržištu rada, otvoriće se nove prilike za posao i moći će da koriste stečene veštine za suočavanje sa situacijama u svakodnevnom životu. U svetu stalnih promena, polaznici će biti u prednosti u suočavanju s nepredviđenim situacijama i prilagođavanju na njih.

Svesni stečenih veština i znanja, moći će da prihvate nove prilike sa manjim stepenom stresa. Njihov radni potencijal biće mnogo veći nego što bi postigli u nedostatku transverzalnih jezičnih kompetencija, komunikacijskih veština uopšte, veština prezentacije, spremnosti za učenje, prilagodljivosti, digitalnih veština i interkulturalnih kompetencija.

Preduzeće za vežbu podržava sveobuhvatno sticanje profesionalnih znanja, veština i kompetencija u oblasti finansijske i poslovne pismenosti i promoviše veštine vođenja i preduzetničko učenje. Naglašava spremnost i prednost koju im daje da se osećaju prijatno što rade u multinacionalnim kompanijama u budućnosti. Dodatna vrednost aktivnosti multinacionalnih Preduzeća za vežbu uključuje sticanje znanja i veština kroz rad u raznolikom, multikulturalnom i višejezičnom okruženju, sa Polaznicima drugih nacionalnosti i kulture.

Aktivnosti Transnacionalnog Preduzeća za vežbu pružaju polaznicima transverzalne veštine na sveobuhvatan način. To se radi i na svesni i na podsvesni način. Međukulturalni format omogućava Polaznicima/Polazniku razvoj u svim dimenzijama. Polaznici su u stanju da stečeno iskustvo, znanja i veštine koriste, primenjuju u različitim situacijama, ali i na sebe. Kao rezultat ovih procesa, oni su u mogućnosti da procene svoja iskustva i znanja u skladu sa svojim ciljevima i vrednostima i postanu bolji građani regiona.

## 19. Sajmovi i takmičenja

Preduzeća za vežbu mogu učestvovati na domaćim i međunarodnim sajmovima. Ne učestvuju sva Preduzeća za vežbu i Polaznici na sajmovima, ali znanje i praksu stižu u pripremanju kao tim i mogu

učestvovati kao posetioci, lično ili onlajn. Članstvo u međunarodnoj mreži preduzeća za vežbu PEN WORLD WIDE neophodno je za učešće na međunarodnim sajmovima i događajima (lično, online, hibridno) i olakšava povezivanje stranih preduzeća za vežbu.

Na sajmovima se ocenjuju postignuća učenika u različitim kategorijama:

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

Članovi žirija mogu biti predstavnici privrede i univerziteta.

Takmičenja koja se održavaju pre i tokom sajmova pružaju platformu za praktično iskustvo i razvoj veština u stvarnim situacijama (sticanje iskustva i poslovnih veština u međunarodnim odnosima, upoznavanje i korišćenje delikatnih veština, timski rad, izgradnja samopouzdanja i uvežbavanje osnovnih poslovnih veština, razvoj veština komunikacije, razvoj preduzetničkih veština). Znanja, veštine i kompetencije važne i neophodne za multinacionalno radno okruženje su:

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

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

Prepreke:

Postoje ozbiljne prepreke za obezbeđivanje održivosti u organizaciji ličnih događaja za polaznike Preduzeća za vežbu - finansijska pitanja, organizaciona (uključujući putovanja, smeštaj, hranu, vize, različite rasporede školske godine), visoke cene izložbenih prostora, podudaranje datuma događaja, nedostatak namenskih sredstava za takvu vrstu učešća. Učešće na takmičenjima i izložbama nije deo politike obuke pružalaca stručnog obrazovanja i politike finansiranja državnih institucija. Problemi u komunikaciji nastaju zbog razlike u tečnom vladanju stranim jezicima, a pristup internetu također uzrokuje poteškoće za nesmetano lično i online učešće.

U poslednje vreme Erasmus+, KA1 program pruža prilike za kraće aktivnosti mobilnosti učenika i njihovih nastavnika 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.
- Korišćenje zajedničkog smeštaja, kulturnih, zabavnih i ugostiteljskih objekata.
- Rano objavljivanje kriterijuma za evaluaciju učinka.

Najmanje mesec dana pre sajma, svako preduzeće treba da se predstavi ostalim Preduzećima za vežbu kratkom prezentacijom o svojim aktivnostima i nakon te preliminarne sednice može pozvati druga PE na sastanke i pregovore tokom sajma.

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

Konferencija za trenere za razmenu iskustava i prilika za diskusiju o problemima koji se odnose na postizanje ciljeva obuke metodologijom Preduzeća za vežbu, kao i pružanje mogućnosti za razmenu i razvoj inovacija, bolju komunikaciju i saradnju.

## 20. Zaključci

Koncept Preduzeća za vežbu omogućava učenicima da budu kreativni, aktivni i da komuniciraju sa učesnicima na globalnom nivou. S obzirom na to da koncept imitira stvarni svet rada i uči učenike da se snalaze u stvarnim radnim uslovima. Trebalo bi ga dalje razvijati i inovirati kako bi se pratile promene 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 treba da budu svesni njenog značaja i da je učine funkcionalnom. Razmena, slanje upita, odgovaranje na upite, transakcije, zajednički nastupi na sajmovima i prezentacijama, sastanci i upoređivanje, to je ono što Preduzeća za vežbu čini živim i zanimljivim. Sve dalje aktivnosti bile bi dobre ako imaju za cilj jačanje razmene na svim nivoima .