



Spolufinancováno
Evropskou unií



MOMentum

Pomoc matkám získat MOMentum v podnikání



Soubor nástrojů pro výuku podnikání



Projekt MOMentum je spolufinancován z programu Evropské unie ERASMUS+ a bude realizován od listopadu 2021 do listopadu 2023. Jeho publikace odrážejí názory autorů a Evropská komise nenesे odpovědnost za jakékoli využití informací v nich obsažených. (Kód projektu: 2021-1-CZ01-KA220-VET-000033084)



Obsah

Konsorcium

3

ČÁST A	7
Přehled o dnešní situaci matek v oblasti podnikání v partnerských zemích a v Evropě a o vzdělávání v oblasti podnikání a vedení prostřednictvím výběru existujících zdrojů pro vzdělávání v oblasti podnikání a vedení.	7
Úvod.....	
Česká republika.....	
Řecko.....	16
Estonsko.....	23
Itálie.....	27
Kypr.....	33
ČÁST B	35
Podnikání a vedení Vzdělávací aktivity a vývoj materiálů, které budou zaměřeny zejména na výzvy, jimž matky čelí v oblasti podnikání a vedení.	35
Úvod.....	35
Aktivita 1: Analýza podnikání prostřednictvím business modelu.....	35
Aktivita 2: Zajištění zisku a investic prostřednictvím podnikatelského plánování.....	37
Aktivita 3: Výzva 5 euro: Co byste dělali s 5 eury a 2 hodinami.....	39
Aktivita 4: Učení se, jak komercializovat koncept prostřednictvím kick-starterové aktivity (crowdfunding).....	40
Aktivita 5: Hodnocení vůdčích dovedností. Dětské kroky (na základě "15% řešení", podle Session Lab).....	42
Aktivita 6: Sebehodnocení a vzájemné hodnocení a mentoring. Načítání vedení (inspirováno na základě "baterie důvěry", podle Session Lab).....	44
Aktivita 7: Pochopení zákazníka prostřednictvím vytvoření osobnosti zákazníka.....	46
Aktivita 8: "Síla podnikatelského myšlení" - spektrum podnikatelského myšlení.....	47
Aktivita 9: "Budování vítězného týmu: Hodnocení lidských zdrojů".....	50



ČÁST C	55
Hodnotící nástroj (dotazník) pro rozpoznání dovedností matek, jejich kvalifikace a možné role v začínajícím inovativním sociálním podnikání.	55
Úvod do Hollandových kódů.....	55
Hollandových 6 typů osobnosti.....	55
Použití Hollandových kódů v mateřském podnikání.....	56
Závěr	59
BIBLIOGRAFIE	62



Konsorcium



Institut pro regionální rozvoj (IRR) je nevládní organizace z České republiky, která podporuje rozvoj evropských regionů. Činí tak prostřednictvím mezinárodní výměny příkladů dobré praxe a vzděláváním klíčových aktérů v oblastech, které jsou pro regionální a udržitelný rozvoj klíčové.

IRR usiluje o propojení institucí z různých sfér (veřejné, soukromé, neziskové, akademické) a výměnu osvědčených postupů.

IRR vytváří, řídí a realizuje projekty v rámci programů Erasmus+, CERV, Evropského sociálního fondu, Visegrádských grantů atd. Mezi oblasti činnosti IRR patří: vzdělávání, odborná příprava, evropské hodnoty, celoživotní vzdělávání, životní prostředí. Primární cílovou skupinou aktivit realizovaných IRR jsou mladí lidé.



Citizens In Power (CIP) je kyperská nevládní organizace, která se zabývá potřebami a požadavky lidí prostřednictvím jejich zapojení do společenského a občanského života. Poskytuje jim také inovativní materiály a bezplatná školení v oblasti vzdělávání (včetně online), inkluze, podnikání a podnikání, kultury, trhu práce a celoživotního vzdělávání.

Zaměřuje se především na rozvoj vzdělávání, podnikání a celoživotního učení na Kypru i v zahraničí. V této oblasti CIP trvale spolupracuje s předními kyperskými univerzitami, školami, nevládními organizacemi a výzkumnými organizacemi. CIP si udržuje cennou síť profesionálních školitelů a odborníků na vzdělávání se zkušenostmi z formálního i neformálního vzdělávání.



Spolufinancováno
Evropskou unií



challedu
inclusion | games | education

Challedu je řecká nevládní organizace, která je průkopníkem nových modelů učení a zapojení. Ve spolupráci s pedagogy, učiteli, odborníky, herními designéry, institucemi a organizacemi navrhuje hravé zážitky a hry, které vycházejí z výchovných principů hry.

Challedu si klade za cíl transformovat každou vzdělávací aktivitu tak, aby uvolnila transformační sílu lidí jako hledačů a řešitelů složitých problémů, riskantních lidí, vynálezců a vizionářů. Jeho práce posiluje kreativitu, fantazii a empatii.


INPLA
Innovation Platform

Inpla Innovation Platform je malý a střední podnik z Estonska. Tým Inpla má zkušenosti s mezinárodní výměnou zkušeností, pořádáním nadnárodních akcí a řízením mezinárodních projektů v různých programech financování. Inpla podporuje inovace a kvalitu v oblasti vzdělávání, informačních a komunikačních technologií a sociálního začleňování.

Inpla podporuje mladé lidi, školy a podniky ze sektoru malých a středních podniků, pořádá vzdělávací kurzy a workshopy o podnikání, integraci, sociálním povědomí... Uchází se o programy financované EU a poskytuje poradenské služby v uvedených oblastech. Inpla je podporována sítí škol a vzdělávacích institucí.



Agentura pro udržitelný rozvoj ASSO je nevládní organizace založená v Itálii na podporu udržitelného rozvoje na evropské úrovni. Mezi její hodnoty patří udržitelná města a komunity, zhodnocování kulturního dědictví a krajiny, ochrana životního prostředí a průřezová lidská práva, jako je rovnost žen a mužů a vzdělávání.

ASSO provádí výzkumné činnosti, realizuje projekty a poskytuje technické poradenství v oblasti udržitelného rozvoje s podporou univerzit, výzkumných center a odborníků. Od roku 2007 napsala ASSO jménem vedoucích partnerů více než 30 projektů financovaných z fondů EU a realizovala více než 50 projektů pro vedoucí partnery a projektové partnery.



ČÁST A

Přehled o dnešní situaci matek v oblasti podnikání v partnerských zemích a v Evropě a o vzdělávání v oblasti podnikání a vedení prostřednictvím výběru existujících zdrojů pro vzdělávání v oblasti podnikání a vedení.

Úvod

Podnikání není jen finanční a obchodní pojem. Výzkum prokázal, že podnikání je způsob myšlení, který lze naučit a vypěstovat v jednotlivcích. V posledních několika letech lze proto pozorovat, že podnikání bylo zavedeno na všech úrovních vzdělávání, řídí se potřebami trhu a přizpůsobuje se vzdělávacím programům jednotlivých států. Projekt MOMentum se snaží pomoci matkám získat impuls k podnikání. [Metodika MOMentum Gamified Role-model Education \(PR1\)](#) obsahuje podrobnou analýzu současného stavu vzdělávání žen v oblasti podnikání v partnerských zemích (Česká republika, Kypr, Řecko, Estonsko a Itálie).

Česká republika

Po provedení desk research o zaměstnanosti, rozdílech v odměňování, odborném vzdělávání a podnikatelských příležitostech pro matky v České republice vplynuly následující poznatky:

- Matky se po návratu na trh práce po mateřské dovolené potýkají s vyšší mírou nezaměstnanosti.
- Odborné vzdělávání a příprava jsou v České republice funkční, ale nezaměřují se přímo na matky.
- Nástrojů a kurzů zaměřených na podnikání je málo a jsou určeny pro celou dospělou populaci, přičemž nejsou téměř vůbec přizpůsobeny potřebám matek.

V této souvislosti je v České republice realizován projekt MOMentum, jehož cílem je zvýšit zaměstnatelnost matek a jejich finanční stabilitu. Za tímto účelem se zabýváme řadou dobrých iniciativ vytvářejících a nasazujících zdroje pro vzdělávání v oblasti



podnikání a vedení.



Jednou z větších organizací v České republice, jejímž posláním je pomáhat ženám na jejich cestě k úspěšnému podnikání, je **Business & Professional Women CR (BPWCR)**. Tato obecně prospěšná společnost je součástí mezinárodní sítě BPW International, která působí ve více než 100 zemích světa. Česká organizace byla založena v roce 2010 s cílem propojovat aktivní ženy a podporovat jejich ekonomickou nezávislost. Jejich projekty jsou zaměřeny na ochranu práv žen, překonávání omezení a péči o vzdělání a osobní rozvoj prostřednictvím mentoringu a prezentace úspěšných ženských vzorů. Jedním z posledních projektů zaměřených na ženy v podnikání byla Akademie pro ženy podnikatelky (AWE), online vzdělávací projekt, který byl úspěšně realizován v roce 2022 ve spolupráci s Velvyslanectvím USA v Praze. Třetí kolo tohoto projektu bude zahájeno na jaře 2023.

Business and Professional Women (BPW) je mezinárodní federace žen s pobočkami ve více než 95 zemích světa. Založila ji Dr. Lena Madésin Phillips v roce 1930. BPW má poradní status při Hospodářské a sociální radě OSN (ECOSOC) a participativní status při Radě Evropy. Jejimi členkami jsou vlivné ženy ve vedoucích pozicích, podnikatelky, obchodnice a manažerky. (BPWCR, 2022)

ČMAPM

Českomoravská asociace podnikatelek a manažerek je nepolitická dobrovolnická organizace, která byla založena v roce 1995 a je členem Mezinárodní asociace podnikatelek a manažerek FCEM. Organizace působí po celé České republice prostřednictvím regionálních klubů, které poskytují členkám individuální podporu a



podnikatelskou komunitu přímo v místě jejich podnikání. Regionální kluby pořádají vlastní setkání, která doplňují nabídku celostátních a mezinárodních akcí. Regionální kluby jsou v Praze, Ostravě, Brně, Olomouci, Novém Jičíně, Bruntále, Zlíně a Svitavách. ČMAPM pořádá workshopy, konference, akce a realizuje projekty, jejichž cílem je podpořit ženy na cestě k úspěšnému podnikání. (CMAPM, 2020)



ČESKÁ MANAŽERSKÁ ASOCIACE
CZECH MANAGEMENT ASSOCIATION
ENTREPRENEURS . MANAGERS . LEADERS

Klub manažerek při České manažerské asociaci je jedním z nejdéle fungujících klubů v České republice, který sdružuje aktivní podnikatelky a manažerky. Usiluje o zvýšení počtu úspěšných žen podobných těm, které klub sdružuje již čtvrt století. Klub podporuje dialog, výměnu zkušeností a informací, využití dovedností, intelektuálního a tvůrčího potenciálu podnikatelek a manažerek pořádáním setkání, konferencí, formálních i neformálních akcí, přednášek, seminářů, návštěv ve firmách členek nebo obchodních misí členek klubu v zahraničí. (CMA, 2022)

Kromě těchto organizací působících na celostátní úrovni existuje několik regionálních organizací a klubů, které budou představeny na následujících stránkách.



Středočeská asociace manažerek a podnikatelek (STAMP) si klade za cíl vytvářet prostor pro setkávání žen podnikatelek a možnosti navazování nových kontaktů. STAMP poskytuje platformu pro výměnu informací, rad, zkušeností a pro společenské setkávání. Udržuje také kontakty s obdobnými sdruženími podnikatelek a manažerek v České republice i v zahraničí.



Jedním z hlavních cílů programu STAMP je připravit ženy na podnikání v rámci Evropské unie. STAMP je spolupracujícím partnerem v několika projektech financovaných z Evropského sociálního fondu (ESF). Toto partnerství mimo jiné nabízí členkám a příznavkyním STAMP možnost účastnit se bezplatně různých vzdělávacích kurzů.

STAMP má partnerské organizace na Moravě (MAPM) a v jižních Čechách (JAPM). (stredoceske-podnikatelky, 2021)



KLUB PODNIKATELEK ZE ZLÍNSKA

Cílem **Klubu podnikatelek Zlínského kraje** je vytvořit prostor pro setkávání, sdílení, vzájemnou podporu a spolupráci lidí ze Zlínského kraje, kteří uvažují o podnikání, začínají podnikat nebo již podnikají. Aktivity jsou vyvíjeny s důrazem na etické a morální hledisko s cílem podpořit vzdělanost, kreativitu, osobní jedinečnost, slušné a etické podnikání a také podpořit začínající podnikatele v regionu. Cílovou skupinou projektu jsou ženy, zejména matky. Cílem je předat potřebné informace k zahájení nebo rozvoji podnikání způsobem, který podporuje sladění osobního a profesního života.

Činnost klubu zahrnuje vzdělávací akce pro veřejnost - kurzy zaměřené na osobní rozvoj, zdraví, ženská témata. A kurzy zaměřené na rozvoj dovedností potřebných pro podnikání: technická oblast (programy), strategická (marketingové plánování), legislativní, ale i měkké dovednosti, jako je komunikace, vystupování na veřejnosti apod. Nezbytnou součástí činnosti klubu jsou také workshopy, pravidelná setkání a semináře. (klubpodnikatelekzlin, 2022)

Klub je součástí neziskové organizace IdeaZone ze Zlína, která podporuje podnikatelské, kulturní, volnočasové, ekologické nebo vzdělávací aktivity. (IdeaZone, 2022)



Matka podnikatelka je nezisková organizace z Prahy 9. Podporuje matky, které podnikají nebo by chtěly začít podnikat. V průběhu let se jejich činnost rozšířila o administrativní služby a školení poskytované kvalifikovanými lektory. Jejich členky mají možnost školit se v měkkých, IT a odborných dovednostech za zvýhodněné ceny prostřednictvím profesionálních vzdělávacích agentur s možností získání certifikátu. (Matkapodnikatelka, 2020)



Podnikavé ženy je neziskové sdružení z Pardubického a Královéhradeckého kraje, které pořádá marketingové a networkingové akce, vzdělávací semináře, workshopy a snídaně. Sdružení sídlí v pardubickém podnikatelském inkubátoru P-PINK v centru města. Svými aktivitami propojuje firemní sektor s neziskovým sektorem a veřejnými institucemi. (podnikavezenypce, 2021)



Klub podnikatelek Vyškov funguje při Okresní hospodářské komoře Vyškov a vznikl v rámci projektu Ženy a podnikání.

Posláním klubu je vytvářet přátelské prostředí pro navazování osobních a obchodních kontaktů, budování důvěryhodnosti a image čestného partnera fair play. K naplnění tohoto poslání může dojít pouze za aktivní účasti jeho členů tak, aby členství v klubu mělo pro každou ženu smysl. (ohkvyskov, 2022)



Kromě zavedených organizací s formálními strukturami bylo v České republice v posledních letech realizováno několik projektů. Některé z nich budou představeny níže.

Projekt "**Matky, nebojte se podnikání. Ukážeme Vám, jak na to!**" organizovala Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR a finančně jej podpořila EU.

Cílem projektu bylo podpořit opatření k naplnění principu rovných příležitostí žen a mužů na trhu práce a vytvoření podmínek pro sladění rodinného a pracovního života. Konkrétně pomoci matkám na rodičovské dovolené, které se nemohou vrátit do zaměstnání, aby se mohly pustit do svých projektů a nebyly diskriminovány bezdětné konkurentky nebo muži.

Časový rámec: 1.2.2011 - 28.2.2013

(amsp, 2017)

Inspirujeme ženy k podnikání

Cílem projektu bylo poskytnout českým podnikatelkám přístup k novým podnikatelským nápadům, zdrojům inovací a datům potřebným pro úspěšné podnikání prostřednictvím přenosu dobrých zkušeností a know-how německého partnera.

Časový rámec: 1. 12. 2012 - 30. 11. 2014

(esfcr, 2018a)

Centrum podpory podnikání žen ve Zlíně

Cílem projektu bylo podpořit ženy při vstupu do podnikání odstraněním překážek jejich účasti na trhu práce a podpořit ženy, které již podnikají, prostřednictvím cílených opatření pro sladění rodinného a pracovního života.

Časový rámec: 1. 9. 2011 - 31. 12. 2013

(esfcr, 2018b)



"Práce s malými dětmi je možná"

Centrum pro podporu podnikání a zaměstnanosti uspořádalo za finanční podpory Visegrádského fondu bezplatné vzdělávací semináře pro matky s dětmi do 10 let.

Projekt byl spolufinancován vládami České republiky, Maďarska, Polska a Slovenska prostřednictvím visegrádských grantů.

Časový rámec: 2019 - 2020

(centrumpropodnikani, 2019)

Akademie podnikatelek

Série workshopů CzechInvestu pro podnikatelky nebo ženy, které o svém podnikání teprve uvažují, odstartovala online 25. února 2021. Témata jednotlivých sezení se týkala podnikání v době covid, práva, cenotvorby, daní a osobního rozvoje.

Časový rámec: 2021

(czechinvest, 2021)

Program Supernovy

Program zahájil Evropský inovační a technologický institut (EIT) s cílem zvýšit úlohu a účast podnikatelek v podnikatelském ekosystému EU pod záštitou tří znalostních a inovačních společenství. Cílem iniciativy je identifikovat vznikající ženské podnikatelské talenty (různého věku, původu, odborných znalostí a aspirací) a využít jejich potenciál k rozvoji a integraci většího počtu žen do podnikatelského ekosystému. Účastnice programu budou mít přístup k finanční podpoře, školení a navazování kontaktů.

Časový rámec: 2022

(dzs, 2022)



Nejsem v tom sám.

Komplexní vzdělávací projekt na podporu žen a jejich podnikání. Projekt nabízí následující služby: databázi kontaktů na podnikatele, hlídání dětí, možnost získat finanční podporu na zahájení podnikání (zahrnuje administrativní platby a nákupy, které souvisejí se zahájením podnikání) a workshopy. Projekt klade velký důraz na šíření povědomí o rovných příležitostech pro ženy a muže.

Časový rámec: 2012 - 2014

(nova-dimenze, 2014)

Podnikavé ženy, alternativní způsob řešení nezaměstnanosti žen v hlavním městě Praze

Hlavním cílem projektu je podpořit vznik a rozvoj samostatně výdělečné činnosti zaměřené na ženy vracející se z rodičovské/mateřské dovolené, ženy pečující o závislého člena rodiny, které mají zájem o zahájení vlastního podnikání a získání příležitostí na trhu práce.

Projekt nabízí kurzy základů podnikání a dobrovolný kurz práce s PC. Tyto kurzy se skládají z různých modulů, které klientům poskytují základní zkušenosti v oblasti podnikání, komunikace a mentoringu.

Časový rámec: 2015

(centrummartin, 2015)

Inspiraci a tipy mohou ženy hledat také v jednom z několika podcastů, jejichž výhodou je, že jsou dostupné komukoli, kdekoli a kdykoli.

Podnikání na mateřské **dovolené** (Podnikání na mateřské)



Tento podcast je o podnikatelkách, které se rozhodly začít podnikat na mateřské dovolené. O tom, co to obnáší a jakým výzvám podnikatelky-matky čelí. Podcast je nabitý informacemi o tom, co je pro úspěšné podnikání také důležité nebo zbytečné. (kotva, 2022)

Podnikatelka (Podnikatelka)

V podcastu Businesswoman si můžete poslechnout rozhovory s úspěšnými českými podnikatelkami, které se s Vámi podělí o své zkušenosti na cestě k úspěchu. (info, 2022)

Svět podnikatelek (Svět podnikatelek)

Rozhovory s tvůrkyněmi vzdělávací a networkingové platformy Svět podnikatelek se zajímavými podnikatelkami. (ceskepodcasty, 2022a)

Business For Girls (Podnikání pro holky)

Business For Girls poskytuje svým posluchačům poradenství v oblasti podnikání, online marketingu nebo myšlení se zvláštním zřetelem na ženský pohled (ceskepodcasty, 2022b).



Oblíbený a speciální je také projekt **Ocenění českých podnikatelek**. Tento projekt zviditelňuje úspěšné podnikatelky, oceňuje jejich práci a prostřednictvím prestižních cen přináší inspiraci a motivaci mnoha dalším českým podnikatelkám. (oceněníiiceskychpodnikatelek, 2022)



Řecko

V rámci výzkumu stávajících přístupů a nástrojů vzdělávání v oblasti podnikání, vedení a měkkých dovedností v Řecku bylo zjištěno mnoho výsledků, neboť v posledním desetiletí došlo k průlomům v oblasti podnikání žen a jeho podpůrných mechanismů. Chybí však rozsáhlé důkazy o existenci takových iniciativ, které by byly určeny konkrétně matkám podnikatelkám.

Pokud jde o mechanismy, které podporují rozvoj podnikatelských a měkkých dovedností žen v Řecku, byly zjištěny následující příklady:

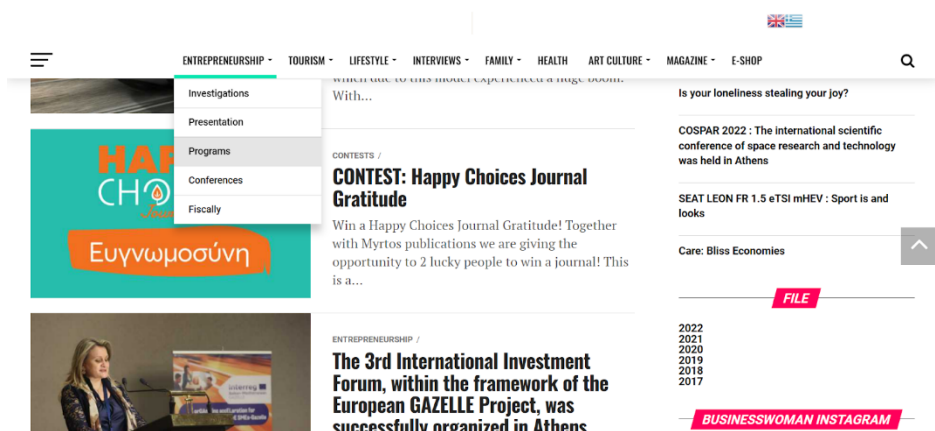
- Sdružení řeckých podnikatelek (SEGE) je nevládní a nezisková organizace pro ženy podnikající v Řecku. Obecněji řečeno, SEGE byla vytvořena za účelem propojení všech podnikatelek. Společně se zabývá obtížemi a překážkami, s nimiž se dnes ženy podnikatelky potýkají, obchodními partnerstvími a vytvářením sítí s podobnými institucemi v členských státech EU. V současné době se SEGE vyvinula v organizaci, která podporuje ženy v mnoha odvětvích podnikání prostřednictvím nabídky mentorských služeb, provádění výzkumů a analýz v příslušných oblastech a pořádání vzdělávacích seminářů. (SEGE, 2019).



- businesswoman.gr je první řecký internetový magazín o podnikání žen, který poskytuje okamžité a spolehlivé informace všem zainteresovaným odborníkům, manažerům a podnikatelkám. Byl vytvořen skupinou podnikatelek s cílem



seznámit moderní podnikatelky se stále se vyvíjejícími technologiemi. Jeho záměrem je zprostředkovat podnikatelkám kontakt s renomovanými vědci a odborníky v oblasti podnikání a zároveň je zodpovědně a podrobně informovat o programech, službách a zdrojích, které jim umožní ušetřit čas a peníze. (Businesswoman, 2019)



V tomto internetovém časopise najdou čtenáři příspěvky o pořádání seminářů a školení, ať už prezenčních nebo virtuálních, které se zabývají rozvojem podnikatelských dovedností a podporou podnikání žen. Příkladem těchto příspěvků, které lze na webových stránkách nalézt, je následující: Online tříměsíční mentoringový program "Najděte si svého mentora" od Women Do Business.

Během programu bude mít 30 žen z celého Řecka možnost zúčastnit se na základě výběru a přihlášky mentoringu 1 na 1, tj. individuálního poradenství, které jim umožní rozvíjet jejich podnikatelské kroky za pomoci a příspěvů zkušených a kvalifikovaných mentorů. V praxi to znamená, že každý z 30 vítězů bude mít každý měsíc, celkem po dobu 3 měsíců, 1 online setkání výhradně se svým Mentorem. Zúčastněné ženy budou mít příležitost rozvíjet své dovednosti a zlepšovat své výkony, organizovat svůj podnikatelský záměr prostřednictvím osobního a obchodního rozvoje svých dovedností a také prostřednictvím motivace. Naučí se také aplikovat praktické kroky k rozvoji svých



podnikatelských nápadů. (Businesswoman, 2019).

Online Quarterly Mentoring Program "Find your Mentor"

ENTREPRENEURSHIP · TOURISM · LIFESTYLE · INTERVIEWS · FAMILY · HEALTH · ART CULTURE ·

Online Τρίμηνο Πρόγραμμα Mentoring
"Find Your Mentor"

WOMEN
Do Business
Academy

Δήλωσε συμμετοχή
στο "1on1 mentoring"

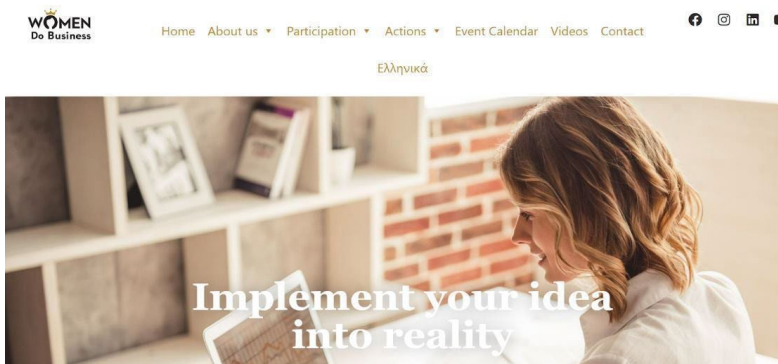
Dalším příkladem jsou webové stránky businesswoman.gr, jejichž cílem je informovat ženy o možnostech vzdělávání v oblasti podnikání: Online konference: "Podnikání ženského pohlaví"

Cílem konference je formulovat názory a úvahy o kariéře žen, zásadách a hodnotách na cestě k úspěchu, rady a příklady od úspěšných podnikatelek, ale také představit společenské instituce a programy, které podporují podnikání žen. (businesswoman, 2019)

- Women Do Business je nezisková organizace, která podporuje podnikání žen a odstraňování stereotypů prostřednictvím různých akcí, nejprve v řeckém regionu Kréta. (womendobusiness, 2019) Jedním z různých projektů této organizace, které podporují podnikání žen, je Koinoniko Epixeiro. 'Koinoniko epixeiro', je online platforma se sídlem na Krétě a jejím cílem je pomoci sociálním podnikatelkám z celého Řecka začít, rozvíjet a zlepšovat své podnikání s pomocí zainteresované komunity, která vznikne, a výměny znalostí. Díky správnému vedení chceme sociálním podnikatelům umožnit najít nejlepší příležitosti k navazování kontaktů, sdílet své zkušenosti s komunitou a růst v oblasti sociálního podnikání, a tím dále posilovat ekosystém sociálních podniků. Kromě toho Women Do Business nabízí také služby podnikatelského inkubátoru pro podnikatelky. Cílem podnikatelského inkubátoru je v podstatě podpora



nových nebo stávajících podniků na začátku jejich podnikatelské cesty. Podpora, kterou organizace nabízí, není finanční, protože nevystupuje jako investor. Přesto je poznávací, a to prostřednictvím tříměsíční podnikatelské akademie. Zároveň působí jako zprostředkovatel, který zprostředkovává kontakt členů podniku s mentory, kouči, partnery, organizacemi a obecně s kýmkoli, kdo jim může pomoci v jejich rozvoji. (Womendobusiness, 2019)



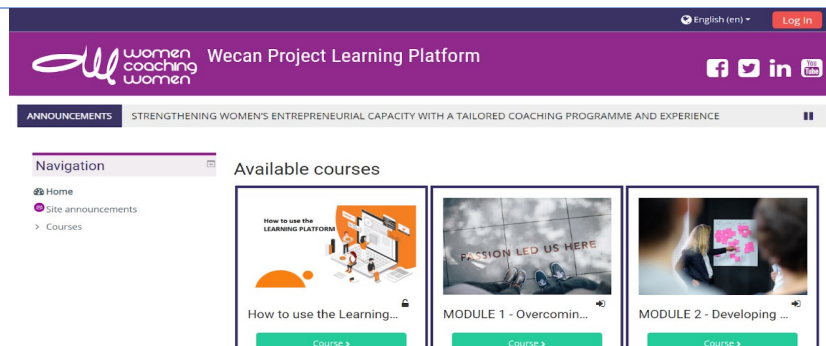
- Další organizací, která se specializuje na podporu podnikání žen v Řecku, je Women on Top. Women on Top je organizace pro ekonomické posílení a rovnost žen v práci. Byla založena v roce 2012 jako mentoringová síť pro ženy, ale od té doby rozšířila svou činnost do mnoha dalších oblastí v návaznosti na společenské změny v oblasti rovnosti žen a mužů. V rámci Women On Top navrhují a realizují školení, jejichž cílem je rozvíjet osobní a profesní dovednosti a vybavit ženy všemi potřebnými zásobami, aby se co nejvíce přiblížily svým snům. Zaměřují se na zaměstnatelnost, podnikání, vedení lidí, finanční odolnost a komunikační dovednosti.

Kromě jiných aktivit Women on Top realizuje podcast "Women on Topic", který se zabývá profesním posílením žen a jejich rovností v práci. Je to způsob, jak hovořit o rozmanitosti a inkluzi na pracovišti, o diskriminaci, které ženy denně čelí kvůli pohlaví, a o nástrojích a příležitostech, které mají k dispozici, aby se práce stala jednou z nejlepších součástí jejich života (womenontop, 2022).



Kromě národních a místních iniciativ, jejichž cílem je zlepšit podnikatelské dovednosti a znalosti žen, se však řecké subjekty aktivně účastní i mezinárodních projektů na podporu podnikání žen. Níže jsou uvedeny příklady projektů Erasmus+, kterých se řecké organizace účastní. Díky tomu jsou všechny výsledky a výstupy k dispozici také v řeckém jazyce, stejně jako jsou realizovány s řeckými ženami.

- WECAN. Tento projekt považuje podnikavost za klíčovou kompetenci pro zahájení podnikání a vytváření hodnot, jak je popsáno v rámci EntreComp. Cílem projektu je posílit pozitivní vnímání podnikatelských schopností žen prostřednictvím koučovací cesty, na které jim mentoři s relevantními podnikatelskými zkušenostmi vysvětlí, co je skutečně potřeba k tomu, aby se staly podnikatelkami. WECAN posílí podnikatelské schopnosti žen tím, že potenciálním a novým podnikatelkám umožní individuální koučovací program. Jedním z výstupů projektu je e-learningová platforma, jejímž cílem je proškolit ženy v tom, jak překonávat podnikatelské výzvy, jak rozvíjet a udržet podnikání, jak komunikovat, navazovat kontakty a rozvíjet své měkké dovednosti, a také o sociálním podnikání v 21. století. (wecanproject, 2020)



- SEEWBAN - South East Europe Women Business Angels Network. Hlavním cílem projektu je zvýšit počet ženských business angels v Evropě (se zvláštním zaměřením na jihovýchodní Evropu) a usnadnit financování podnikatelek ze strany business angels. Mezi výstupy projektu patří online platforma, která má usnadnit vytváření sítí podnikatelek a business angels v regionu jihovýchodní Evropy s cílem navázat kontakty s dalšími mezinárodními sítěmi. (SEGE, 2018)



- European Region Entrepreneurship Connection - síť EFEB. Jejím hlavním cílem je vzdělávání žen, které chtějí založit vlastní podnik nebo již nějaký vlastní, a rozvoj jejich dovedností s hlavním cílem poskytnout jim nové ekonomické a sociální příležitosti a aktivně se podílet na hospodářském rozvoji Evropy. Součástí projektu je také e-learningová platforma pro rozvoj podnikatelek nebo budoucích podnikatelek. (efebnetwork, 2022)



- Projekt Female Legends - Youth Innovation and Entrepreneurship "FLYie" je navržen tak, aby upozornil na významnou roli žen v podnikání pomocí inovativního přístupu, jako je vzdělávání založené na hraní her a zlepšení přístupu dívek k úspěšným vzorům. Mezi cíle [projektu "FLYie"](#) patří podpora podnikatelského vzdělávání a sociálního podnikání mezi mladými dívkami a ženami (ve věku 16-24 let) a zdůraznění významné role žen v podnikání a jejich podpora při identifikaci jejich dovedností a kompetencí, aby mohly úspěšně rozvíjet vlastní udržitelné (sociální) podniky. Mezi výstupy projektu je zahrnuta i kooperativní karetní hra. (femalelegends, 2021).



FEMALE LEGENDS

YOUTH INNOVATION & ENTREPRENEURSHIP

Estonsko

Estonsko je považováno za jeden z nejpodnikavějších národů na světě. Nedávná [zpráva](#) ukázala, že Estonsko je na prvním místě na světě v počtu startupů na milion obyvatel a má také nejvíce jednorožců na obyvatele v Evropě.

Na [národní](#) úrovni přijalo několik ministerstev a Estonská obchodní komora politický dokument o podpoře podnikatelského vzdělávání s názvem "Jsem podnikatel".

Podnikatelské vzdělávání je uznáváno jako průřezový cíl na všech stupních škol.

Podnikatelské kompetence patří mezi základní kompetence, které by měly být získány na všech stupních škol.



Existuje několik politických dokumentů, které spojují politický rámec pro podnikatelské kompetence a jejich rozvoj:

- [Estonský](#) plán rozvoje vědy a rozvojových aktivit, inovací a podnikání na období 2021-2035. Strategii realizují Ministerstvo hospodářství a komunikací a Enterprise Estonia a partnerské instituce. Plán usiluje o dosažení cíle, kdy estonští podnikatelé získají vyšší příjmy prostřednictvím výrobků a služeb s vyšší přidanou hodnotou.
- Plán rozvoje v oblasti mládeže na období 2014-2020 s navazujícími opatřeními na období 2021-2035, kde je jedno z opatření zaměřeno konkrétně na podporu podnikavosti, kreativity a nápadů mladých lidí.
- Vzdělávací a podnikatelská spolupráce ve městě budoucnosti je [projekt na](#) období 2021-2023, [který](#) vede Estonská podnikatelská univerzita aplikovaných věd. Cílem projektu je vytvořit silné propojení mezi moderním vzdělávacím systémem a budoucími podniky, aby se studium mohlo přímo vztahovat k očekáváním zaměstnavatelů.

Estonsko je jakýmsi rájem pro firmy a podnikatele. Estonské podnikatelské prostředí umožňuje soustředit se na rozvoj podnikání namísto řešení byrokratických problémů. Estonské právní předpisy jsou transparentní a podporují podnikání. Díky přátelskému podnikatelskému prostředí a inovativnosti existuje mnoho iniciativ, které pomáhají začínajícím podnikatelům a lidem se skvělými nápady začít podnikat, získat podporu a nápomoc, aby mohli svůj nápad začít dále rozvíjet.



Takové prostředí bylo pevnou půdou pro rozvoj mnoha skvělých modelových vzdělávacích přístupů, a to jak národních, tak soukromých iniciativ. Podnikatelské vzdělávání začíná již na školní úrovni a ministerstvo školství a výzkumu zahájilo **program podnikatelského vzdělávání Edu Tegu, jehož cílem je podpořit**



podnikavého ducha u estonských studentů a učitelů a zajistit, aby se vytváření smyslu pro iniciativu a rozvoj podnikatelských kompetencí stalo přirozenou součástí vzdělávání. Strategickým cílem programu je zavést koncepci vzdělávání, která systematicky rozvíjí podnikavost a podnikatelské a kariérové vzdělávání na všech úrovních a typech vzdělávání tak, aby se stalo přirozenou součástí vzdělávacího systému. Za tímto účelem byla vytvořena metodika rozvíjející podnikatelské a kariérové kompetence, studijní materiály a podpůrné výukové materiály, jakož i vzdělávací programy a školení, aby školy mohly vytvořit příležitost pro všechny žáky k dokončení studia. Žáci účastníci se programem získávají nové znalosti, praktické dovednosti a zkušenosti a také cenné kontakty pro realizaci svého nápadu buď ve studentské firmě, nebo v programu STARTER v rámci podnikatelského a kariérového vzdělávání.

Program vzniká ve spolupráci tří stran: studentů, učitelů a podnikatelů; podnikatelé zde plní roli vzorů a pomáhají školám při zavádění a realizaci podnikatelských a kariérních studií. Podnikatelé jsou také mentory studentských firem nebo programu STARTER, mají tedy přímý kontakt a jsou vzorem pro mladé podnikatele.



Další národní iniciativou je **Enterprise Estonia (EAS)**, národní nadace, jejímž cílem je rozvoj estonské ekonomiky. V rámci rozvoje se zaměřuje na tři hlavní oblasti činnosti:

- rozvíjet estonské podniky a zvyšovat vývozní kapacitu;
- k posílení cestovního ruchu;
- přivést do Estonska zahraniční investice s vysokou přidanou hodnotou.

Účelem organizace je podporovat podnikání a ekonomicky výhodný rozvoj podniků v celé zemi a stimulovat obchodní příležitosti okresů a regionů tím, že přispívá k



inovacím, internacionalizaci a profilaci. Hlavními směry činnosti Fondu rozvoje podnikání v Estonsku jsou obchodní a regionální politika.

Cílem nástrojů a služeb Fondu rozvoje podnikání v Estonsku je vytvořit více dobrých podnikatelů, životaschopnějších firem a inovativnějšího podnikatelského prostředí.

Kromě poskytování finančních prostředků, příležitostí k navazování kontaktů, poradenství atd. nadace zahájila také program pro růst podnikatelů a podniků.

Účastníci programu se v jeho rámci dělí o své zkušenosti a povzbuzují tak ostatní, aby se do programu přihlásili a podpořili je, aby se stali vzorem. Takový program se skládá z 5 fází (předkonzultace, zmapování situace, dokončení plánu rozvoje, realizace plánu rozvoje a podávání zpráv); nejdelší fáze programu - realizace plánu rozvoje může trvat až 3 roky.

Na soukromé úrovni banka SEB spustila iniciativu nazvanou eAkademie, což je bezplatné internetové školení v oblasti podnikání, které poskytuje workshopy, semináře a praktické rady odborníků. Kromě toho akademie poskytuje informace o všech aspektech podnikání - od rozvoje nápadu až po hledání zákazníků a zdrojů financování.

Zajímavostí této iniciativy v kontextu projektu MOMentum je její speciální sekce "Ženy v podnikání", která se skládá z inspirativních a vzdělávacích videí žen v podnikání, a poskytuje tak solidní vzdělávací přístup žen k ženám.

Konkrétněji řečeno, samy ženy se sdružují a vytvářejí organizace zaměřené na podnikatelky. Jednou z takových organizací je **BPW Estonia - Business and Professional Women Organisation Estonia**, nezisková organizace, která byla založena v roce 1992 s cílem rozvíjet profesní, obchodní a vůdčí potenciál žen prostřednictvím mentoringu, vytváření sítí, budování dovedností, propagace a také posilování projektů na regionální, národní a mezinárodní úrovni. Dlouhodobou tradicí je volba Ženy roku v Estonsku a udělování tohoto titulu společensky a profesně vynikajícím estonským ženám; v důsledku toho se posiluje význam role, kterou aktivní a inspirativní ženy zastávají v estonské společnosti.



Itálie

Současný stav podnikatelského vzdělávání

Po provedení desk research o zaměstnanosti, rozdílech v odměňování, odborném vzdělávání a přípravě a podnikatelských příležitostech matek v Itálii byly zjištěny následující poznatky:

- Italské matky mají nejvyšší míru nezaměstnanosti v Evropě (více než 4 z 10 matek s nezletilými dětmi nemají práci) a Itálie stále patří mezi evropské země s nejkritičtějšími problémy v oblasti rozdílů mezi muži a ženami s dětmi i bez dětí. Nejvíce postižené a zranitelné matky, u nichž se genderové rozdíly prohlubují, jsou matky s nižším vzděláním a matky samoživitelky.
- Odborné vzdělávání a příprava v Itálii se vyznačuje víceúrovňovou správou, kdy za programy odborného vzdělávání a přípravy a většinu učňovských programů odpovídají regiony a autonomní provincie.
- Podnikání je v Itálii méně rozšířené jak mezi staršími věkovými skupinami, tak mezi mladými lidmi ve věku 18 až 24 let.
- Rozdíl mezi pohlavími je patrný i v italském podnikání, kde je míra podnikatelské aktivizace výrazně vyšší u mužů než u žen.

V tomto rámci můžeme najít několik příkladů iniciativ, které podporují podnikání matek v Itálii, jako jsou následující.



ME FIRST Academy je tým profesionálů, kteří se zaměřují na pomoc matkám, aby mohly žít lépe a rozvíjet svůj potenciál prostřednictvím konkrétních a účinných nástrojů.

Na základě skutečnosti, že v roce 2020 ztratilo v Itálii práci 249 000 žen, z toho 96 tisíc matek nezletilých dětí, 4 z 5 s dětmi mladšími 5 let, vyvinula Akademie ME FIRST a poskytla k volnému stažení online příručku "WORK LIFE BALANCE, WORK LIFE



HARMONY AND WORK LIFE SWAY: BALANCING LIFE AND WORK". Tento nástroj nabízí matkám jednoduchý model, jak mít život v rovnováze mezi prací a životem s osobními a profesními cíli.



WMITALY je neziskové sdružení vytvořené na podporu všech pracujících matek a otevřené účasti lidí a organizací, které chtějí podpořit a zlepšit kvalitu života pracujících matek a jejich rodin. WMI je nezávislý subjekt, který podporuje matky reálnými službami a zároveň plní roli platformy, kde se mohou pracující matky setkávat, diskutovat, diskutovat a vyměňovat si rady a názory.

WMI vznikla na podporu matek ve firmě, podnikatelek nebo osob na volné noze na nelehké cestě doprovodu k mateřství a návratu do profesního světa, následného profesního rozvoje nebo reintegrace a při sladování rodinného a pracovního života, organizace práce a života a závazků rodinných příslušníků.

Na jejich webových stránkách najdete seznam služeb, slev a smluv určených pro maminky podnikatelky a získáte zdarma vzdělávací materiály. Pro přístup k bezplatnému stažení je nutné se zaregistrovat na sociální síti a stát se členem sdružení.



Business 4 Lady je společnost, která poskytuje ženám podnikatelkám a osobám na volné noze způsob, jak dosáhnout konkrétních výsledků v podnikání, aniž by se musely vzdát svého soukromého života. Vznikla s cílem sjednotit mužské a ženské podnikání působící směrem k ženám tím, že jim pomáhá změnit jejich mentalitu a vytvořit nový obchodní model a jejich cílem je pomoci Podnikatelkám a Freelancerkám realizovat jejich podnikatelské sny, aniž by se vzdaly svého soukromého života.



Metoda Business 4 Lady posiluje všechny ženy, které mají silnou touhu rozvíjet své podnikání prostřednictvím zvyšování svých dovedností. Metoda učí dovednostem a schopnostem, dává konkrétní nástroje k zahájení podnikání, konkretizaci nápadu a realizaci projektů.

Najdete zde také zajímavé materiály jako:

- "Cvičebnice podnikání pro dámy"
- kniha "Šťastná žena může změnit svět" ("Una donna felice può cambiare il mondo") od Samantha Zamboni a Gemmy de Francesco
- online kurz "Uvolněte své podnikání" ("Togli il freno al tuo Business").
- "Business Model Class", což je akce v Itálii určená speciálně pro podnikatelky, které se chtějí prosadit samy, získat větší sebevědomí a konečně si svobodně vybrat, jakým směrem se bude ubírat jejich život; a
- "Small Class Business for Ladies", což je cesta profesního růstu založená na ženských fyziologických vlastnostech určená podnikatelkám a ženám na volné noze.



GAMMADONNA je společenství inovací aplikovaných na podnikání, které již 20 let pracuje na kulturní změně země, posiluje podnikatelskou iniciativu žen a mladých lidí, navrhuje inovativní modely podnikání, podporuje síť mezi startupy, společnostmi, investory, velkými sbory a institucemi. Digitální platforma nabízí také virtuální učebny a kurzy zaměřené na plánování, strategii, finance a další.



Již více než 60 let je AIDDA referenčním bodem pro ženy s odpovědnými rolemi. AIDDA je první italskou asociací, která vznikla s konkrétním cílem posílit a podpořit podnikání žen, roli manažerek a profesionálek. Byla založena v roce 1961 v Turíně a je nejvýznamnějším referenčním místem pro ženy, které zastávají odpovědné funkce v italské ekonomické struktuře, a poskytuje jim nástroje a služby nejvyšší kvality, díky nimž mohou růst, vzdělávat se a vytvářet skutečnou přidanou hodnotu jak v profesní, tak ve společenské oblasti.

AIDDA se svými 800 členkami poskytuje cennou podporu a příspěvek v podobě nápadů a zkušeností ženského podnikatelského a profesního světa, který reprezentují malé, střední a velké italské ženské podniky s průřezovým charakterem ve všech výrobních odvětvích, silné zastoupení společností známých, historických, ručně vyráběných, které jsou zrcadlem Itálie tvořené tradicí, kreativitou, dokonalostí a kvalitou; neocenitelným hospodářským a historickým dědictvím. AIDDA je rozdělena do 13 regionálních delegací a její členové představují obrat 12,5 miliardy a 35 000 zaměstnanců.

Zde najdete požadavky na členství v jejich síti.



Projekt "Women Integration Through Digital Entrepreneurship" (WIDE) je projekt EU zaměřený na posílení digitálních dovedností žen žijících ve venkovských oblastech s cílem podpořit jejich podnikatelské postoje, který nabízí soubor digitálních nástrojů v italštině s elektronickými kurzy, osvědčenými postupy a případovými studii týkajícími



se:

- "Digitální dovednosti pro posílení podnikání na venkově";
- "Moje domácí podnikání";
- "Podnikání žen";
- "Vedení žen";
- "Přístup k financím";
- "Ekonomika sdílení".

"Obrzděte své podnikání" je řízený online videokurz, ve kterém Vás povedeme za ruku a doprovodíme Vás na cestě k cíli, po kterém jste vždy toužili.

"Business for Lady Workbook" nabízí nástroje a strategie, analýzy, plánování, monitorování, vize, rovnováhu mezi pracovním a soukromým životem, tipy a rady od žen, které měly stejné obavy a pochybnosti jako vy.

"Marketing na sociálních sítích: co to je, strategie a výhody" je bezplatná online přednáška-kurz (13min).

"SEA: definitivní průvodce úspěchem vašeho StartUpu na internetu" je bezplatná online přednáška-kurz (9 minut) zaměřená na digitální marketingovou techniku "reklamy ve vyhledávačích".



GRLS je inovativní startup, jehož cílem je bojovat proti genderovým rozdílům vytvářením hodnotových vazeb prostřednictvím platformy, která podporuje spojení mezi uživateli a firmami a zaručuje příležitosti k osobnímu a profesnímu růstu v souladu se zájmy naší komunity.



Network Mamas

Mamme che lavorano in proprio ed altre cose belle/utili/wow!

Síť Mamas je prezentační stránka, kde mohou pracovníci s dětmi nabízet své dovednosti. Je zde více než 500 právníků, kuchařů, programátorů atd. Platí roční předplatné a výměnou za to získávají publicitu a rady, jak se efektivně uplatnit na trhu. Počet zákazníků dosáhl 2 500. Kromě výhodných nabídek však maminky oceňují i to, že se mohou navzájem podporovat.



COACHING4U se zaměřuje na "pomoc lidem a organizacím, aby dosáhli větší rovnováhy, spokojenosti, radosti a pohody v životě i v práci, a podporuje hledání "smyslu" vlastních rozhodnutí a činů". Monica Giordani podporuje podnikatelky prostřednictvím ad hoc vybudované cesty osobního a profesního růstu: "Samozřejmě s nimi studuji trh a nové příležitosti. Je však třeba pracovat na emočních blocích: většina žen deleguje štěstí a seberealizaci na osud nebo štěstí, místo aby se staly protagonistkami změny. Já je k tomu povzbuzuji. Překonat například stud požádat šéfa o povýšení a pomoc manžela s domácími pracemi".

Kypr

Iniciativy a nástroje pro podnikatelské vzdělávání:

Podle zprávy OECD o [inkluzivní podnikatelské politice na Kypru \(2020\)](#) v letech 2010 až 2019 "v tomto období existovaly značné rozdíly mezi muži a ženami v počátečních fázích podnikatelských aktivit. Muži se v tomto období zapojovali do podnikatelských aktivit v rané fázi přibližně jedenapůlkrát častěji než ženy (8,4 % oproti 6,3 %)" (s. 15).

Jak již uvádí metodika výuky MOMentum Gamified Role-model (PR1), pokud jde o podnikatelské vzdělávání na Kypru, je patrné, že [Kypr zaznamenal](#) v posledních několika letech [výrazný posun v zaměření na podnikání](#). Na Kypru probíhá několik



iniciativ souvisejících s podnikatelským vzděláváním.

Vysokoškolské vzdělávání rovněž poskytuje dobré základy pro podnikatelské vzdělávání. Například [Kyperská univerzita, Centrum pro podnikání \(C4E\)](#), si klade za cíl: a) podporovat kulturu inovačního podnikání na univerzitě a rozvíjet příslušné interní odborné znalosti; b) poskytovat celé univerzitní komunitě vysoce kvalitní služby a spojení potřebná k tomu, aby se vědecké inovace a nové nápady vytvořené na univerzitě dostaly na světové trhy, a c) přispívat k vytváření udržitelného inovačního ekosystému na Kypru. C4E usiluje o poskytování školení, odborných znalostí, mentorství, podpory a kontaktů, které studenti a mladí vědci UCY potřebují k tomu, aby se stali efektivními podnikateli.

Občanská společnost poskytuje dobré příležitosti pro podnikatelské vzdělávání tím, že zapojuje zainteresované obyvatelstvo do síťových aktivit, jejichž cílem je informovat a podporovat podnikání na Kypru. Například [Junior Achievement Cyprus](#) je nezisková organizace, která vzdělává studenty v oblasti podnikání, připravenosti na práci a finanční gramotnosti prostřednictvím zážitkových, praktických programů. Junior Achievement Kypr je jedním z klíčových hráčů v oblasti podnikatelského vzdělávání již od útlého věku. Nedávno uspořádala [1. celosvětovou konferenci o podnikatelském vzdělávání: Trendy a výzvy](#).

Existuje také několik iniciativ pro podnikatelské vzdělávání žen. [AIPFE Kypr](#) je organizace, jejímž posláním je usnadňovat a otevírat diskusi o roli žen ve společnosti, posilovat, motivovat a propojovat ženy prostřednictvím pořádání akcí, workshopů a vedení programů. Například ve spolupráci s Kyperským institutem marketingu - The Cyprus Business School (CIM) nabízí [plné stipendium v hodnotě 7700 eur](#) výhradně členkám AIPFE.



ČÁST B

Podnikání a vedení Vzdělávací aktivity a vývoj materiálů, které budou zaměřeny zejména na výzvy, jimž matky čelí v oblasti podnikání a vedení.

Podnikatelské myšlení - spektrum

Úvod

Projekt MOMentum Erasmus Plus je odhodlán pomoci matkám získat impuls k podnikání prostřednictvím zkušenostního učení. Partnerství má pro matky, které mají zájem dozvědět se více o podnikání a jeho praktikách, připravenou nabídku aktivit.

Aktivita 1: Analýza podnikání prostřednictvím business modelu canvas

Doba trvání aktivity: 3h

Obtížnost: střední

Cíle aktivity:

- Najděte podnikatelky, které jsou zároveň matkami v oboru, v němž chtějí mladé matky uspět.
- Pochopení účelu business modelu canvas.
- Naučte se analyzovat **obchodní model** podniku.
- Navrhněte krátkou aktivitu pro matky, které mají na tuto činnost omezený čas.

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:



- Notebook - tablet, připojení k internetu, plátno obchodního modelu, papíry, pero, prezentační tabule, projektor.

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- 10 žen, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

- Krok 1: Uvítání
- Krok 2: Prolomení ledů: Účastníci si vyhradí 1-2 minuty na zodpovězení následující otázky. Jaká je vaše superschopnost jako matky?
- Krok 3: Všichni účastníci jsou vyzváni, aby se vyjádřili, protože pro postup školení by bylo zásadní, aby se navzájem poznali.
- Krok 4: 1. kolo aktivity. Účastníci - matky jsou rozděleny do 5 týmů. Jsou vyzvány, aby si vybraly svého spolupracovníka, jehož superschopnost jim připadá zajímavější. Společně by měly vyhledat relevantní podniky vedené matkami podnikatelkami nebo obecně podnikatelkami. Během první hodiny by měly pátrat po životě podnikatelek a/nebo po tom, jak překonaly několik hranic, aby se mohly věnovat kariéře v tomto oboru.
- Krok 5: Přestávka
- Krok 6: Úvod do **business modelu canvas**. Po krátké přestávce se účastníci seznámí s nástrojem business model canvas a naučí se ho používat. Poté se na základě svého průzkumu mohou pokusit vyplnit plátno obchodního modelu pro maminku-podnikatelku, kterou obdivují. (30 minut). Jinými slovy, pokusí se rozčlenit získané informace do příslušných částí plátna. V případě potřeby si samozřejmě mohou vyhledat všechny potřebné informace nebo se pokusit představit si části, které jim chybí.
- Krok 6: Školitelé dohlížejí na účastníky a radí jim v případě jakéhokoli problému.



- Krok 7: Prezentace účastníků. Každý tým předvede pětiminutovou prezentaci plátna obchodního modelu existujících podniků.
- Krok 8: Vytvořte si vlastní model: Poslední část této aktivity spočívá v odhalení vnitřních podnikatelských přání účastníků. Účastníci jsou vyzváni, aby se pokusili vytvořit vlastní podnikatelský nápad vyplněním šablony nového podnikatelského modelu.

Metody hodnocení:

- Jak by mohl školitel odborného vzdělávání a přípravy po této aktivitě zhodnotit účastníka, aby zjistil, jak se rozvinulo jeho podnikatelské myšlení nebo vůdčí schopnosti? Jak by mohla matka po této aktivitě provést sebehodnocení? Školitelé odborného vzdělávání a přípravy mohou účastníka zhodnotit tak, že prozkoumají veškerý obsah předaný během aktivity. Cenný může být také dotazník hodnocení z pohledu účastníka. Matky by se naopak mohly sebehodnotit tím, že se pokusí vynaložit větší úsilí na využití materiálů pro vlastní podnikání, například jak snadno dokáže znovu vytvořit plátno obchodního modelu, zda si uvědomuje své vlastní (super)schopnosti pomocí příslušných psychometrických testů/.

Aktivita 2: Zajištění zisku a investic prostřednictvím obchodního plánování

Doba trvání aktivity: 2h 5mins

Úroveň obtížnosti: Střední obtížnost

Cíle aktivity:

- Přejít od plátna obchodního modelu (tj. vizualizace hlavní myšlenky) k obchodnímu plánování (tj. pronikání do detailů a příprava na akci).
- Pochopit, jak může podnikatelský plán pomoci při zajišťování zisku a



investic.

- Zjistěte, jak vypracovat podnikatelský plán
- zdokonalit své výzkumné a vyjednávací dovednosti

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- Notebook/tablet, připojení k internetu, kontrolní seznam podnikatelského plánu, papíry, pero, prezentační tabule, projektor.

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- 10 žen, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

- Krok 1: Školitel odborného vzdělávání a přípravy seznámí účastníky s klíčovými prvky plánování podnikání pomocí [kontrolního seznamu pro plánování podnikání](#). Kontrolní seznam je rozdělen do 7 kategorií: Název a shrnutí, Popis společnosti, Popis produktu a/nebo služby, Analýza trhu, Marketingový plán (strategie a realizace), Finanční plán, Další součásti (30 minut).
- Krok 2: Účastníci jsou rozděleni do dvou týmů po pěti (5 minut).
- Krok 3: Každý tým provede průzkum a vypracuje vlastní podnikatelský plán (30 minut).
- Krok 4: Každý tým představí svůj nápad školiteli odborného vzdělávání a přípravy a ostatním účastníkům a pokusí se přesvědčit školitele odborného vzdělávání a přípravy, že jeho nápad je ten nejlepší pro investici (20 minut na tým, celkem 40 minut).
- Krok 5: Školitel VET vyhlásí vítězný tým a poskytne zpětnou vazbu (10 minut).
- Krok 6: Otevřená diskuse k zamyšlení a dalším otázkám (10 minut)



Aktivita 3: Výzva 5 eur: Co byste udělali s 5 eury a 2 hodinami?

Doba trvání aktivity: 3,5 hodiny

Úroveň obtížnosti: obtížnost: těžká

Cíle aktivity:

- Naučte se, jak provést analýzu SWOT pro identifikaci silných a slabých stránek, příležitostí a hrozeb.
- Zdokonalit kritické myšlení, identifikaci problémů, inovace a podnikatelské dovednosti.

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- 2-5 eur (nebo jakákoli jiná symbolická částka nižší než 5 eur)
- Obálka
- Místo, které se nachází v poměrně rušné oblasti, v rušných hodinách.
- Šablona analýzy SWOT

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- 12 a více účastníků, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Předpoklady

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

- Krok 1: Účastníci jsou rozděleni do týmů po 3-4 lidech.
- Krok 2: Každý tým dostane obálku s malým obnosem peněz (maximálně 5 eur).
- Krok 3: Tým může mít 15-20 minut na plánování.
- Krok 4: Jakmile otevřou obálku, mají dvě hodiny na to, aby vygenerovali co nejvíce peněz. Tímto způsobem jsou členové týmu povzbuzováni k podnikavosti tím, že identifikují příležitosti, zpochybňují předpoklady, využívají omezené zdroje, které měli, a jsou kreativní.
- Krok 5: Po skončení aktivity má každý tým 10-15 minut na to, aby vyplnil šablonu analýzy SWOT a představil ji spolu se svými kroky ostatním



účastníkům.

Aktivita 4: Učení se, jak komercializovat koncept prostřednictvím kick-starterové aktivity (crowdfunding)

Doba trvání aktivity: 2h

Úroveň obtížnosti: Střední obtížnost:

Cíle aktivity:

- Naučte se používat inovativní nástroje, jako je crowdfunding a online kampaně na podporu podnikání.
- Podpora matek podnikatelek, aby dosáhly na počáteční kapitál, který potřebují pro své podnikání.
- Zdokonalit přenositelné dovednosti, včetně shromažďování informací, týmové práce, prezentací, diskusí a reflexe.

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- Flipchart, papíry, fixy, pera

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- Minimálně 10 účastníků, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

Internet je jednoduchý a účinný způsob propagace podniku prostřednictvím online nástrojů, včetně sociálních médií, webových stránek, online komunit, stránek s firemními seznamy atd., které jsou k dispozici zdarma nebo za nízkou cenu.

Jedním z nejnovatивnějších způsobů, jak dnes založit a propagovat farmu, je crowdfunding. Hlavní aktivity tohoto semináře se zaměřují na vysvětlení, jak lze crowdfunding využít jako užitečný nástroj pro zemědělce na podporu jejich podniků.

Tento seminář se bude zabývat základy vedení kampaně od začátku až do konce.



Zvláštní pozornost bude věnována pochopení složek kampaně, výběru jejího cíle, vytvoření odměn a správě kampaně. Budou sdíleny dobré příklady pro crowdfunding, například <https://www.kickstarter.com/projects/plantingcostarica/re-launch-grab-a-mug-get-a-hug-7-days>.

Konkrétně bude seminář obsahovat:

- Co je crowdfundingová kampaň
- Jak může začínající podnik založit úspěšnou crowdfundingovou kampaň
- Hlavní problémy a jak se vyhnout chybám
- Platformy pro crowdfunding
- Možnosti a rizika peer-to-peer crowdfundingu
- Společenství a jeho zapojení

- Krok 1: Účastníci budou rozděleni do dvou nebo tří malých pracovních týmů (záleží na jejich počtu), přičemž lidé budou náhodně promícháni. Podělí se o své zkušenosti se způsoby financování (např. bankovní úvěry, programy EU atd.). Každý tým představí výsledky rozhovoru. Budou mít k dispozici flipchart a mohou si vést poznámky a vytvořit prezentaci pro ostatní skupiny. (15 min)
- Krok 2: Ve druhém diskusním kole budou diskutovat o tom, jak rozumí crowdfundingu nebo co o něm vědí. Vytvoří možnou definici, která spojuje představy týmu, zapíše ji na papír jako banner a představí ji ostatním účastníkům. (10 min)
- Krok 3: Na základě výsledků bannerů skupina sepíše společnou definici. Následovat bude prezentace o crowdfundingu (včetně příkladů) (40 min).



Aktivita 5: Hodnocení vůdčích dovedností. Dětské kroky (na základě "15% řešení", podle Session Lab)

Doba trvání aktivity: 1 hodina

Úroveň obtížnosti: Snadná

Cíle aktivity:

- Podporovat sebereflexi a vyměňovat si poznatky bez předsudků.
- Identifikovat proveditelné a dosažitelné cíle pro nastartování a/nebo rozvoj
- Stimulovat kritické myšlení a určování priorit

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této aktivity: pera, samolepicí bločky

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- 5 a více účastníků, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy, aktivita vhodná pro jednotlivce i skupiny

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

Příběh o dětských krůčcích

Často jsou omezení, která si člověk sám uloží, větší než vnější faktory. To platí i pro podnikání. Zahájení, udržení a rozvoj podnikání jakéhokoli typu je složitý, vícestupňový proces. Ne všechny kroky však probíhají současně. Přidělování zdrojů tím nejlepším možným způsobem je během této cesty složené z mnoha kroků velmi cennou a nezbytnou dovedností vedení. Strategické rozhodování o tom, do kterých činností investovat své zdroje, je v podnikání i v životě kriticky důležitou dovedností.

Jak se však rozhodnout, kam dát svůj čas, energii a materiální zdroje jako matka, pečovatelka a podnikatelka? Toto cvičení Vás vyzývá, abyste se zaměřili na malé, okamžitě realizovatelné kroky, které můžete podniknout k dosažení svého podnikatelského cíle. Hlavním cílem této aktivity je přimět Vás k zamyšlení nad tím, kde máte volnost a svobodu jednat, aniž byste potřebovali pomoc zvenčí. Tím, že přesunete pozornost na to, jak vypadá malá část řešení, a nikoli 100 %, můžete začít



jednat bez obav, že budete zahlceni.

Děti obvykle začínají dělat první krůčky mezi 12. a 18. měsícem. Zeptejte se sami sebe, jaké dětské krůčky můžete udělat v následujících 12-18 měsících, aby Vaše firma rostla. Rozvrhněte si své kroky tak, že se rozhodnete, který krok uděláte každých 6 měsíců. Můžete se vydat na cestu 6/12/18 měsíců, můžete si vybrat. Každý krok popište 5-10 slovy. Drobné kroky Vás dovedou daleko.

- Krok 1: Školitel VET vypráví příběh "Baby steps story".

- Krok 2: Každý účastník dostane 3 lepicí papírky a pero.

-Krok 3: Školitel VET položí účastníkům následující otázku: "Které malé kroky podniknete v následujících 6/12/18 měsících?".

- Krok 4: Každý účastník si na samolepicí bločky napíše kroky, které podnikne do 6/12/18 měsíce práce na svém podnikání. Na tuto reflexi mají 20 minut.

- Krok 5: Po uplynutí 20 minut školitel VET oznámí konec fáze reflexe.

- 6. krok: Každý účastník je vyzván, aby představil své 2-3 vybrané malé kroky. Všem účastníkům se důrazně doporučuje, aby se zúčastnili fáze otevřené diskuse, mohou se však z ní odhlásit. Sepsání kroků je samo o sobě silným uvědomovacím cvičením. Sdílení se školitelem VET a ostatními účastníky však může vzhled do tohoto cvičení ještě zvýšit.

- Krok 7: Na konci fáze otevřené diskuse se účastník vzdělávání a odborné přípravy zeptá účastníků, zda objevili podobné kroky, které učinili jiní účastníci. Tato část diskuse může účastníkům pomoci pochopit, že "cestou mnoha (malých) krůček" procházejí i jiné matky podnikatelky a někdy se objevují stejné milníky a překážky.



Aktivita 6: Sebehodnocení a vzájemné hodnocení a mentoring. Načítání vedení (inspirováno na základě "[Baterie důvěry](#)", od Session Lab)

Doba trvání aktivity: 1 hodina

Úroveň obtížnosti: Snadná

Cíle aktivity:

- Podporovat sebereflexi a vyměňovat si poznatky bez předsudků.
- Zjistěte, které jsou energetické zdroje Vašich vůdčích schopností.
- Zjistěte, jaké jsou výzvy pro Vaše vůdčí schopnosti.
- Stimulovat kritické myšlení a určování priorit
- Kriticky porovnat potřeby rozvoje vedení/podnikání ve skupině.

Pomůcky/vybavení potřebné k provedení této aktivity: pera, papírové listy, barevné propisky (zelená, žlutá, červená).

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- 5 a více účastníků, 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy, aktivita vhodná pro jednotlivce i skupiny

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

Vedení se neustále vyvíjí, protože se skládá ze zdokonalitelných dovedností. Pokud nemáte k dispozici žádnou externí podporu, může být obtížné vést poctivé a objektivní záznamy o tom, jak se Vaše vůdčí schopnosti vyvíjejí. Schopnost provádět sebereflexi a hodnotit se podle souboru kritérií může poskytnout cenné poznatky o tom, na kterých znalostech/kompetencích je třeba více pracovat a které jsou dostatečně rozvinuté/ lze na nich pracovat později, až bude k dispozici více zdrojů.

Vedení si lze představit jako baterii. Baterie se vybíjí, nabíjí a znovu nabíjí. Každý z nás má odlišné zdroje energie, se kterými baterie pracují. V kontextu tohoto cvičení pracují baterie leadershipu s těmito zdroji: čas, finance, lidský kapitál a podpora. Přesněji



řečeno, čas = čas, který můžete věnovat podnikání; finance = peníze, které můžete investovat do podnikání; lidský kapitál = lidé, se kterými v podnikání spolupracujete a na které se můžete spolehnout; podpora = veškeré další zdroje (koučink, morální podpora, strategické vazby atd.), které má podnikání k dispozici.

Toto cvičení účastníky vyzve, aby posoudili, nakolik energetické zdroje nabíjejí jejich vůdcovskou baterii. Vizualizace toho, kolik energetických zdrojů mají k dispozici, může být užitečná při určování, které oblasti vyžadují nejvíce zásahů (vlastních/externích). Cvičení může fungovat také jako proces stanovení priorit. V těchto ohledech energetické zdroje, které se zobrazují jako plné/hojné (zelené), znamenají, že je třeba se na ně méně zaměřit a více se věnovat těm prázdnějším/chudším (červeným/žlutým).

- Krok 1: Školitel odborného vzdělávání a přípravy vysvětlí účastníkům koncept baterie vedení a následně vysvětlí čtyři zdroje energie: čas, finance, lidský kapitál a podporu. Kroky 1÷6 by měly trvat 15 minut.
- Krok 2: Školitel VET předá každému z účastníků prázdný list papíru, pero a tři barevné fixy.
- Krok 3: Školitel VET dá účastníkům pokyn, aby nakreslili obdélníky jako symbol baterie).
- Krok 4: Každý účastník nakreslí čtyři obdélníky, jeden pro každý ze čtyř zdrojů energie.
- Krok 5: Každý účastník napíše do každého obdélníku procento, které znamená, jak je daná baterie zatížena zdrojem energie.
- Krok 6: Každý účastník vybarví obdélník podle toho, jak je baterie nabitá: plná/téměř plná = zelená; dostatečně plná, ale potřebuje více = žlutá; nedostatečně plná, potřebuje nouzové nabití = červená.
- Krok 7: Účastníci dokončí kreslení a vybarvení svých baterií vůdců.
- Krok 8: Školitel VET zahájí otevřenou diskusi tím, že požádá všechny účastníky, aby



ukázali zbytku skupiny svůj list s bateriemi vedení.

- Krok 9: Školitel odborného vzdělávání a přípravy položí následující návodné otázky:

A. Která baterie je vaše nejplnější? A nejnižší?

B. Myslíte si, že jsou všechny baterie stejně důležité? Jsou některé důležitější než jiné?

C. Myslíte si, že ostatní účastníci bojují se stejnými zdroji energie?

- Krok 10: Účastníci mohou dobrovolně odpovědět na všechny/některé z návodných otázek. Toto reflexní cvičení vám může pomoci při zjišťování, které zdroje potřebujete a zda jsou pro Váš rozvoj vedení/podnikání rozhodující.

Aktivita 7: Pochopení zákazníka prostřednictvím vytvoření osobnosti zákazníka

Doba trvání aktivity: 1,5 hodiny

Úroveň obtížnosti: Snadná

Cíle aktivity:

- V tomto cvičení se účastníci pokusí vžít do role někoho, kdo žije na jiném místě a má jiné socioekonomické zázemí.
- Porozumět tomu, jak efektivně komunikovat se zákazníky.
- Pochopte, jak se toto zapojení liší v různých fázích vývoje a zavádění produktu.
- Zjistěte, jaký význam má lepší rozhovor se zákazníkem o jeho nápadu nebo trhu.

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- Pracovní list s osobností zákazníka, tvorba scénáře, diskuse, reflexe

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- Minimálně 10 účastníků a 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

Školitelé usnadní skupinám projít následujícími kroky:



- Krok 1:
 - A) Popište (nakreslete) typického zákazníka; pojmenujte ho. Jak starý je zákazník? Kde zákazník bydlí a jaká je jeho rodina? Co zákazník dělá (tj. pracuje, chodí do školy atd.) a kde? Jaké má zákazník zázemí (tj. zkušenosti, vzdělání)? Má zákazník určité zájmy nebo koníčky? Jaké má zákazník přesvědčení? Můžete o zákazníkovi říci ještě něco dalšího?

 - B) Jak zákazníci tráví svůj čas v souvislosti s příležitostí? Vyprávějte příběh o typické situaci použití.

 - C) Jaké problémy má zákazník v souvislosti s Vaší příležitostí a proč?
 - D) Jakými různými způsoby zákazník tento problém řeší? Jak se zákazník staví k různým řešením? (nepovinná otázka)

- Krok 2: Reflexe v plénu

Aktivita 8: "Síla podnikatelského myšlení" - spektrum podnikatelského myšlení

Doba trvání aktivity: 1,5 hodiny

Úroveň obtížnosti: Snadná

Cíle aktivity:

- prozkoumat explicitní nebo implicitní zapojení členů fakulty napříč studijním programem do výuky podnikatelského myšlení.
- rozpoznání kontextuální povahy a psychologického vývoje spojeného s podnikatelským myšlením.
- Schopnost zvládat nové situace, spolupracovat s ostatními, vytrvat v situacích neúspěchu a propojovat lidi a myšlenky za účelem vytvoření nového porozumění je rozhodující pro konkurenceschopnost a úspěch v globální ekonomice.



Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- Pracovní list Spektrum podnikatelského myšlení, diskuse ve skupině, argumentace, reflexe, hodnocení, test podnikatelské osobnosti
<https://www.gyfted.me/test/6047c20914f9ed8c04cd3320>
http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevotlik_motteviis/ettevtliku_mtteviisi_telg.html
<https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1192500.pdf>

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:

- Minimálně 10 účastníků a 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

Školitelé usnadní skupinám projít následujícími kroky:

- Krok 1:
 - A) Popište podnikatelské myšlení.
Základní složky podnikání, které jsme zvažovali při vytváření našeho podnikatelského spektra, jsou:
 - zapojení vizionářského myšlení a kreativity (např. CITE);
 - Využívání příležitostí;
 - Vysoká úroveň motivace, houževnatosti a odolnosti;
 - Přijímání opatření s využitím inovativních nebo nových přístupů;
 - Spoléhání na zvědavost;
 - Tolerance k nejednoznačnosti;
 - Vypočítané podstupování rizika;
 - Vysoká úroveň seberegulace;
 - Neustálé sledování potřeb a pokroku při dosahování cílů při přijímání opatření.

B) Jaké jsou charakteristiky podnikatelského myšlení? Jaké jsou složky podnikatelského myšlení? Jak se vysvětluje tvorba hodnoty? Co znamená zvědavost



jako součást podnikatelského myšlení? Jak se zvědavost projevuje v chování člověka s podnikatelským myšlením? Jak se v chování člověka s podnikatelským myšlením projevuje vytváření hodnot? Jak se v chování člověka projevuje spojení s podnikatelským myšlením? Jak vysvětlit kognitivní ladění a cílevědomé myšlení? Co je to deliberativní logika rozhodování? Co je to všímavost při vidění příležitostí? Na základě toho, co jste přečetli Artu, jaké vlastnosti charakterizují člověka s podnikatelským myšlením. Na základě diskuse sestavte seznam hlavních charakteristik. Diskutujte o tom, které charakteristiky podnikatelského smýšlení považujete za nejdůležitější pro Vás. Zdůvodněte, proč jsou pro Vás proud důležité. Diskutujte o tom, proč je podnikatelské myšlení důležité pro práci učitele. Své názory zdůvodněte. Diskuse o skupině. Poté se ujměte otázky od stolu

- Jak rozpoznat vlastní zájmy?
- Co mi rozzáří oči?
- Co mě motivuje?
- V čem jsem dobrý?
- V čem jsem výjimečný?
- Co mi dává sílu?
- Co mě baví?
- Co mě zaměstnává?
- Co mi dodává energii?
- Co mě vzbudí?
- O čem bych mohl mluvit donekonečna?
- Co je pro mě vzrušující?

Po 5 minutách nechte v tabulce skupiny 3-4 lidí mluvit každý svůj vlastní příběh.

C) Spektrum podnikatelského myšlení - Co charakterizuje lidi s nízkou úrovní podnikatelského myšlení? Co charakterizuje lidi s mírně podnikavým myšlením? Co charakterizuje lidi s vysokou úrovní podnikatelského myšlení?

- Já na ose podnikatelského myšlení. Zkuste se umístit na osu podnikatelského myšlení (viz obrázek 1). Pokud jste se umístili spíše na levém konci osy (nízká úroveň podnikatelského myšlení) nebo ve střední části (střední úroveň podnikatelského



myšlení), pak diskutujte o tom, co byste mohli udělat pro rozvoj svého podnikatelského myšlení.

D) otestujte se pomocí

http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevotlik_motteviis/enesehindamise_test.html

http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevotlik_motteviis/enesehindamise_test0.html

<https://www.gyfted.me/test/6047c20914f9ed8c04cd3320>

- Krok 2: Reflexe v rámci školení – hodnocení, poté účastníci vstanou a pohybují se po místnosti podle otázky, kterou jim kouč položí ohledně spektra podnikatelského myšlení - na pohybové škále - souhlasím, nesouhlasím.

Další online testy jsou k dispozici na této webové stránce: <https://www.gyfted.me/all-tests>.

Aktivita 9: "Budování vítězného týmu: Vyhodnocování lidských zdrojů"

Doba trvání aktivity: 2 hodiny

Úroveň obtížnosti: Snadná

Cíle aktivity:

- Určete hlavní charakteristiky, které jsou potřebné pro efektivní práci zaměstnanců v příslušných společnostech, obchodech nebo podnikatelských podnicích.
- Použijte proces hodnocení k posouzení vhodnosti potenciálních členů týmu.
- Podpořte spolupráci a zapojení pomocí prvků gamifikace.

Zdroje/vybavení potřebné k provedení této činnosti:

- Flipchart nebo tabule
- Značky
- Samolepicí poznámky
 - Materiály s hodnotícími kritérii (v tištěné podobě)
 - Ceny za prvky gamifikace (volitelné)

Počet účastníků potřebných pro danou aktivitu:



Minimálně 10 účastníků a 1 školitel odborného vzdělávání a přípravy

Podrobné vysvětlení způsobu provádění činnosti:

KROK 1: Úvod (15 minut)

- a) Přivítejte účastníky a poskytněte jim stručný přehled cílů a úkolů aktivity.
- b) Zdůraznit význam budování silného týmu pro úspěch jejich podnikání.
- c) Představte koncept gamifikace jako způsob, jak zvýšit zapojení a zpříjemnit výuku.
 - Začněte workshop krátkým osobním příběhem nebo anekdotou týkající se problémů a úspěchů při budování týmu v podnikání jako matka. To pomáhá vytvořit relativní a poutavou atmosféru.
 - Zvažte zařazení krátké aktivity na prolomení ledů, aby se účastníci mohli představit a seznámit.

KROK 2: Určení klíčových charakteristik (45 minut)

- a) Rozdělte účastníky do malých skupinek po 3-4 osobách.
- b) Poskytněte každé skupině flipchart nebo tabuli a fixy.
- c) Dejte skupinám pokyn, aby provedly brainstorming a vytvořily seznam základních vlastností, které by jejich zaměstnanci měli mít, aby mohli efektivně pracovat ve svých společnostech nebo podnicích.
- d) Povzbudte účastníky, aby přemýšleli o dovednostech, postojích a hodnotách, které jsou v souladu s jejich obchodními cíli.
- e) Po 30 minutách požádejte každou skupinu, aby své poznatky představila ostatním účastníkům.
- f) Zprostředkujte diskusi, v níž porovnáte a srovnáte charakteristiky, které jednotlivé skupiny identifikovaly.
- g) Shrňte společné charakteristiky a vytvořte hlavní seznam na flipchartu nebo tabuli.
 - Vyzvěte účastníky, aby místo flipchartu nebo tabule používali samolepicí poznámky, které umožní větší flexibilitu při brainstormingu a organizaci nápadů.



- Zvažte zařazení aktivity "rychlého rande", kdy se účastníci střídají a rychle sdílejí své nápady s různými členy skupiny. Podpořte tak různorodé pohledy a aktivní zapojení.

KROK 3: Proces hodnocení (45 minut)

- Rozdejte každému účastníkovi letáky s hodnotícími kritérii.
 - Vysvětlete význam strukturovaného procesu hodnocení pro výběr členů týmu.
 - Prodiskutujte kritéria uvedená na letácích a ved'te účastníky k pochopení jejich významu.
 - Zadejte účastníkům, aby individuálně zhodnotili hypotetického kandidáta (použijte případovou studii nebo fiktivní životopis).
 - Vyzvěte účastníky, aby použili hodnotící kritéria a uvedli hodnocení nebo komentáře ke každému kritériu.
 - Po vyhodnocení požádejte účastníky, aby vytvořili nové skupiny a podělili se o svá hodnocení.
 - Zprostředkujte skupinovou diskusi, kde účastníci mohou diskutovat o svých hodnoceních a dosáhnout shody o vhodnosti kandidáta.
 - Zdůrazněte, že při hodnocení potenciálních členů týmu je důležité zvažovat různé perspektivy.
- Uveďte příklady reálných scénářů nebo případových studií, aby byl proces hodnocení praktičtější a relevantnější pro zkušenosti účastníků.
 - Umožněte účastníkům, aby se podělili o své zkušenosti nebo problémy, se kterými se setkali při hodnocení členů týmu. Zprostředkujte diskusi, v níž se mohou vzájemně poučit z postřehů ostatních.

KROK 4: Prvek gamifikace (15 minut)

- Zavedení herního prvku pro posílení učení a zapojení.
- Rozdělte účastníky do týmů a vysvětlete jim pravidla hry.
- Můžete například vytvořit kvíz založený na charakteristikách a kritériích hodnocení, o kterých jsme hovořili dříve.



- d) Zajistěte drobné ceny pro vítězný tým nebo jednotlivce, abyste zvýšili napětí.
- Kromě kvízu můžete zavést i aktivitu hraní rolí, při níž účastníci sehrají scénáře týkající se hodnocení členů týmu. To přidává gamifikaci prvek praktického využití.
 - Nabídněte bonusové body nebo odměny pro účastníky, kteří během herních aktivit prokážou kreativní myšlení, inovativní přístupy nebo jedinečné postřehy.

KROK 5: Shrnutí a závěr (15 minut)

- Shrňte hlavní poznatky a hlavní přínosy semináře.
 - Posílení významu identifikace správných vlastností a využití hodnotícího procesu pro vytvoření úspěšného týmu.
 - Povzbudit účastníky, aby získané poznatky uplatnili ve svých vlastních podnicích nebo podnicích.
 - Poděkovat účastníkům za aktivní účast a ukončit seminář.
- Vyzvěte účastníky, aby si vyměnili kontaktní informace a vytvořili podpůrnou síť nebo komunitu, kde si budou moci dále vyměňovat své poznatky a vzájemně se podporovat na své podnikatelské cestě.
 - Poskytněte materiály nebo zdroje (digitální nebo fyzické) shrnující hlavní charakteristiky a kritéria hodnocení, o nichž se během semináře diskutovalo. Účastníci se tak mohou na informace později odvolat.

Celkově je důležité vytvořit podpůrné a inkluzivní prostředí, ve kterém se účastníci cítí dobře, když sdílejí své myšlenky a zkušenosti. Zařaďte interaktivní prvky a příležitosti, aby se účastníci mohli učit jeden od druhého. Přizpůsobením semináře konkrétním potřebám a zájmům podnikavých matek můžete vytvořit hodnotný a nezapomenutelný zážitek pro všechny účastníky.

Poznámka: Uvedené časové rozvržení je přibližné a může být upraveno podle dynamiky a tempa semináře.

Viz doplňující dokumenty k této aktivitě:

- Několik návrhů na krátký icebreaker, který pomůže účastníkům představit se a



seznámit se navzájem;

- Několik návrhů na následné aktivity a zdroje, které mohou účastníci využít po skončení semináře;
- Některé příklady prvků gamifikace, které lze do workshopu začlenit;
- Příklad letáku s hodnotícími kritérii, který můžete poskytnout účastníkům během semináře.

ČÁST C

Hodnotící nástroj (dotazník) pro rozpoznání dovedností matek, jejich kvalifikace a možné role v začínajícím inovativním sociálním podnikání.

Úvod do holandských kódů

Teorii Hollandových profesních témat a "Hollandovy kódy" zavedl americký psycholog John L. Holland v 70. letech 20. století. Jedná se o model hodnocení osobnosti, který předvídá, jaká kariéra a volba povolání je pro jedince nejvhodnější na základě jeho charakteru ([Hollandovy kódy, RIASEC](#)).

Hollandových 6 typů osobnosti

Holland identifikoval šest jedinečných typů osobnosti, které vycházejí ze zájmů člověka a jeho přístupu k životním situacím. Těchto 6 typů osobnosti je následujících:

- 1) **Realistické typy (realizátoři)** jsou ti, kteří rádi pracují s "věcmi". Lidé tohoto osobnostního typu mají tendenci zaujímat konkrétní přístup k řešení problémů a často mohou být asertivní, soutěživí a zajímat se o činnosti, které vyžadují pohybovou koordinaci, zručnost a sílu.
- 2) **Investigativní typy (myslitelé)** jsou lidé, kteří jsou dobří v řešení složitých problémů, vzhledem k jejich analytickým schopnostem a preferenci práce s daty a logikou.



- 3) **Umělecké typy (tvůrci)** jsou ti, kteří přemýšlejí nestandardně, nemají tendenci pouze přijímat a dodržovat pravidla. Umělecké typy umí dobře zvažovat různé perspektivy a přicházet s novými, kreativními a inovativními nápady.
- 4) **Sociální typy (pomocníci)** jsou vstřícní, společenští a nejčastěji pomáhají druhým lidem.
- 5) **Podnikavé typy (persuaders)** jsou lidé, kteří mají přirozenou schopnost vést ostatní. Jejich přirozená schopnost přesvědčování je užitečná v širokém spektru kompetencí, například při prodeji věcí.
- 6) **Konvenční typy (organizátoři)** dávají přednost struktuře, pravidlům a řádu. Klíčovými charakteristikami tohoto typu osobnosti jsou dobrá organizace a metodické myšlení, vynikající řízení času a vytváření kvalitních výsledků.

Holland navrhl, že jakmile se jedinec stane dospělým, je velmi pravděpodobné, že se jeho zájmy budou podobat kombinaci šesti typů osobnosti. To znamená, že osobnost člověka je kombinací několika typů. Ve skutečnosti existuje 720 možných kombinací typů.



Zdroj: [Kariérní projekt \(2020\)](#)



Použití Hollandových kódů v mateřském podnikání

Hollandova teorie je vhodným modelem pro posouzení dovedností matek, jejich kvalifikace a jejich možné role v začínajícím inovativním sociálním podnikání.

Otázky:

- 1) Zachovávejte klid pod tlakem? (klidný - realistický typ)
- 2) Baví Vás práce rukama? (praktický - realistický typ)
- 3) Prozkoumáváte raději své okolí a/nebo situace podle vlastních představ?
(nezávislý - realistický typ, investigativní typ, umělecký typ)
- 4) Považujete se za soutěživého člověka? (cílevědomý - realistický typ)
- 5) Rádi řešíte velmi složité problémy? (řešení problémů - investigativní typ)
- 6) Přemýšlíte často o nových inovativních nápadech? (Generování nápadů -
investigativní typ)
- 7) Snažíte se neustále rozšiřovat své znalosti o různá témata? (zvědavý -
investigativní typ)
- 8) Myslíte si, že máte dobrou představivost? (Kreativita - umělecký typ)
- 9) Prožíváte často emoce při sledování filmů, čtení knih a/nebo poslechu zpráv?
(Citlivost - umělecký typ)
- 10) Kdybyste se přestěhovali do nové země, myslíte si, že byste se snadno
přizpůsobili novému prostředí? (Flexibilita - umělecký typ)
- 11) Rádi předáváte své znalosti ostatním a pomáháte jim, aby se jim dařilo lépe?
(pomáhání druhým - sociální typ)
- 12) Dokážete se často vcítit do lidí? (Empatie - sociální typ)
- 13) Slyšíte, jak lidé kolem vás říkají, že se díky vám často cítí lépe? (Pozitivní
vibrace - zvláštní typ)
- 14) Jste dobrý týmový hráč? (Spolupráce - sociální typ)
- 15) Umíte strategicky vyjednávat a přesvědčovat ostatní, aby něco udělali?
(Vyjednávací schopnosti - podnikavý typ)
- 16) Dostáváte často od svého okolí zpětnou vazbu, že jste často zdrojem
motivace? (Motivování a ovlivňování ostatních - podnikavý typ)



- 17) Jste schopni vést týmy? (vůdčí schopnosti - podnikavý typ)
- 18) Jste energetickou silou ve skupině lidí? (Energie - podnikavý typ)
- 19) Daří se Vám lépe, když si stanovíte plány a úkoly a efektivně na nich pracujete?
(orientace na úkoly, konvenční typ)
- 20) Rádi si všímáte drobných detailů? (Pozornost k detailům, běžný typ).
- 21) Máte ve svém životě a práci rádi řád a strukturu? (Organizovaný, konvenční typ)
- 22) Jste schopni dokončit úkoly a projekty včas? (Time-management, konvenční typ).



Závěr

Česká republika

- Většina organizací funguje formou klubů, kde si ženy mohou vyměňovat zkušenosti a vzájemně se podporovat.
- Některé z těchto organizací také poskytují vzdělávání široké veřejnosti.
- Mnoho organizací je závislých na finanční podpoře svých členů a bez ní by nemohly fungovat.
- Kromě neziskových organizací uvedených ve výzkumném orgánu existují komerční služby, které svým klientkám poskytují členství v klubu podnikatelek a know-how za nízké až vysoké ceny.
- Většina organizací a projektů může být obtížně dostupná pro podnikatelky, které sídlí mimo větší města a nemohou si dovolit vynakládat vysoké částky na své vzdělání nebo nemohou s malým dítětem cestovat daleko.
- Tento problém byl řešen částečným přechodem na online prostředí během pandemie covid-19 a některými nedávnými projekty, jako je Akademie pro podnikatelky (AWE), online vzdělávací projekt. Podcasty mohou poskytovat vzdělání a inspiraci také matkám, které nemohou dojíždět do větších měst.
- Některé organizace zabývající se tématem podnikání a podnikavosti se rozhodly vytvořit v rámci svých struktur kluby zaměřené na ženy nebo matky, což umožňuje řešit specifické problémy a zároveň zachovat výhody větší sítě.
- Kromě velkých organizací na národní úrovni existují i menší regionální organizace, které mohou svým členům pomoci překonat některé obtíže vyplývající ze specifického regionálního prostředí. Mohou také udržet nadějně podnikatele a jejich podniky v regionu a zabránit odlivu mozků do hlavního města.
- Prestižní projekt ocenění doplněný veřejným ceremoniálem může vyzdvihnout



osvědčené postupy, vést k většímu uznání žen jako majitelek firem, přinést vítězkám publicitu, uznání a legitimitu a motivovat a inspirovat další podnikatelky.

- Úspěšné vzdělávací projekty pokrývají širokou oblast témat, která jsou společná všem podnikatelům bez ohledu na jejich obor, jako je orientace v legislativě a daních, základní dovednosti v oblasti informačních technologií, znalosti o možných možnostech financování, vedení a komunikační dovednosti, ale také správné postupy v oblasti duševního zdraví a další témata.

Kypr

- V počátečních fázích podnikání stále existují značné rozdíly mezi muži a ženami.

- [Kypr](#) nicméně v posledních letech [zaznamenal výrazný posun v zaměření na podnikání](#).

- Na Kypru probíhá několik iniciativ souvisejících s podnikatelským vzděláváním, ať už v rámci formálního nebo neformálního vzdělávání.

- Občanská společnost je klíčovým aktérem, který pomáhá zájemcům o podnikání realizovat jejich podnikatelské ambice prostřednictvím poskytování příležitostí k podnikatelskému vzdělávání a zapojením zainteresované populace do síťových aktivit, jejichž cílem je informovat a podporovat podnikání na Kypru.

Řecko:

- V posledních letech došlo k průlomům v oblasti podnikání žen a jeho podpůrných mechanismů.

- Chybí však rozsáhlejší důkazy o existenci takových iniciativ, které by byly určeny konkrétně pro matky podnikatelky.

Estonsko:

- Estonsko je považováno za jeden z nejpodnikavějších národů na světě s mnoha příležitostmi k podnikání.



- Na národní úrovni přijalo několik ministerstev a Estonská obchodní komora politický dokument o podpoře podnikatelského vzdělávání.
- Vzdělávání v oblasti podnikání je považováno za průřezový cíl na všech úrovních školního vzdělávání.
- Podnikatelské kompetence patří k základním kompetencím, které by si žáci měli osvojit na všech stupních škol.
- Existuje mnoho nástrojů a možností, jak dále podporovat rozvoj podnikatelských dovedností.

Itálie:

- Přetrvávají rozdíly mezi muži a ženami, pokud jde o zaměstnanost matek
- Vzdělávání a zvyšování dovedností matek je pro začátek jejich podnikání velmi důležité.
- Je důležité poskytnout jim nástroje, které odpovídají jejich náročnému dennímu rozvrhu s dětmi.
- K dispozici je několik vážných her a dalších flexibilních možností, které se mohou přizpůsobit jejich náročnému životnímu stylu.





BIBLIOGRAFIE

ČÁST A

Česká republika

BPWCR (2022): <https://bpwcr.cz/>

CMA (2022): <https://www.cma.cz/klub/klub-manazerek-cma/>

CMAPM (2020): <https://www.cmapm.cz/>

IdeaZone (2022): <https://ideazone.cz/>

Klubpodnikatelekzlin (2022): <https://klubpodnikatelekzlin.cz/>

Matkapodnikatelka (2020): <https://www.matkapodnikatelka.cz/>

Ohkvyskov (2022): <http://ohkvyskov.cz/klubova-cinnost/klub-podnikatelek-pri-ohk-vyskov/>

Podnikavezenypce (2021): <https://www.podnikavezenypce.cz/o-nas/>

stredoceske-podnikatelky (2021): <https://www.stredoceske-podnikatelky.cz/index.php/ct-menu-item-6>

amsp (2017): <https://amsp.cz/projekt-maminky-nebojte-se-podnikani-ukazeme-vam-jak-na-to/>

esfcr (2018a): https://www.esfcr.cz/projekty-oplzz/-/asset_publisher/0vxsQYRpZsom/content/inspirujme-zeny-k-podnikani?inheritRedirect=false

esfcr (2018b): https://www.esfcr.cz/projekty-oplzz/-/asset_publisher/0vxsQYRpZsom/content/asistencni-centrum-pro-podporu-podnikani-zen-ve-zli-1?inheritRedirect=false



centrumpropodnikani (2019): <https://www.centrumpropodnikani.cz/projekty/bezplatne-vzdelavaci-kurzy-pro-matky-s-detmi-do-10-let/>

czechinvest (2021): <https://www.czechinvest.org/cz/Homepage/Novinky/Unor-2021/CzechInvest-spousti-Akademii-podnikavych-zen>

dzs (2022): <https://www.dzs.cz/clanek/vyzva-pro-zeny-podnikatelky-prihlaste-se-do-programu-supernovas-podporte-podnikatelsky>

nova-dimenze (2014): <http://nova-dimenze.eu/nejsemnatosama/?p=713>

centrummartin (2015): https://www.centrummartin.cz/wp-content/uploads/2017/12/OPPA_podnikave_zeny_ver.2.pdf

kotva (2022): <https://anchor.fm/barbora-vakov>

info (2022): <https://www.info.cz/podcasty/podnikatelka>

ceskepodcasty (2022a): <https://ceskepodcasty.cz/podcasty/svet-podnikatelek>

ceskepodcasty (2022b): <https://ceskepodcasty.cz/podcasty/pink-powerful-talk>

oceneniceskychpodnikatelek (2022): <https://www.oceneniceskychpodnikatelek.cz/>

Kypr:

[Inkluzivní podnikatelské politiky na Kypru \(2020\)](#)

[Brána školního vzdělávání: Podnikatelské vzdělávání na Kypru \(2015\)](#)

[Kyperská univerzita, Centrum pro podnikání \(C4E\)](#)

[Junior Achievement Kypr](#)

[AIPFE Kypr](#)

Estonsko:

BPW Estonsko - Organizace podnikatelek a profesionálek v Estonsku



eAkademie (eAcademy)

Vzdělávací program pro podnikatele Edu Tegu, <https://ettevotlusope.edu.ee/>

Enterprise Estonia (EAS)

Future City, Estonská univerzita aplikovaných věd v oblasti podnikání,

<https://www.eek.ee/projects/?nid=2577&scr#event2577>

Nejvíce "startup-friendly" a spousta jednorožců: (2022), [Sifted](#),

<https://sifted.eu/articles/baltics-estonia-latvia-lithuania-startups-ecosystem>.

Estonská republika: Ministerstvo školství a výzkumu:

<https://www.hm.ee/en/activities/strategic-planning-2021-2035>

Brána školního vzdělávání: (2015),

https://www.schooleducationgateway.eu/downloads/entrepreneurship/Estonia_151022.pdf.

Plán rozvoje v oblasti mládeže na období 2014-2020

Řecko:

Sdružení řeckých podnikatelek (SEGE, 2019)

"Business ženského pohlaví" (podnikatelka, 2019)

European Region Entrepreneurship Connection - EFEB Network (efebnetwork, 2022)

Projekt Female Legends - inovace a podnikání mládeže "FLYie" (femalelegends, 2021).

"Find your Mentor" od Women Do Business (podnikatelka, 2019).

SEEWBAN - South East Europe Women Business Angels Network (SEGE, 2018)

WECAN, (wecanproject, 2020)

Ženy podnikají (womendobusiness, 2019)

Ženy na vrcholu, (womenontop, 2022).



Itálie

Evropská komise, 2020

Index rovnosti žen a mužů, 2019

<https://mefirstacademy.com>

<https://www.aidda.org>

<http://www.workingmothersitaly.com>

<https://businessforlady.it>

<https://www.gammadonna.it>

<https://www.aidda.org>

<https://wideproject.eu/>

<https://grls.it>

<https://networkmamas.it>

<http://coaching4u.it/>

ČÁST B

Plátno [obchodního modelu](#)

[Kontrolní seznam pro plánování podnikání](#)

[Výzva 5 eur](#)

<https://www.kickstarter.com/projects/plantingcostarica/re-launch-grab-a-mug-get-a-hug-7-days>

"[15% řešení](#)", zasedání Lab

"[Baterie důvěry](#)", relace Lab

<https://www.gyfted.me/test/6047c20914f9ed8c04cd3320>

http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevtolik_motteviis/ettevtliku_mtteviisi_telg.html



<https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1192500.pdf>

http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevotlik_motteviis/enesehindamise_test.html

http://www.tlu.ee/opmat/HTI/ettevotlik_motteviis/enesehindamise_test0.html

<https://www.gyfted.me/test/6047c20914f9ed8c04cd3320>

<https://www.gyfted.me/all-tests>

ČÁST C

[Kódy Holandska, RIASEC](#)

[Kariérní projekt \(2020\)](#)