



***Подкрепа за културното и творческо
предприемаческо мислене на младите хора***

Номер на договора: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

**Интелектуален резултат 2
Персонализирана рамка за обучение**



Подкрепата на Европейската комисия за изготвянето на настоящата публикация не представлява одобрение на съдържанието, което отразява гледните точки само на авторите и не може да се търси отговорност от Комисията за всяка употреба, която може да бъде използвана за информацията, съдържаща се в нея.

Програма Еразъм+, Ключова дейност 2: Стратегически партньорства

Номер на договора: 2020-1-SE02-KA227-YOU-003099

Описание на документа:	
Вид на дейността	Интелектуален резултат 2 „Персонализирана рамка за обучение“
Вид на документа	Краен продукт
Дата	22.12.2021
Ниво на разпространение:	Външно
Статус	Финален

Authors and Collaborators	
SWEDEN	
Folkuniversitetet Uppsala – Coordinator <i>Tommy Tornberg, Anna Petersson</i>	 Folkuniversitetet
UNITED KINGDOM	
Rinova Limited <i>Michele De Vito, Trevor Burgess</i>	 RINOVA innovate, create & regenerate
BULGARIA	
Center for Education Research and Innovation /CERI/ <i>Yanislav Zhelev, Atanas Luizov, Mariya Monova-Zheleva</i>	
Institute for Training of Personnel in International Organizations /ITPIO/ <i>Stilian Stanimirov</i>	
GREECE	
DIMITRA EDUCATION AND CONSULTING <i>Athena Papandreou</i>	
SPAIN	
Instituto para el Fomento del Desarrollo y la Formación /INFODEF/ <i>Marina Abril</i>	

Съдържание

Introduction.....	Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί σελιδοδείκτης.
Target Groups.....	Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί σελιδοδείκτης.
Methodology.....	Σφάλμα! Δεν έχει οριστεί σελιδοδείκτης.
iCREATE Learning Pathway.....	6
iCREATE Learning Outcomes.....	7

Въведение

iCREATE е проект, финансиран от Еразъм+, с партньори от пет европейски държави, който има за цел да предложи на младите хора персонализирана рамка за обучение за ускоряване на предприемачеството в културните и творческите индустрии (КТИ), свързани с културното наследство.

Проектът има за цел да разработи и предостави интегриран пакет за ускоряване на културното предприемачество, който да генерира предприемаческо креативно мислене за устойчиво управление на културното наследство и стартиране на бизнес. Това ще се основава на техния анализ на нуждите от обучение и ще включва инструменти, които ги подкрепят от създаването на бизнес идеята им и стойностното им предложение до стартирането на бизнеса и първите стъпки към устойчивост.

Имайки предвид тази визия, един от подходите на iCREATE е да консолидира персонализирана рамка за обучение като гъвкава учебна пътека, която предоставя индивидуализирано обучение за млади хора, които се стремят да станат предприемачи и които искат да започнат свой собствен бизнес в културната област, с фокус върху културното наследство.

Основните цели на тази гъвкава учебна пътека са:

1. Разработване на общ концептуален подход, който би могъл да подпомогне развитието на предприемаческата компетентност на младите хора в областта на културата на европейско ниво;
2. Създаване на мост между светова на образованието и на работата;
3. Да се приема за референция от бъдещи проекти и инициативи, които целят насърчаване на предприемаческото обучение на младите хора в културния сектор;
4. Да опише стъпките, които амбициозните предприемачи в културния и творческия сектор трябва да следват в своя курс на обучение, за да се уверят, че обучението е ефективно.

В резултат на това този продукт се формира от:

- персонализираната рамка за обучение и нейните различни модули и резултати от обучението, базирани на резултатите от предишния транснационален анализ на проучването в IO1, и
- ключовите области на знания, умения и социални компетенции на всеки един от тези модули, от които младите хора се нуждаят, за да започнат собствен бизнес в областта на културата, с акцент върху културното наследство.

В този документ ние консолидираме резултатите от един сложен процес. Транснационалният анализ на проучването в IO1 индивидуализира основните области, представляващи пропуските в предприемаческите компетенции за млади хора, желаещи да започнат собствен бизнес в културния и творческия сектор, които ние, партньорите, прегледахме и събрахме в гъвкава учебна пътека.

Окончателната рамка се състои от набор от резултати от обучението, обобщени в модули и описани от критериите за знания, умения и социални компетенции, за да се улесни привеждането в съответствие с ЕКР и сравнителния анализ в различните страни.

Целева група

Персонализираната рамка за обучение на iCREATE е насочена към млади хора на възраст от 16 до 29 години, които се стремят да станат предприемачи и които искат да започнат свой собствен бизнес в областта на културата, с фокус върху културното наследство. Целевата група може да включва млади хора в средно, след средно или висше образование, безработни или работещи, или в ранните етапи на стартиране на бизнес.

Методология

След приключването на IO1, на партньорите беше представена методология в две стъпки под формата на работен план.

Като първа стъпка, на партньорите бяха разпределени трите първоначални области, които бяха определени в IO1 и неговите резултати от обучението, и им беше възложено да ги опишат чрез критерии за знания, умения и социална компетентност съгласно Европейската рамка за предприемачески умения и стандартите на ЕКР. Всяка организация работи с рецензиращ партньор при разработването на своите резултати от обучението, за да улесни процеса на формирането на оценка на тяхната работа.

В следващата стъпка цялото партньорство прегледа резултатите и създаде окончателната гъвкава пътека за обучение, показана на страница на страница 6. Пътеката се състои от два етапа:

1. Чувство за инициативност и предприемаческо мислене
2. Стартиране и управление на бизнеса

Обучаемите в iCREATE ще могат да предприемат упражнение за Анализ на нуждите от обучение, преди да започнат онлайн курса. Това ще им позволи да идентифицират кои модули за обучение са подходящи за техните специфични нужди или дали трябва да извървят целия път на обучение.

Пътека за обучение на iCREATE



Пътека за обучение на iCREATE

1. Чувство за инициативност и предприемчивост

Резултати от обучението

		Знания	Умения	Социални компетенции
1.1	Проактивно търсене на възможности за създаване на стойност, включително при необходимост.	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира културни тенденции и целеви групи</p> <p>анализира културните тенденции и целевите групи във връзка с нуждите на неговия/нейния бизнес</p> <p>анализира емпирични данни с цел създаване на стойност, разбирайки времевата променливост на възможностите</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>се ангажира непрекъснато с актьори и да участва в културен и творчески контекст, изграждайки реципрочна мрежа, която включва както професионалисти, така и целеви групи</p> <p>се възползва от възможностите, когато те възникнат в неговия/нейния секторен сегмент</p> <p>да установя връзки със своите целеви групи и да провежда редовно проучвания</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>оценява емпирични данни от целевите си групи</p> <p>развива и генерира чувство на интерес както в целевите групи, така и в други професионалисти в своя сегмент</p> <p>дава приоритет на отговора на данните пред собствените си идеалистични амбиции</p>

1.2	<p>Предефиниране на описанието на предизвикателство по начин, който го превръща в алтернативни възможности.</p>	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира предизвикателствата, не като заплахи или пречки за бизнеса си, а като индикации за пътища към възможности и създаване на стойност</p> <p>описва как тази стойност може да бъде създадена по начин, който ангажира заинтересованите страни</p> <p>конвертира ги в призив за действие</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>се ангажира с предизвикателствата, като събирате нова информация и данни</p> <p>се адаптира към новата информация и данни и да предоставя нови решения и/или оферти на целевите си групи</p> <p>предлага положителни решения на възникналите проблеми</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>оценява пречките като основен източник на информация за по-нататъшно развитие на бизнеса си</p> <p>интегрира предизвикателствата като част от своята бизнес философия</p> <p>проактивно търси решения на идентифицираните проблеми</p>
1.3	<p>Установете коя потребителска група и кои нужди ще бъдат обслужвани чрез създаване на стойност</p>	<p>Обучаемият познава:</p> <p>основни принципи за груповото профилиране и връзката му със създаването на стойност</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>очертае профил на целева потребителска група спрямо широката аудитория</p> <p>дефинира за определена целева група набор от специфични нужди</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>интегрира профил на потребителски групи, за да се работи чрез създаване на стойност</p> <p>интегрира набори от специфични потребителски нужди, които трябва да бъдат приведени в</p>

		<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира ключови аспекти и подходящи методи за справяне с нуждите на групата за пазарно ориентирана цел</p> <p>да комуникира ефективно с идентифицираните потребителски групи, за да отговори на техните нужди</p>	<p>приспособява своите комуникации по начини, които ангажират и мотивират различни потребителски групи</p>	<p>съответствие със стратегия за създаване на стойност</p> <p>се ангажира с потребителски групи, за да разбере техните нужди</p>
1.4	<p>Идентифициране на лични, социални и професионални възможности за създаване на стойност чрез стартиране на нови начинания</p>	<p>Обучаемият познава:</p> <p>как различните контексти взаимодействат на лично, социално и организационно ниво за създаване на стойност</p> <p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира основните фактори, които трябва да се вземат предвид за откриване на възможности в съществуващите организации или да бъдат разгледани чрез създаване на нови предприятия</p> <p>идентифицира подходящи мрежи, лични, социални и професионални, за да могат да предложат</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>анализира собствения си личен контекст в търсене на възможности за създаване на стойност</p> <p>проучи организационния контекст за възможност, като сравнява опциите на съществуващите организации и създават нова организация</p> <p>изгражда лични, социални и професионални връзки, за да създават възможности, които създават стойност</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>се ангажира с възможности за създаване на стойност в личен, социален или професионален контекст</p> <p>интегрира организационни контексти, подходящи за определени възможности за създаване на стойност</p> <p>насърчаване на социални и професионални мрежи за създаване на стойност</p>

		възможности за създаване на стойност		
1.5	Самостоятелно инициране на дейности за създаване на стойност	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира инициативи за създаване на стойност, които отговарят на конкретни възможности</p> <p>обясни необходимостта от поемане на инициатива в конкретна ситуация</p> <p>прави разлика между поемане на инициатива и превишаване на границите</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>оценява възможностите, които биха могли да доведат до инициативи</p> <p>създаде график на времевата линия за действие</p> <p>приоритизира действията, за да се установят крайните срокове</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>участва в инициативи за създаване на стойност</p> <p>действа за реализиране на инициативи</p> <p>спазва сроковете</p>
1.6	Активно проучване на различни източници на информация при критична оценка на рисковете от начинание за създаване на стойност в областта, в която работите.	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>дефинира и избира структурирани начини за оценка на рисковете и осигуряване на качеството</p> <p>събира и измерва данни за оценка на риска</p> <p>да предложи мерки за намаляване на риска въз основа на събраната информация</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>изпълнява задачи за оценка на напредъка и рисковете</p> <p>анализира информацията</p> <p>взема решения в несигурни ситуации</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>е ориентиран към детайлите</p> <p>действа пропорционално по отношение на различните нива на риск</p> <p>е устойчив и уверен</p>

2. Стартиране и управление на бизнеса

Резултати от обучението

		Знания	Умения	Социални компетенции
2.1	Интерпретиране на отчети за приходите и разходите и баланси.	<p>Обучаемият познава:</p> <p>финансови понятия и рисковے финансово счетоводни методи елементи от отчета за приходите и разходите и баланса методи, използвани за четене и анализ на отчети за приходите и разходите и баланси</p> <p>Обучаемият знае как да:</p> <p>признава целта и описва използването на отчетите за приходите и балансите</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>прилага различни аналитични методи към отчетите за приходите и разходите и балансите</p> <p>разбират, съобщават и оценяват отчетите за приходите и разходите и балансите</p> <p>илюстрират използването на отчети за доходите и баланси при контролиране на паричния поток</p> <p>очертават целта на финансовите отчети във връзка с разбирането на</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>търси информация и съвет, за да се занимава с финансова дейност</p> <p>създава навици за бюджетиране и приоритизиране</p> <p>постига дългосрочен фокус за бъдещето, отразяващ обмислянето на действията и отговорностите за финансова устойчивост, както и чувствителността към риска</p> <p>подхожда към различни видове финансови</p>

			организационната ефективност, процеса на оценка и вземането на решения	доставчици и се ангажира с финансови решения
2.2	Преценка на процеса на паричния поток на дейност, създаваща стойност	<p>Обучаемият познава:</p> <p>финансовите понятия и рисковете, свързани с паричния поток на дейността, създаваща стойност</p> <p>преки и косвени методи за отчет на паричните потоци</p> <p>Обучаемият знае как да:</p> <p>разпознава и описва важността на паричните потоци и класификацията на паричните потоци</p> <p>описва елементите на паричния поток</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>разбира отчитането на паричния поток</p> <p>изчислява нуждите от парични потоци за дейност, създаваща стойност</p> <p>изготвя отчет за паричния поток</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>проактивно търси информация и съвети, за да информира за финансовите планове</p> <p>създава навици за бюджетиране и определяне на приоритети, като се има предвид финансовата среда и рисковете</p> <p>взема бизнес и инвестиционни решения с по-дълбок поглед върху здравето на бизнеса</p>
2.3	Идентифициране на публични и частни източници на финансиране за дейност, създаваща стойност (напр.	<p>Обучаемият познава:</p> <p>публичните и частни източници на финансиране</p>	<p>Обучаемият може да:</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>е в течение за съответните източници на финансиране</p>

	награди, групово финансиране и акции)	<p>Учещият знае как да:</p> <p>събира информация за публични и частни източници на финансиране</p> <p>определя публични и частни източници на финансиране за дейност, създаваща стойност</p> <p>сравнява публичните и частните източници на финансиране за дейност, създаваща стойност</p> <p>дава примери за публични и частни източници на финансиране за дейност, създаваща стойност</p>	<p>проучва и анализира публични и частни източници на финансиране</p> <p>избере кои публични и частни източници на финансиране са подходящи за дейност, създаваща стойност</p> <p>оценява подробно как избраните публични и частни източници на финансиране съответстват на дейност, създаваща стойност</p>	<p>проактивно търси и проучва източници на финансиране</p> <p>оценява съответствието на източниците на финансиране с целите и задачите на тяхното бизнес начинание</p>
2.4	Основните счетоводни и данъчни задължения, които трябва да изпълняваме, за да отговорим на данъчните изисквания за стопанската дейност	<p>Обучаемият познава:</p> <p>данъчните изисквания за бизнес дейностите в своята страна и къде може да получи професионален съвет</p> <p>Обучаемият знае как да:</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>анализира данъчните изисквания за бизнес дейностите (дейности, създаващи стойност)</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>keeps themselves informed of tax and accountancy obligations</p> <p>seeks professional advice when needed</p>

		<p>сравнява данъчните изисквания за стопанските дейности с техните счетоводни и данъчни задължения</p> <p>идентифицира основните счетоводни и данъчни задължения на предприятието си</p>	<p>описва основните счетоводни и данъчни задължения за своето бизнес начинание</p> <p>оценява как бизнесът му/й отговаря на основните счетоводни и данъчни задължения</p>	<p>acts to comply with the regulations</p>
2.5	<p>Справяне с предизвикателства, решаване на проблеми използване на възможностите за създаване на стойност</p>	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>идентифицира предизвикателства и възможности</p> <p>определя как да се преодолеят предизвикателствата</p> <p>идентифицира нови идеи, подходи, инструменти и действия в отговор на предизвикателствата</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>приема предизвикателство</p> <p>действа и работи за преодоляване на предизвикателствата и идентифицира нови възможности от тях</p> <p>намира решения на проблемите</p> <p>справя се с предизвикателни ситуации бързо и гъвкаво</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>е проактивен и гъвкав</p> <p>използва подход за решаване на проблеми и работи при стрес</p> <p>е положителен, оптимистичен и уверен</p>
2.6	<p>Поемане на индивидуална и групова отговорност в дейности за създаване на стойност</p>	<p>Обучаемият знае как да:</p> <p>установи предимствата при споделяне на отговорност в рамките на група</p>	<p>Обучаемият може да:</p> <p>разпределя отговорностите между членовете на групата</p>	<p>Обучаемият:</p> <p>се адаптира към новата груповата среда</p>

		<p>установи предимствата при поемането на индивидуална отговорност</p> <p>описва събития, при които поемането на отговорност е довело до дейност, създаваща стойност</p> <p>опише как отговорността на всеки човек ще повлияе върху дейността по създаване на стойност</p>	<p>обясни избора на разпределение на отговорността</p> <p>преразпредели отговорността между членовете на групата, ако е необходимо</p>	<p>оценява приноса на всеки</p> <p>действа самостоятелно, когато е необходимо</p>
--	--	--	--	---