



PRIDOBIVANJE  
TEMELJNIH IN POKLICNIH

**KOMPETENC**

2018–2022

CENTER ZA PRIDOBIVANJE  
KOMPETENC **ZASAVJE**

**Projekt: CENTER ZA PRIDOBIVANJE KOMPETENC ZASAVJE 2018–2022**

**Program: Neformalni izobraževalni programi za odrasle (NIPO)**

**Ime programa: Uporabno podjetniško znanje za začetnike**

**Trajanje programa: 40 pedagoških ur, obvezna 80-odstotna prisotnost**

**Ciljna skupina:** so odrasli (zaposleni in brezposelni), ki so manj usposobljeni, nižje izobraženi (vključno z ISCED 3 – nižje in srednje poklicno izobraževanje), s poudarkom na starejših od 45 let, razen oseb, ki imajo status upokojenca, dijaka ali študenta, ki želijo stopiti na samostojno podjetniško.

**Cilji programa:** Spoznati samega sebe in kako ljudje delujejo. Seznaniti svojo poslovno idejo in kako nadaljevati, ko pride do neuspeha. Spoznati in razviti svojo podjetniško idejo. Spoznati osnove marketinga in komunikacije s potencialnimi partnerji. Obnovitev in utrditev spretnosti javnega nastopanja.

**Vsebina programa:**

#### **UVOD**

Kako razmišljamo; kako deluje um; zakaj nekateri najdejo rešitve, drugi probleme; zakaj ne maramo sprememb; kako "pretentamo svoj um", da se usmerja tja, kot želimo; zakaj je tako pomembno "razmišljati pozitivno".

#### **SPOZNAJ SEBE**

Kako sestaviti svoj ikigaj – torej nekakšno poslanstvo, v katerem smo lahko najmočnejši.

Kaj so moji talenti, v čem sem res dober, ali ljudje to potrebujejo, ali so za to pripravljeni plačati, kje lahko sedaj to kreiram v trenutni situaciji, kjer sem.

#### **OMEJUJOČA PREPRIČANJA**

Vsak narod ima svoje splošne značilnosti razmišljanja, prepričanj. Katera so slovenska, katera nas omejujejo in kako jih spremenimo. Le nekaj njih: "Kaj bodo pa ljudje rekli", "ah to se ne izplača", "itak ni denarja" ...

Katera so moja omejujoča prepričanja in kako jih spremenim.

#### **RAZLIČNI TIPI OSEBNOSTI**



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA IZOBRAŽEVANJE,  
ZNANOST IN ŠPORT



ZASAVSKA  
LJUDSKA  
UNIVERZA



EVROPSKA UNIJA  
EVROPSKI  
SOCIALNI SKLAD  
NALOŽBA V VAŠO PRIHODNOST



Stalno smo v interakciji z ljudmi. Zakaj se z nekaterimi enostavno razumemo, z drugimi se pa zapletamo ob vsaki malenkosti. Če poznaš različne tipe osebnosti, kako delujejo, kako razmišljajo, lažje sobivamo, soustvarjamo.

Kater tip osebnosti sem jaz.

### **MALO ZA SPROSTITEV**

Posel ne sme biti samo trdo delo. Najuspešnejše zgodbe so rezultat trdega dela in zabave. Pogledali si bomo nekaj primerov, kako lahko opravila naredimo bolj zabavna. Kako se v poslovnem svetu lahko bolj zabavamo.

### **NE OBUPAJ**

Neuspehi in padci, zakaj jih Slovenci težko sprejemamo. Kako je drugje po svetu. Kaj storiti, ko doživiš neuspeh. Kako se z njim soočati. Kaj storiti, če kolega doživi neuspeh ...

### **POSLOVNE IDEJE V PRAKSO**

Kaj je vaša poslovna ideja? Ste si kdaj želeli delati nekaj ... Pa niste imel poguma, priložnosti? Zdaj dajte to na plano. Pogledali si bomo praktičen postopek, kako lahko iz hobija ali samo iz neke ideje začnemo svojo podjetniško pot: osnove pravnih podlag, na koga se obrniti, na kaj je treba paziti, kako sestaviti okvirni poslovni načrt, kako sestaviti ekipo, katera podporna okolja obstajajo, ki vam lahko nudijo začetno pomoč ...

### **OSNOVE MARKETINGA**

Kako svojo idejo, sebe pokazati svetu? Temelji brandinga. Psihologija marketinga in prodaje. Statistika, ki nas vodi, kam usmerjamo pozornost.

Našli bomo Silver bullets, sestavili zgodbo, določili vizijo, vrednote, ciljno publiko.

### **KOMUNIKACIJA**

Komunikacija s strankami, poslovnimi partnerji, z bodočimi kupci. Kako komunicirati, da na mehak način predaš svoje sporočilo dalje. Konkretni napotki, kaj storiti ob jeznih strankah, kako ob zavrnitvah, kako v času prodaje.

### **PREDSTAVITEV**

Predstavitve vsakega udeleženca – kaj se je naučil, kaj je spoznal o sebi. S tem treniramo tudi javno nastopanje.

#### **Kompetence:**

Udeleženci poznajo samega sebe in značilnosti ljudi ter tipe osebnosti, ki jih poznamo. Razumejo in poznajo svojo poslovno idejo, jo znajo razviti in uspešno promovirati. Poznajo pomen in način komuniciranja s potencialnimi partnerji. Poznajo pravila javnega nastopanja in jih v praksi tudi uporabljajo.

#### **Organizacija izobraževanja:**



Program bo potekal v prostorih ZLU, 1-krat tedensko po največ 4 pedagoške ure predvidoma v popoldanskem času oz. v dopoldanskem času. Za dokončanje programa je potrebna 80-odstotna prisotnost.

**Število udeležencev v skupini:** 13–15.

**Listina:** udeleženci, ki bodo izobraževalni program uspešno končali, bodo prejeli potrdilo o usposabljanju in prilogo s popisom kompetenc po programu.

**Začetek usposabljanja:** po zapolnitvi skupine

Dejavnosti projekta Center za pridobivanje kompetenc Zasavje 2018–2022 **sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada, zato so programi za podjetja in udeležence BREZPLAČNI.**