



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ERASMUS+ PROGRAMME

Key Action 2 – Strategic Partnerships

TELE

“Teaching Entrepreneurship Learning Entrepreneurship”

Projektnummer: **2014-1-DE02-KA200-001538**

TELE Trainingsmodule

1. Einleitung

Alle Partnerorganisationen des TELE-Projektes führten Untersuchungen und Analysen der aktuellen Situation bezüglich Entrepreneurship orientierter Bildungsprogramme und nationaler Strategien durch. Die Partner haben sich intensiv mit zwei zentralen Themen auseinandergesetzt: der Arbeitslosigkeit und der bestehenden Praxis von unternehmerischem Denken und Handeln in ihren jeweiligen Ländern. Sie untersuchten und analysierten die aktuellen Trainingskurse und Workshops und stellten einen Vergleich mit den Strategien, Methoden und Ansätzen in den beteiligten Ländern an, um festzustellen, welche Maßnahmen erfolgreich waren. Dabei wurde einerseits herausgearbeitet, was gut funktionierte und warum sowie andererseits, was geändert werden sollte. In ihren Berichten stellten sie ebenso ihre Zielgruppen mit ihren Eigenschaften und spezifischen Bedürfnissen vor. Sie stellten Unterrichtsmaterialien (z.T. aus ihrer eigenen Unterrichtstätigkeit) interaktiver und innovativer Unterrichtsmethoden zusammen. Die Ergebnisse der Untersuchung dienten als Basis für die Entwicklung der Trainingsmodule.

In den letzten 15 bis 20 Jahren wurde in der EU ein zunehmendes Gewicht auf eine verstärkte Entrepreneurship-Bildung gelegt. EU-Berichte zeigen in der Regel auf, dass die motivierende Wirkung in Entrepreneurship-Bildungsmaßnahmen sehr groß sein kann, wenn die Lehrer selbst gut motiviert, interessiert und ausgebildet sind, in diesem speziellen Kontext zu unterrichten.

Die TELE-Trainingsmodule bestehen aus einer Mischung von “Learning by Doing” und Vorträgen über das Thema. Dieser Ansatz kann auf sehr effektive Art und Weise eingesetzt werden, um die Motivation und Kreativität der großen Gruppen von benachteiligten Menschen in Europa zu fördern. Die Situation dieser Gruppen hat in

vielen Ländern Europa ein alarmierendes Ausmaß angenommen. Die Anghörigen dieser Gruppen haben oftmals wegen Schulabbruch, Arbeitslosigkeit, AD(H)S, Legasthenie, Depressionen, etc. ein geringes Selbstwertgefühl entwickelt.

Wesentliche Entrepreneurship- Unterrichtsthemen

Entrepreneurship-Trainingsmaßnahmen können sowohl einen angenehmen, als auch herausfordernden Charakter haben. Im Training stellt jeder Teilnehmer bzw. jede Gruppe einen einfachen Businessplan zusammen, der am Ende des Workshops in einer Powerpoint-Präsentation dargestellt wird. Die Gruppen entwerfen normalerweise Werbematerialien, wie z.B. eine Broschüre und eine Internetseite und falls möglich machen sie eine einfache Online-Umfrage. Die Teilnehmer lernen ebenfalls Grundlagen für den Umgang mit Word, Excel, Power Point und Publisher.

Die Hauptthemen des Workshops sind: Suche und Entwicklung von Ideen, Zielsetzung und Planung von Aktivitäten, Produktentwicklung, Marktforschung und Marketing, Finanzen, Verwaltung und Management, Werbung und Verkaufstechniken. Normalerweise wird ein Tag für die Besichtigung von fortschrittlichen und erfolgreichen Betrieben eingeplant (nicht beim 12-20 Stunden-Workshop).

Die wichtigsten Vorzüge für die Teilnehmer der Workshops sind:

- Verständnis für das Leben und die Arbeit von Unternehmern
- Einblick in die Geschäftswelt und die grundlegenden Methoden für die Gründung und das Betreiben eines eigenen Unternehmens oder eines Non-Profit-Projektes
- Techniken zur Erstellung eines erfolgsversprechenden Businessplanes
- Methoden zur Entwicklung persönlicher und geschäftlicher Ziele und deren Umsetzung
- Zusammenarbeit mit kreativ und positiv denkenden Menschen

Die Arbeit in Entrepreneurship-Workshops ist grundsätzlich kreativ und praktisch ausgerichtet – gekennzeichnet durch “Learning by doing” und wird von einem Trainer/Trainern begleitet.

Die Teilnehmer erkennen und entwickeln ein kleines Unternehmen oder ein Non-Profit-Projekt, das oftmals mit ihren eigenen Interessensgebieten und der eigenen Community zu tun hat. Viele von ihnen entdecken, Fähigkeiten, die ihnen vorher nicht bewusst waren.

Im TELE-Projekt haben wir drei unterschiedliche Trainingsmodule entwickelt, die auf unsere Hauptziele ausgerichtet sind. Die Kozepte dienen dabei als Beispiel und können auf verschiedene Zielgruppen mit unterschiedlichen Bedürfnissen ausgerichtet und zugeschnitten werden.

- Modul 1: 12-Stunden-Training
- Modul 2: 1-wöchiges Training (ca. 24 Stunden)
- Modul 3: 3-wöchiges Training (ca. 72 Stunden)

Die Frage, die es zu klären gilt, lautet: Welches Trainings-Modul eignet sich am besten für die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe? Auch wenn wir den Schwerpunkt auf die Hauptziele des Projektes konzentrieren, sollten wir eine gewisse Flexibilität ermöglichen, um den Gesamterfolg der TELE-Methode zu steigern. So kann z.B. das 12-Stunden-Modul als Wochenend-Workshop (Kurs, Seminar) oder auch aufgeteilt in 1-2 stündige Veranstaltungen über einen Zeitraum von mehreren Wochen durchgeführt werden. Dieses Modul eignet sich möglicherweise am besten für Institutionen der Erwachsenenbildung oder Berufsschulen. Während dieser Workshops sollten örtliche Betriebsbesichtigungen und evtl. auch interessante Gastvorträge (auf kostenloser Basis) nach Möglichkeit einbezogen werden.

Selbst wenn die teilnehmenden Länder die Themen behandeln, die den zentralen Projektzielen entsprechen, so gibt es doch lokale Unterschiede, die berücksichtigt werden müssen. Das bedeutet, dass wir bei der Entwicklung und Umsetzung der TELE-Methode in dem jeweiligen Land oder in lokalen Bereichen des jeweiligen Landes flexibel sein müssen. Es wurde auch überlegt, inwieweit es sinnvoll sein könnte, für jedes Modul zwei unterschiedliche Kurskonzepte zu entwickeln: eins für das formale Bildungssystem und eins für das non-formale System.

2 Zielgruppen

Die oben genannten Module verstehen sich als Beispiele, die – abhängig von den Bedürfnissen und Zielen des Einzelfalles - unterschiedlich ausgerichtet werden können. Die Methoden oder die einzelnen Bausteine können als regulärer Unterrichtskurs konzipiert und in andere Fächer wie Gesellschaftslehre, Mathematik etc. integriert werden. Für viele Zielgruppen ist es wichtig abzuklären, dass der Workshop in der Regel nicht beabsichtigt, die Teilnehmer zur tatsächlichen Geschäftsgründung aufzufordern. Dies mag in Einzelfällen zutreffen, aber im Allgemeinen sind die Workshops darauf ausgerichtet, das Selbstvertrauen der Teilnehmer zu stärken und sie bei der Klärung ihrer

Lebensziele zu unterstützen. Diese Methode kann Schulabbrecher oder potentielle Schulabbrecher dahingehend motivieren, dass sie ihre Ausbildung mit der Zielvorstellung abschließen oder wieder aufnehmen, später ein eigenes Geschäft oder ein gemeinnütziges Unternehmen (NGO) zu gründen.

Für andere Zielgruppen hingegen kann sich der Workshop als sehr hilfreich für die Gestaltung und Auswertung eigener Ideen in einer Gruppe von ähnlich und positiv denkenden Teilnehmern erweisen.

3 Trainingsmodule

Im TELE-Projekt wurden von den Partnern – wie bereits zuvor erklärt – drei verschiedene Trainingsmodule entwickelt. Eine detaillierte Beschreibung, der in den Workshops angewandten spezifischen Methoden sind im TELE-Handbuch nachzulesen.

12-20 Stunden Wochenend-Workshops

- Teenager der Oberstufe aus Sekundarschulen/ beruflicher Aus- und Weiterbildung
- Jugendliche Arbeitslose mit Migrationshintergrund
- Schulabbrecher
- Schüler mit Problemen in der Sekundar- und Berufsschule / potentielle Schulabbrecher

30-Stunden Abend-Workshops, 2x3 Stunden pro Woche, 5 Wochen (auch als 1-wöchiger Workshop möglich)

- Unternehmerinnen oder Frauen, die sich für die Unternehmensgründung interessieren
- Ortsansässige Migranten
- Menschen aus benachteiligten Gruppen
- Zukünftige oder bereits tätige Start-up-Unternehmer. Als Beispiel: Handwerker, Landwirte, unabhängige Küstenfischer, Personen, die ihre Position auf dem Arbeitsmarkt verbessern wollen, Sozialunternehmer, die ein Non-Profit-Projekt planen und anderweitig tätige oder potentielle "Grassroot" Unternehmer.

• 3-wöchige Workshops / 60-70 Stunden

- Arbeitslose Menschen mit der Ausrichtung auf junge Erwachsene
- Arbeitslose Schulabbrecher
- Langzeitarbeitslose

- Langzeitarbeitslose Migranten
- Junge Arbeitslose mit Migrationshintergrund
- Andere mögliche Zielgruppen mit ähnlicher Problematik

3.1 12 - 20 Stunden-Trainingsmodul

12-Stunden-Workshop (oder Seminar/Kurs): Dieser Workshop sollte in seiner Gestaltung sehr flexibel sein, z.B. als Wochenend-Workshop oder auch als Kurs von 1 bis 3 Stunden-Einheiten über einen Zeitraum von mehreren Wochen. Dieses Modul eignet sich möglicherweise am besten für Institutionen der Erwachsenenbildung oder Berufsschulen.

Die TELE-Methode sollte auch im normalen Schulsystem anwendbar sein. Eine Möglichkeit besteht darin, solch einen Workshop als Wahlmöglichkeit für die Schüler anzubieten, der von Lehrkräften mit entsprechender Ausbildung und Kompetenz durchgeführt wird. Eine andere Möglichkeit wäre, die TELE-Methode in den Unterrichtsplan anderer Fächer wie Sozialpädagogik, Ökonomie, etc. mit aufzunehmen. Dies könnte ein 12-24 Stunden-Modul sein.

3.1.1 Ziele

- Motivation durch "Learning by doing". Entdeckung neuer Ideen durch Brainstorming-Sessions, Erkennen von Möglichkeiten in der eigenen Umgebung und kritische Diskussionen über Umsetzungsmöglichkeiten, Wissensaneignung über Märkte und Bedarfe, etc.
- Kenntnisse über Möglichkeiten einen eigenen Arbeitsplatz zu schaffen, ein Projekt zu entwickeln oder Wege Geld zu verdienen, z.B. durch Hobbies.
- Entdeckung der eigenen Stärken, Kompetenzen und Fähigkeiten.
- Realistische Zielsetzungen und Entwicklung von Wegen zur Realisierung dieser Ziele.
- Soweit genügend Zeit zur Verfügung steht: Erkundung der Nachbarschaft und Zusammenkunft mit positiv denkenden, erfolgreichen lokalen Unternehmern. Dies kann immer einen motivierenden Effekt haben und insbesondere in ländlichen Regionen eine große Wirkung auf die Motivation junger Menschen (Teenager) haben, die nach Möglichkeiten innerhalb ihrer eigenen Gemeinde Ausschau halten.
- Einblick in die Geschäftswelt und die Arbeit von Non-Profit-Projekten bekommen.
- Basisansatz: Lernen Sie jedem Teilnehmer im Bereich seiner oder ihrer eigenen Stärken kennen!

3.1.2 Methoden

- Brainstorming
- Exkursionen
- Spiele (Handelsspiele und andere motivierende Spiele)

- Peergruppenbildung
- Gruppenarbeit
- Einzelarbeit
- Learning by Doing in Kleingruppen
- Participatory-Video-Methoden
- Freiwillige Gastvorträge
- Präsentationstechniken

3.1.3 Arbeitsprogramm (Beispiel)

Dieses Programm sollte nach Möglichkeit in Schulen stattfinden. Die Teilnehmer essen und schlafen in der Schule. Der Trainer ist die ganze Zeit dabei und begleitet die Teams bei der Arbeit

Zeit	Freitag	Samstag	Sonntag
09:00 – 10:00		Frühstück. Morgenspaziergang oder Sportaktivität.	Frühstück. Morgenspaziergang oder Sportaktivität.
10:00 – 11:00		Vortrag: Arbeits-/Business-Ziele, persönliche Ziele. Gruppendiskussion.	Abschlussvorbereitung und Übung.
11:00 – 12:00		Teamarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Strategische Planung und Zielsetzung • Marktanalyse, Material- und Informationssuche, Kontakt zu realen Geschäftsleuten suchen, falls möglich. 	Abschlussvorbereitung und Übung.
12:00 – 13:00		Mittagessen. Besuch eines lokalen Unternehmers (optional)	Mittagessen – kurzer Spaziergang oder Sport.
13:00 – 14:00	Ankunft und Ankommen.	Wie entwickelt man einen Marketingplan – praktische Arbeit, Broschüre, Visitenkarte,	Auswertung und Diskussion in der Gesamtgruppe. Neue

		Homepage (Facebook), PR, etc.	Ziele und neue Erkenntnisse?
14:00 – 15:00	Anfangsphase - Icebreakers	Die Kunst des Verkaufens und Präsentierens	Die Teams präsentieren die Ergebnisse. Gäste (Eltern, Freunde).
15:00 – 15:15	Kaffeepause	Kaffeepause	Abschluss / Zertifikat wird ausgehändigt
15:15 – 16:00	<ul style="list-style-type: none"> Arbeitsprogramm der nächsten Tage Ideen versus Business-Ideen Warum gründen einige Menschen ihr eigenes Unternehmen? Einstellung, Persönlichkeit. 	Finanzthemen, Steuern, Buchhaltung, etc. Start-up-Kosten, Haushaltsplanung.	
16:00 – 17:00	Pause, kurzer Spaziergang oder Sport	<ul style="list-style-type: none"> Finanzierung Wie kommuniziere ich mit Finanzinstitutionen? (Gast-optional) 	
17:00 – 18:00	<ul style="list-style-type: none"> Chancen und das Erkennen von Möglichkeiten. Teambildung. Suche nach Ideen für die Teamarbeit. 	kurzer Spaziergang – Sport.	
18:00 – 19:00	<ul style="list-style-type: none"> Existenzgründer. Was ist ein Business-Plan? Strategische Planung. Business-Konzept, Forschung und Entwicklung. Einführung in eine 	<ul style="list-style-type: none"> Internet im Geschäftsleben / soziale Medien. Teamarbeit 	

	Businessplan-Vorlage.		
19:00 – 20:00	Pizza?	Pizza?	
20:00 – 21:30	Teamarbeit. Weiterentwicklung von Ideen, Entwurfsvorlagen, erste Entwürfe von Marketingmaterial.	Teamarbeit, Präsentationsübungen. Praktische Arbeit am Businessplan und Marketingmaterialien.	
21:30 – 22:30	Freizeit. „Business-Diskussionen“.	Verkaufs- und Präsentationsspiele. Teamarbeit – Ende offen.	

3.1.4 Submodule

SUBMODUL 1

Zielgruppe: Teenager der Oberstufe aus Sekundarschulen.

FORMALE BILDUNG: spezielles Training für Schüler der Oberstufe aus Sekundarschulen im Rahmen von zusätzlichen Angeboten der Schule.

Dauer: 12-Stunden- Training: 3 Stunden pro Woche. Dauer: 4 Wochen

Ziele:

- Steigerung der Motivation und Kreativität
- Roadmap, von der Idee zur Geschäftsgründung
- Entwicklung eines Business-Plans

Methoden:

- Icebreakers : *Gamestorming*
- Gruppendynamik: *Post-it* tool
- Das Canvas-Modell

Arbeitsprogramm:

- Das Kompetenzprofil eines Unternehmers
- Business-Idee: welche, wie und wo?
- Innovative Arbeitssuche.

- Marketingstrategien. Internetunternehmen
- Bussines-Modell
- Business-Simulator
- Netzwerkarbeit, Teamarbeit.

SUBMODUL 2

Zielgruppe: Arbeitslose Frauen. NON-FORMALE BILDUNG.

Dauer: 12-Stunden-Training: 3 Stunden pro Tag. Dauer: 4 Tage.

Ziele:

- Steigerung der Motivation und Kreativität
- Entdeckung der eigenen Stärken, Kompetenzen und Fähigkeiten
- Erstellung einer "Landkarte", von der Idee bis zur Geschäftsgründung
- Erstellung eines Business-Planes
- Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit

Methoden:

- Icebreakers: Gamestorming
- Gruppendynamik: *Post-it* tool
- Canvas-Modell

Arbeitsprogramm:

- Kompetenzprofil eines Unternehmers. Gender-Fokus.
- Business-Idee: welche, wie und wo?
- Innovative Arbeitssuche.
- Soziale Unternehmen, Internetunternehmen.
- Business-Modell. Zuschüsse der öffentlichen Verwaltung.
- Netzwerkarbeit. Teamarbeit
- Aktive Arbeitssuche. Neue Arbeitsmöglichkeiten.

SUBMODUL 3

Zielgruppe: junge arbeitslose – und Jungunternehmer.

NON-FORMALE BILDUNG.

Dauer: 12-Stunden-Training: 3 Stunden pro Tag. Dauer: 4 Tage

Ziele:

- Steigerung der Motivation und Kreativität
- Entdeckung eigener Stärken, Kompetenzen und Fähigkeiten
- Erstellung einer "Landkarte", von der Idee bis zur Geschäftsgründung
- Entwicklung eines Business-Plans
- Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit

Methoden:

- Icebreakers: Gamestorming
- Gruppendynamik: *Post-it* tool
- Canvas-Modell

Arbeitsprogramm:

- Kompetenzprofil eines Unternehmers
- Business-Idee: welche, wie und wo?
- Innovative Arbeitssuche
- Marketingstrategie, Internetunternehmen
- Business-Modell, Zuschüsse der öffentlichen Verwaltung
- Netzwerkarbeit, Teamarbeit

Während des Projektentwicklungsprozesses haben wir die Learning-by-Doing-Methode mit folgenden Zielen eingesetzt:

- Steigerung der Motivation und Kreativität der Teilnehmer
- Wahrnehmung der eigenen Stärken, Fähigkeiten und Fertigkeiten
- Entwerfen eines strategischen Fahrplans von der Geschäftsidee zum Geschäftsprojekt
- Entwicklung eines Geschäftsplanes
- Verbesserung der Vermittlungsfähigkeit der Teilnehmer

Learning by Doing bedeutet, ein entworfenes Geschäftsprojekt – basierend auf einer Geschäftsidee- zu simulieren. Der Trainer stellt die Vorlagen zur Verfügung, die benötigt werden, um das Geschäftsmodell und den Geschäftsplan vorzubereiten.

Um die Motivation der Teilnehmer zu steigern, werden praktische Beispiele von erfolgreichen Unternehmern eingesetzt und auch von gescheiterten Unternehmern, die einen Neustart gemacht haben.

Unternehmer und Geschäftseigner können ebenfalls zum Workshop eingeladen werden, um von ihren Erfahrungen von der Gründung bis zur aktuellen Situation ihres Unternehmens zu berichten und die Teilnehmer sowohl über die Vorteile und die Herausforderungen, als auch über die Probleme und Lösungswege, die sie in ihrem Unternehmen angewandt haben, zu informieren.

Die Teilnehmer werden gebeten, eine Powerpoint-Präsentation ihres Projektes anzufertigen, um nach Fertigstellung des Anfangsprojektes das Ergebnis zukünftigen Workshop-Teilnehmern präsentieren zu können.

3.2 1-wöchiges Trainingsmodul (Beispiel: Workshop für Trainer)

Dieser Workshop kann am besten als Projektwoche durchgeführt werden und zwar überwiegend in Berufsschulen, wo die Schüler für 5-6 Stunden am Tag Unterricht haben. Auf diese Weise wäre eine sehr intensive und produktive Arbeit möglich. Wenn eine Projektwoche nicht möglich ist, kann das Modul evtl. in ein Fach, wie z.B. Gesellschaftslehre oder Ökonomie integriert und auf mehrere Wochen verteilt werden. Ein einwöchiger Workshop kann auch auf Arbeitslose zugeschnitten werden, für die die Teilnahme von täglich ca. 5-7 Stunden verpflichtend ist (situationsabhängig). Eine andere Form könnte der Abendworkshop mit einem langen "Arbeitssamstag" sein. Schließlich könnte ein einwöchiger Workshop auch für einen **"Train-the-Trainers-Workshop"** geeignet sein, was in dem **nachfolgenden Beispiel (35 Stunden)** erläutert wird. Ein einwöchiger Workshop für andere Zielgruppen muss selbstverständlich entsprechend angepasst werden.

Der Schwerpunkt des Trainings besteht darin, wie das unternehmerische Denken unter den Lernenden/Teilnehmern in formaler und informeller Ausbildung gefördert werden kann. Wir setzen Methoden und Ideen ein, mit dem *Ziel die unternehmerische Denkweise, kreatives Denken und Initiative der Teilnehmer zu stärken*, die als Kompetenzen für Arbeitsplätze im 21. Jahrhundert zunehmend gefragt sind. Auf Grund der anhaltenden Arbeitslosigkeit in den meisten europäischen Ländern, gehören Schlüsselkompetenzen, wie kommunikative Fähigkeiten, Kooperationsfähigkeit, Initiative und kreatives Denken zu den Fähigkeiten, die für junge Leute auf dem Arbeitsmarkt essentiell sind. Es ist nicht nur von Bedeutung, dass sie diese Fähigkeiten trainieren, um ihre Beschäftigungsfähigkeit zu erhöhen, sondern auch um das Selbstvertrauen der jungen Erwachsenen/Erwachsenen zu fördern und ihnen die Möglichkeit zu eröffnen, Kompetenzen und Fähigkeiten zu entdecken, derer sie sich vorher nicht bewusst waren. Des Weiteren können die Lernenden im Laufe eines gut strukturierten

Entrepreneurship-Workshops ihre Denkweise von einer möglicherweise eher fixierten Haltung, in der sie sich als passive Empfänger von Ideen und Aktionen erleben, zu einer flexibleren Haltung verändern und sich selbst als aktive, kreative und einfallsreiche Menschen sehen.

Darüber hinaus besteht die Möglichkeit einige konkrete Entrepreneurship Programme zu überprüfen und auszuprobieren, die in der Arbeit mit Auszubildenden, jungen arbeitslosen Menschen und Menschen mit Migrationshintergrund erfolgreich waren.

Das Training sollte aktiv gestaltet sein und die Teilnehmer sollten einen Entrepreneurship-Training-Workshop für ihre Gruppe/Lernende zu Hause vorbereiten.

3.2.1 Zielgruppen und Methoden

Die Zielgruppen sind Schulen mit Sekundarstufe II, Berufsschulen, Zentren für Lebenslanges Lernen (NGO's) und andere Organisationen, die daran interessiert sind, neue Ansätze für ihre Zielgruppen auszuprobieren. Sie wollen damit zur Entwicklung persönlicher Zielvorstellungen im Hinblick auf mehr Lebensqualität beitragen sowie zum Entdecken und Entwickeln neuer persönlicher Möglichkeiten ermutigen. Unsere Methoden im Workshop konzentrieren sich auf kooperative Lernmethoden und Entrepreneurship orientiertes Training, basierend auf sehr erfolgreichen Modellen und langjähriger Erfahrung.

Die Teilnehmer können Lehrer aus allen Bereichen der Ausbildung/Bildung sein, aus der Sekundarstufe, Weiterbildung und Hochschule, sowohl aus dem (hoch)schulischen, als auch dem beruflichen Bereich. Außerdem können auch Führungskräfte, Schulleiter und andere pädagogische Mitarbeiter, die für Unterricht und Lernen zuständig sind, teilnehmen. Wir haben darüber hinaus das Interesse von Arbeitsagenturen und Jobcentern festgestellt, die nicht direkt Kurse anbieten, sondern mit pädagogischen Institutionen zusammenarbeiten und Methoden und Wege entwickeln, um die Arbeitslosigkeit zu senken. Teilnehmer, die beruflich oder ehrenamtlich mit diesen Zielgruppen (z.B. mit Migranten) arbeiten sind ebenfalls willkommen.

- **Vorbereitung:** Es wird von den Teilnehmern erwartet, dass sie das Kursprogramm und die zur Verfügung gestellten Unterlagen vor ihrer Ankunft lesen.
- **Methodik:** "Learning by Doing" ist unser Leitprinzip. Das bedeutet, dass das Training so organisiert ist, dass die Teilnehmer sowohl in der Gruppenarbeit,

als auch im Plenum aktiv zusammenarbeiten. Die vorgestellten Methoden sollten während des gesamten Kurses eingesetzt werden.

- **Ergebnisse:** Die Teilnehmer werden die notwendigen Fähigkeiten erwerben, um Entrepreneurship Workshops anbieten zu können und werden solch einen Workshop selbst im Laufe des Kurses erfahren haben.
- **Nachbereitung:** Nach der Rückkehr in ihre Heimatstandorte wollen die Teilnehmer den Entrepreneurship Ansatz möglicherweise mit ihren Lernenden/Gruppen ausprobieren und ihre Erfahrungen und Materialien mit anderen Teilnehmern über die sozialen Medien austauschen. Der verantwortliche Trainer (im Train the Trainer Kurs) könnte hierzu ein Feedback abgeben.

3.2.2 Arbeitsprogramm

MONTAG

9.00 – 16.00	Kreative Suche nach interessanten Ideen (Chancen erkennen). Dies bezieht sich normalerweise auf eine bestimmte Geschäftsidee, kann aber auch eine Idee für ein NonProfit-Projekt sein. Am Ende des Tages haben die Teilnehmer kleine Gruppen gebildet und Projektideen formuliert, an denen sie für den Rest der Woche arbeiten.
--------------	--

DIENSTAG

9.00-16.00	Was ist ein Entrepreneurship-Workshop und wie kann er genutzt werden, um Kreativität und Motivation in Bildung und Ausbildung zu verbessern? Zielsetzung im persönlichen und beruflichen Leben. Über strategische Planung, Geschäftsmodelle und Konzepte. Marketinganalysen und Forschungsergebnisse. Produktentwicklung. Praktische Arbeit und Diskussionen.
------------	---

MITTWOCH

9.00-16.00	Praktische Übungen und Motivationsinstrumente. Über das Entwickeln einer Geschäftsidee oder eines Projektes. Wie kann man den Lernansatz auf unsere alltägliche Arbeit in der Erwachsenenbildung übertragen? Praktische Arbeit und Diskussion. Marketingplan und Marketinginstrumente.
------------	--

DONNERSTAG

9.00-16.00	Marketingplan. Finanzplanung und Instrumente. Verkaufsideen. Üben von praktischen öffentlichen Präsentationen. Feedback. Wie kann man den Lernansatz auf unsere alltägliche Arbeit in der Erwachsenenbildung übertragen? Praktische Arbeit mit Marketinginstrumenten. Finanzthemen.
------------	---

FREITAG

9.00-16.00	Finanzthemen. Verkaufstechniken. Praktische Arbeit in den Gruppen. Präsentationen der Ergebnisse, die die Teilnehmer während der Woche erarbeitet haben. Abschlussdiskussion über den Entrepreneurship-Workshop im Hinblick auf seine Funktion als Motivationsinstrument. Wie kann man die neuen Ideen und Methoden an seinem Heimatstandort umsetzen? Wie können wir den Lernansatz auf unsere alltägliche Arbeit übertragen?
Ca. 16.00	Abschlussveranstaltung

3.3. 3-wöchiges Trainingsmodul

3,5 - 4 Stunden pro Tag und ein langer Samstag mit praktischen Übungen unter Anleitung des Trainers (optional)

3.3.1 Ziele

- Motivation durch “Learning by doing”. Entwicklung neuer Ideen durch Brainstorming-Sessions, Entdeckung von Möglichkeiten in der eigenen Umgebung mit kritischer Diskussion bezüglich der Umsetzung, Diskussion und Kenntnisse über Märkte und Bedarfe, etc
- Entdeckung eigener Stärken, Kompetenzen und Fähigkeiten
- Interkulturelle Kompetenzen wahrzunehmen deutlich werden lassen
- Einblick in die Geschäftswelt und die Arbeit von Non-Profit-Projekten bekommen
- Ausprobieren und reflektieren eigener Ideen und Interessen
- Realistische Zielsetzungen und Wege der Zielerreichung entwickeln
- Möglichkeiten herausfinden, wie man selbst Wege entwickeln kann, um Geld zu verdienen und Arbeitslosigkeit bekämpft
- Aufbau und Stärkung des Selbstbewußtseins
- **Lerne jeden Teilnehmer im Bereich seiner oder ihrer eigenen Stärken kennen!**

3.3.2 Methoden

- Icebreakers – Vertrauensaufbau in der Gruppe
- Interkulturelle Übungen
- Brainstorming
- Peergruppenbildung
- Gruppenarbeit
- Einzelarbeit
- Learning by Doing in Kleingruppen
- **Exkursionen**
- Spiele
- Participatory-Video- Methoden
- Präsentationstechniken
- Diskussionen mit Arbeitgebern
- Betriebsbesichtigung eines interessanten Unternehmens
- Grundlagen für die Verfassung eines erfolgversprechenden Lebenslaufes

3.3.3 Arbeitsprogramm

Woche 1	Montag	Dienstag	Mittwoch
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Eröffnung. Ice breaking-Aktivitäten. • Wozu dieser Workshop? Persönliche Einstellungen • Diskussionen • Vorstellung der Teilnehmer, Hintergrund, PC-Kenntnisse und Erwartungen • Facebook-Gruppe installieren • Persönliches Kennenlernen 	<ul style="list-style-type: none"> • Vorlagen und verschiedene Arbeitsmittel (auf USB-Stick oder per Download von der Projekt-Homepage) • Positive, aber auch kritische Diskussion über die verschiedenen Business-Ideen, die in der Gruppe entwickelt wurden • Weiterentwicklung • Auswahl der besten Business-Ideen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele, Vorgaben und Aktionsplanung • Persönliche und geschäftliche Ziele entwickeln (praktische Arbeit). • Konzepte der einzelnen Teams (oder Individuen). Abschlussdiskussion. • Vortrag: über Unternehmer • Die letzten 30 Minuten: Teamarbeit
10:00 – 10:15	Kaffeepause	Kaffeepause	Kaffeepause
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> • Ideen versus Business-Ideen • Brainstorming • Learning by doing 	Teambildung (3-5 Teilnehmer)	Vortrag: Strategische Planung. Business-Modelle.
11:15 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> • Über Möglichkeiten, Bedarfe. • Ideensuche in der Gruppe 	Hausaufgabe (immer auf freiwilliger Basis)	<ul style="list-style-type: none"> • Vortrag: Forschung und Entwicklung • Abschlussdiskussion–Hausarbeit

Woche 1	Donnerstag	Freitag
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Was ist ein Business-Plan? • Einführung in die Powerpoint-Businessplan-Vorlage • Kurzer Spaziergang draußen –falls möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele und strategische Planung (kontinuierlich) • Werbungs-materialien (ausarbeiten) • Name des Geschäftes Elevator pitch - Übung
10:00 – 10:15	Kaffeepause	Kaffeepause
10:15 – 11:15	Kurze Einführung in: Word, Excel, Power point und Publisher	Teamarbeit Business-Plan in Word und Excel
11:15 – 12:00	Handelsspiel	Übung: öffentliches Auftreten und Reden

Woche 2	Montag	Dienstag	Mittwoch
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Auffrischung • Marketing • Analyse von Marktsegmenten • Marktanalyse, Materialsuche • Online-Befragung, Einführung • Erste Kontakte mit dem Geschäftsumfeld 	<ul style="list-style-type: none"> • Gast: Unternehmer aus der örtlichen Umgebung • Gast: Bildungsalternativen für die örtliche Umgebung. • Über Lebensläufe 	Gast: Finanzthemen, Start-up-Kosten, Buchhaltung, Steuern Bilanz, Rechtsform, Urheberrecht, etc.
10:00 – 10:15	Kaffeepause	Kaffeepause	Kaffeepause
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> • Zielgruppen • Der typische Kunde • Wettbewerbs-Analyse • Wettbewerbsvorteile • Teamarbeit: Logo, Pressemitteilung 	Betriebsbesichtigungen	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung: Excel • Finanzmodell • Finanzplanung • Kooperation mit Geldinstituten (Banken, etc.). • Finanzierung / Zuschüsse für Unternehmensgründer
11:15 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> • Teamarbeit bei der Online-Befragung • Gegenseitige Unterstützung 	Betriebsbesichtigungen	Diskussionen und praktische Arbeit über/an Finanzthemen

Woche 2	Donnerstag	Freitag
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> • Auffrischung • Vortrag: der Business-Plan. • Organisation und Management Praktische Arbeit am Business-Plan und Werbung (Teamarbeit)	<ul style="list-style-type: none"> • Der Marketingplan als zentraler Bestandteil des Business-Planes • SWOT und PEST-Analyse

10:00 – 10:15	Kaffepause	Kaffepause
10:15 – 11:15	<ul style="list-style-type: none"> Praktische Arbeit am Business-Plan und Werbung (Teamarbeit) Kurzer Spaziergang	<ul style="list-style-type: none"> Werbung / Anzeigenplanung. Pressemitteilung (lokale Medien, wenn möglich) Werbedesign Business-Diskussionen
11:15 – 12:00	<ul style="list-style-type: none"> Marketing-Plan Business-Diskussionen 	<ul style="list-style-type: none"> Eine Homepage entwickeln Gegenseitige Unterstützung

Woche 3	Montag	Dienstag	Mittwoch
08:30 – 10:00	<ul style="list-style-type: none"> Verkaufs- und Verhandlungsmethoden Präsentationsmethoden 	Interpretation der Ergebnisse der Marketing-Umfrage	<ul style="list-style-type: none"> Auswirkungen neuer Trends im Geschäftsumfeld - Internet, Soziale Medien, etc. Diskussionen
10:00 – 10:15	Kaffeepause	Kaffeepause	Kaffeepause
10:15 – 11:15	Verkaufs- und Verhandlungsspiele	Arbeit am Marketing in Sozialen Medien	Teamarbeit
11:15 – 12:00	Praktische Übungen und Projektarbeit im Bereich der Verkaufs- und Präsentationstechniken	Arbeit an einer Broschüre, Internetseiten (Homepage), etc.	Fertigstellung der Werbungs-materialien, Pressemitteilung, etc.

Woche 3	Donnerstag	Freitag
08:30 – 10:00	Verkaufsgespräche für e-mail und Soziale Medien Vorbereitung der Abschlusspräsentation	Abschlussübungen für die Abschlusspräsentation

10:00 – 10:15	Kaffeepause	Kaffeepause
10:15 – 11:15	Vorbereitung der Abschlusspräsentation	Abschlusspräsentation (Gäste)
11:15 – 12:00	Vorbereitung der Abschlusspräsentation	Abschlusspräsentation (Gäste)