LEADERS 4FUTURE

T3.2. MATERIJAL ZA OBUKU

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autora i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili EACEA-e. Ni Evropska unija ni organ koji dodjeljuje grant ne mogu se smatrati odgovornim za njih.

Odricanje odgovornosti

Informacije, dokumentacija i brojke u ovom dokumentu napisao je konzorcij projekta LEADERS4FUTURE u okviru sporazuma o dodjeli bespovratnih sredstava EK X i ne odražavaju nužno stavove Evropske komisije. Evropska komisija nije odgovorna za bilo kakvu upotrebu informacija sadržanih u ovom dokumentu.

Ovaj dokument sadrži originalni neobjavljeni rad, osim ako nije drugačije naznačeno. Priznavanje prethodno objavljenog materijala i rada drugih izvršeno je odgovarajućim citiranjem, navođenjem izvora ili oboje. Reprodukcija je dozvoljena pod uslovom da se navede izvor.

Svako širenje rezultata odražava isključivo stav autora, a Evropska komisija nije odgovorna za bilo kakvu upotrebu informacija koje sadrži. Isključivu odgovornost za sadržaj ove publikacije snose autori.

Poruka o autorskim pravima (samo za javne izvještaje)

Ovaj izvještaj, ako nije povjerljiv, licenciran je pod međunarodnom licencom Creative Commons Attribution 4.0 (CC BY 4.0); kopija je dostupna ovdje: https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/ .

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Broj projekta:	101185858
Akronim projekta:	Leaders for Future
Naziv projekta:	Izgradnja kapaciteta za omladinske organizacije koje promovišu žensko preduzetništvo i startupove

Naslov isporuke:	Materijal za obuku
Broj isporuke:	D3.2
Radni paket:	WP3: Obuka trenera - Kombinirani kurs i studijska posjeta za omladinske radnike u Norveškoj
Zadatak:	T3.2: Razvoj materijala za obuku za omladinske radnike (teorija) i mlade žene (praktični materijal)
Tip:	Izvještaj, DEC
Nivo diseminacije:	PU
Verzija:	1
Datum dospijeća:	M10
Ključne riječi:	Materijali za obuku, omladinski radnik, mentorstvo, entrecomp
Sažetak:	Ovaj kurs oprema omladinske radnike alatima za mentoriranje mladih žena poduzetnica. Obuhvata koučing (emocionalna inteligencija, rodna dinamika) i tehničke poslovne vještine (finansijska pismenost, marketing), strukturirane oko EntreComp okvira.
Jezik:	Bosanac
Glavni korisnik:	INTERA
Autori:	INTERA s doprinosom partnera
Saradnici:	OpenEurope, Yyouth, ReadLab, Step+, INTERA, PRIMA i ALBACADEMY
Datum izdanja:	19.12.2025.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Dostavnica

	Partner	Odgovoran	Datum
Razvoj kursa	Svi partneri	INTERA	15.11.2025.
Revizija i povratne informacije	Svi partneri – međusobno ocjenjivanje	ReadLab	30.11.2025.
Fino podešena verzija	Svi partneri	INTERA	10.12.2025.
Konačno odobreno od strane	Ana Isabel Herranz Zentarski	OpenEurope	18.12.2025.

Urednici: Associació de Programes Educatius 'OpenEurope',
Saradnici: YYouth, ReadLab, STEP+, INTERA, Prima i Albacademy.

© EVROPSKA UNIJA, 2025
Podrška Evropske komisije za izradu ove publikacije ne predstavlja odobravanje sadržaja, koji odražava samo stavove autora.
Komisija ne može biti odgovorna za bilo kakvu upotrebu koja se može izvršiti od informacije sadržane u njemu. u sektoru ugostiteljstva.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

Tabela sadržaja

UVOD – TEORETSKI DIO 9

Dobrodošlica i izjava o viziji 9
Pedagoški pristup 9
Osnovni okviri 10
Rodno osjetljiv dizajn 11
Kako se kretati kroz kurs 12

MODUL 1 - OSNOVE PODRŠKE OMLADINSKOM PODUZETNIŠTVU (KONTEKST I PEDAGOGIJA) 13

Kratak opis modula 13
Ciljevi 13
Ishodi učenja 13
A. Kontekst projekta i izazovi za mlade žene poduzetnice 14
B. Rodno osjetljivi i intersektorski pristupi 20
C. Principi neformalnog i kombinovanog učenja 25
Primjena i praksa 30
Sažetak modula i resursi 32
Samoprocjena / Autoevaluacija 32

MODUL 2 – OSNAŽIVANJE NAČINA RAZMIŠLJANJA: MENTORSTVO I EMOCIONALNA INTELIGENCIJA 35

Kratak opis modula 35
Ciljevi 35
Ishodi učenja 36
A. Zašto trebamo osnažiti ženski način razmišljanja? 36
B. Kako omladinski radnici mogu mentorirati žene? 42
C. Principi neformalnog i kombinovanog učenja 47
Primjena i praksa 53
Sažetak modula i resursi 54
Samoprocjena / Autoevaluacija 55

MODUL 3 - STRATEŠKI ANGAŽMAN: KOMUNIKACIJA I NAVIGACIJA EKOSISTEMOM 58

Kratak opis modula 58
Ciljevi 58
Ishodi učenja 59
A. Efikasna komunikacija za osnaživanje 59
B. Snalaženje u poduzetničkom ekosistemu 64
C. Podizanje svijesti o politici i zagovaranje 67
Primjena i praksa 70
Sažetak modula i resursi 71
Samoprocjena / Autoevaluacija 71

MODUL 4. ENTRECOMP I PODUZETNIČKO ZNANJE ZA TRENERE 73

Kratak opis modula 73
Ciljevi 73
Ishodi učenja 74
A. Detaljan uvid u EntreComp okvir 74
B. Osnovni poduzetnički koncepti (perspektiva trenera) 82
Primjena i praksa 89
Sažetak modula i resursi 91
Samoprocjena / Autoevaluacija 92

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

UVOD PRAKTIČNI DIO **96**

DOBRODOŠLICA I IZJAVA O VIZIJI 96
CILJNA PUBLIKA 96
PEDAGOŠKI PRISTUP 96
OSNOVNI OKVIRI 97
RODNO OSJETLJIV DIZAJN 97
KAKO SE KRETATI KROZ KURS 98

MODUL 1. RAZVIJANJE PODUZETNIČKOG NAČINA RAZMIŠLJANJA I VIZIJE **99**

KRATAK OPIS MODULA 99
CILJEVI UČENJA 99
KLJUČNE KOMPETENCIJE 100
UVOD I INSPIRACIJA 100
OSNOVNI SADRŽAJ: PRAKTIČNI VODIČ KORAK PO KORAK 102
PRIMJENA I VJEŽBANJE VJEŠTINA ("TVOJ RED") 110
SAŽETAK MODULA I POBOLJŠANA PODRŠKA 112
PRAĆENJE NAPRETKA SAMOPROCJENE 114

MODUL 2. UVIDI U TRŽIŠTE I VRIJEDNOSNA PONUDA **117**

KRATAK OPIS MODULA 117
CILJEVI UČENJA 117
KLJUČNE KOMPETENCIJE 118
UVOD I INSPIRACIJA 119
OSNOVNI SADRŽAJ: PRAKTIČNI VODIČ KORAK PO KORAK 120
PRIMJENA I VJEŽBANJE VJEŠTINA ("TVOJ RED") 127
SAŽETAK MODULA I POBOLJŠANA PODRŠKA 129
PRAĆENJE NAPRETKA SAMOPROCJENE 131

MODUL 3 DIGITALNO POSLOVANJE I RAZVOJ BRENDA **133**

KRATAK OPIS MODULA 133
CILJEVI UČENJA 133
KLJUČNE KOMPETENCIJE 133
UVOD I INSPIRACIJA 134
OSNOVNI SADRŽAJ: PRAKTIČNI VODIČ KORAK PO KORAK 135
PRIMJENA I VJEŽBANJE VJEŠTINA ("TVOJ RED") 139
SAŽETAK MODULA I POBOLJŠANA PODRŠKA 140
PRAĆENJE NAPRETKA SAMOPROCJENE 141

MODUL 4 FINANSIJSKO PLANIRANJE I PUTEVI FINANSIRANJA **143**

KRATAK OPIS MODULA 143
CILJEVI UČENJA 143
KLJUČNE KOMPETENCIJE 144
UVOD I INSPIRACIJA 144
OSNOVNI SADRŽAJ: PRAKTIČNI VODIČ KORAK PO KORAK 146
PRIMJENA I VJEŽBANJE VJEŠTINA ("TVOJ RED") 153
SAŽETAK MODULA I POBOLJŠANA PODRŠKA 154
PRAĆENJE NAPRETKA SAMOPROCJENE 155

INTEGRACIJA CENTRA ZA RESURSE **157**

ŠPANIJA 157
NORVEŠKA 158
GRČKA 159

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

CRNA GORA 160
ALBANIJA 161
KOSOVO 162
BOSNA I HERCEGOVINA 163
GLOSAR 165
DODATNO ŠTIVO I RESURSI 174
REFERENCE 178
ODGOVORI NA TEORIJSKI DIO SAMOPROCJENE 180

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

TEORETSKI DIO

MATERIJAL ZA OBUKU ZA OSOBE RADNIKE S MLADIMA

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

UVOD – TEORETSKI DIO

Dobrodošlica i izjava o viziji

Vizija projekta "Leaders for Future" je osnaživanje mladih žena poduzetnica i značajno poboljšanje njihove zapošljivosti. Posebno smo usmjereni na mlade žene iz nepovoljnih sredina širom Evrope i Zapadnog Balkana. Ova misija se postiže fokusiranjem na izgradnju kapaciteta omladinskih organizacija i radnika za dizajniranje i implementaciju neformalnih aktivnosti učenja koje usađuju poduzetnički način razmišljanja i ključne vještine za ekonomsku nezavisnost.

Pedagoški pristup

Metodološka osnova materijala za obuku "Leaders for Future" čvrsto je utemeljena u neformalnom učenju (NFLE), namjerno dajući prioritet fleksibilnosti, prilagodljivosti i pristupu usmjerenom na učesnike u odnosu na krute nastavne planove i programe. Ovaj fokus osigurava dinamično iskustvo učenja posebno prilagođeno individualnim potrebama i preferencijama mladih žena poduzetnica. NFLE podržava razvoj poduzetništva prvenstveno kroz iskustveno učenje, a ne tradicionalnu nastavu, omogućavajući mladim ženama da razviju poduzetnički način razmišljanja i kompetencije primjenjive u svim sferama života.

Kurs koristi kombinovani pristup učenju, strateški kombinujući online i offline aktivnosti kako bi se maksimizirao doseg i dostupnost. Ovaj hibridni model je posebno važan za podršku mladim ženama koje se mogu nalaziti u ruralnim ili izolovanim područjima ili koje se suočavaju sa geografskim ili tehnološkim ograničenjima. Na primjer, 30-satni kombinovani kurs za omladinske radnike uključuje i online periode za samostalno učenje i zakazane online sesije pitanja i odgovora kako bi se odgovorilo na nedoumice. Sami materijali se isporučuju putem digitalnih, interaktivnih platformi kako bi se osiguralo da su prilagođeni mobilnim uređajima i dostupni.

Pedagogija je izuzetno praktična i orijentisana na djelovanje, osmišljavajući module koji pružaju jasne, detaljne smjernice i praktične strategije koje učesnice mogu odmah primijeniti na svojim poduzetničkim putovanjima. Materijali za obuku uključuju resurse spremne za upotrebu za mlade žene o tehničkim područjima poput finansijske pismenosti i poslovnog planiranja, te teorijske module za omladinske radnike o mentorstvu i rodnoj dinamici.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kako bi se podstakla duboka angažovanost i izgradnja zajednice, ovaj pristup snažno integriše participativne metode. Ove metode uključuju:

- **Pripovijedanje:** Ovo se koristi kako bi se podstakli učesnici da podijele lične priče i iskustva iz stvarnog života, podstičući angažman i međusobno učenje. Omladinski radnici se podstiču da koriste pripovijedanje uzora kako bi podstakli motivaciju i pomogli mladim ženama da ojačaju samosvijest i svrhu kroz tehnike mapiranja narativa.
- **Okrugli stolovi:** Ove sesije se koriste za podsticanje kolaborativnog rješavanja problema i proširenje perspektiva među učesnicima, podstičući mentorstvo i koučing.
- **Simulacije i igranje uloga:** Ove tehnike se koriste, na primjer, za vježbanje pregovaranja s investitorima, rješavanje povratnih informacija od kupaca ili uvježbavanje učinkovitih strategija suočavanja s otpornošću.

Ova sveobuhvatna metodologija osigurava razvoj inkluzivnog, na učenike usmjerenog i osnažujućeg okruženja za učenje. Nadalje, materijali za kurs prilagođeni su socioekonomskim i kulturnim kontekstima specifičnim za svaku zemlju, uključujući lokalne studije slučaja i regulatorne informacije, te osiguravajući dostupnost na maternjim jezicima radi povećanja relevantnosti. Ovaj pažljivi dizajn ima za cilj rješavanje dvostrukih izazova s kojima se suočavaju mlade žene: vanjske strukturne barijere (poput financija i birokratije) i unutarnje psihološke borbe (poput straha od neuspjeha i nedostatka samopouzdanja).

Osnovni okviri

Intelektualna i strateška jezgra projekta oslanja se na dva sveobuhvatna evropska okvira koje je razvio Zajednički istraživački centar (JRC): EntreComp (Evropski okvir za poduzetničke kompetencije) i LifeComp (Evropski okvir za lične, društvene i kompetencije učenja). Ovi modeli pružaju dvostruki fokus, osiguravajući da obuka adresira i tehničke zahtjeve pokretanja posla i ključnu ličnu otpornost potrebnu za poduzetnički uspjeh.

Okvir EntreComp služi kao primarna referenca za strukturiranje i razvoj poduzetničkih vještina. On definira poduzetništvo kao transverzalnu kompetenciju - sposobnost djelovanja na osnovu ideja i prilika i njihovog prevođenja u financijsku, kulturnu ili društvenu vrijednost za druge. EntreComp je strukturiran oko tri međusobno povezana područja: 'Ideje i prilike', 'Resursi' i 'U akciju', a sastoji se od 15 specifičnih kompetencija i mapiranih kroz model progresije od 8 nivoa. Omladinski radnici prolaze namjensku obuku za savladavanje ovog okvira, što im omogućava da sistematski identificiraju i rješavaju

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

nedostatke u tehničkim vještinama kod mladih žena, kao što su financijska pismenost, poslovno planiranje i mobilizacija resursa.

Okvir LifeComp pruža osnovu za izgradnju ključnih mekih vještina i njegovanje osnažujućeg načina razmišljanja. Fokusira se na ključne kompetencije u ličnom (samosvijest, emocionalna ravnoteža), socijalnom (empatija, komunikacija) i domenu učenja (otpornost, način razmišljanja usmjeren na rast). Ovaj okvir se eksplicitno koristi za dizajniranje intervencija usmjerenih na uklanjanje psiholoških barijera s kojima se mlade žene nesrazmjerno suočavaju, uključujući strah od neuspjeha, nedostatak samopouzdanja i averziju prema riziku. Integracijom LifeComp-a, projekat osigurava da omladinski radnici steknu metodologije koučinga potrebne za podsticanje otpornosti, načina razmišljanja usmjerenog na rast i samoefikasnosti kod ambicioznih poduzetnika.

Rodno osjetljiv dizajn

Osnovni princip dizajna materijala za obuku je da budu fundamentalno rodno osjetljivi, osiguravajući da su i rodno osjetljivi i osnažujući za rješavanje predrasuda i rodne dinamike koje prevladavaju u Južnoj Evropi i Zapadnom Balkanu. Ovaj kritički pristup ima za cilj podsticanje promjena u ponašanju koje vode do pravednijih i inkluzivnijih praksi prema ženama.

Dizajn se posebno bavi dvostrukim izazovima s kojima se suočavaju mlade žene: i nedostacima u tehničkim vještinama (poput finansijskog upravljanja i digitalnog marketinga) i upornim psihološkim barijerama (kao što su nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i averzija prema riziku). Materijali su prilagođeni lokalnim socioekonomskim i kulturnim kontekstima, direktno se suočavajući s regionalnim preprekama poput povećanog društvenog pritiska da se teže stabilnim karijerama, očekivanja brige o drugima i intenzivnog porodičnog pritiska. Također osposobljava omladinske radnike da podrže mlade žene koje se snalaze u sektorima u kojima dominiraju muškarci, što je posebno rasprostranjeno u južnoj Evropi i zapadnom Balkanu.

Temeljni element ove metodologije je integracija intersekcionalne perspektive. Ovaj ključni alat prepoznaje da žene nisu homogena grupa i da se identiteti preklapaju stvarajući jedinstvena iskustva diskriminacije. Cilj ove intersekcionalne perspektive je osigurati da intervencije u potpunosti uključuju žene iz manjinskih grupa, žene s invaliditetom i LGBTI+ žene, sprječavajući isključivanje ranjivih podgrupa koje možda neće imati koristi od programa usmjerenih samo na rod ili samo na jedan marginalizirajući faktor. Da bi se to postiglo, omladinski radnici su obučeni za rodnu osjetljivost i dobijaju alate za stvaranje

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

"sigurnih prostora", olakšavanje prilagođene podrške i promovisanje inspirativnih ženskih uzora iz različitih sredina kako bi se podiglo samopouzdanje.

Kako se kretati kroz kurs

Kurs usvaja dinamičan, fleksibilan pristup utemeljen na neformalnom učenju (NFLE), koristeći kombinirani model kako bi se maksimizirala pristupačnost, posebno za one u ruralnim ili izoliranim područjima.

Navigacija i struktura:

- Upute za korištenje platforme: Pružena su jasna uputstva o tome kako efikasno koristiti platformu, pristupiti pojedinačnim modulima, učestvovati u aktivnostima i koristiti funkcije podrške.
- Fleksibilan tempo: Metodologija podržava puteve učenja usmjerene na učesnike, omogućavajući omladinskim radnicima da odaberu module i odrede tempo koji je najrelevantniji za njihove individualne potrebe ili specifične nedostatke u vještinama mladih žena koje podržavaju.
- Kombinirani angažman: Kurs kombinuje asinhrono samostalno učenje - gdje učesnici rade kroz materijale, vodiče i alate prilagođene mobilnim uređajima vlastitim tempom - sa zakazanim online sesijama uživo. Planirane su dvije online sesije pitanja i odgovora kako bi se razjasnile sve nedoumice koje se pojave tokom perioda samostalnog učenja.
- Modularni dizajn: Struktura potiče modularni ili adaptivni dizajn, s mogućnošću "osnovnih" ili "naprednih" smjerova kako bi se prilagodili različitim nivoima iskustva, osiguravajući da je obuka kontinuirano relevantna i personalizirana.
- Alati za učenje: Navigacija uključuje korištenje vrlo praktičnog, akcijski orijentiranog sadržaja, osmišljenog da pruži jasne, detaljne smjernice, uz participativne metode poput pripovijedanja i diskusija za okruglim stolom. Sami materijali vode korisnika prema strategijama koje mogu odmah primijeniti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 1 - Osnove podrške omladinskom poduzetništvu (Kontekst i pedagogija)

Kratak opis modula

Ovaj modul 1 predstavlja hitan socioekonomski kontekst i specifične prepreke s kojima se suočavaju mlade žene poduzetnice u Evropi i na Zapadnom Balkanu. Uspostavlja metodološku osnovu za obuku, s naglaskom na neformalno i kombinirano učenje, uz rodno osjetljiv dizajn i intersekcionalnost.

Ovaj modul oprema omladinske radnike prilagođenim metodologijama (koučing, mentorstvo, obuka) potrebnim za rješavanje dvostrukih izazova s kojima se suočavaju mlade žene: vanjske strukturne barijere (npr. finansije, birokratija) i unutrašnje psihološke borbe (npr. strah od neuspjeha, nedostatak samopouzdanja). Osigurava da su materijali rodno osjetljivi, da se direktno bave predrasudama i društvenim pritiscima, te da su intersekcionalni, sprječavajući isključivanje žena iz manjinskih ili ranjivih podgrupa. Omladinski radnici su ključni u pretvaranju ovih težnji u postignuća.

Ciljevi

Primarni ciljevi za omladinskog radnika nakon završetka Modula 1 su:

- Analizirati i artikulirati hitan socioekonomski kontekst i dvostruke izazove (strukturne i psihološke) koji nesrazmjerno utiču na mlade žene poduzetnice u Evropi i na Zapadnom Balkanu. To uključuje razumijevanje prepreka povezanih s finansijama, birokratijom, samopouzdanjem i strahom od neuspjeha.
- Integrirati rodno osjetljiv dizajn i intersektorsku perspektivu u programe i materijale podrške. Ovo osigurava da se obuka aktivno bavi predrasudama, društvenim pritiscima i jedinstvenim potrebama različitih podgrupa, kao što su žene s invaliditetom ili one iz ruralnih područja.
- Primjena efikasnih pedagoških metodologija, uključujući neformalno učenje (NFLE) i pristup kombinovanog učenja, za pružanje praktične, akciono orijentisane obuke. Omladinski radnik će moći da primijeni tehnike koučinga i mentorstva (kao što su koučing zasnovan na snagama i narativi otpornosti) kako bi izgradio i ključne poslovne kompetencije i ključne meke vještine (otpornost, samopouzdanje) .

Ishodi učenja

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Nakon završetka Modula 1, učesnici će steći znanje, razumijevanje i vještine potrebne za rad kao efikasni, kontekstualno svjesni stručnjaci za podršku:

- Znati i razumjeti: Učesnici će razumjeti hitan socioekonomski kontekst i specifične dvostruke izazove - strukturne (finansije, birokratija) i individualne (samopouzdanje, strah od neuspjeha) - koji nesrazmjerno utiču na mlade žene poduzetnice. Prepoznat će vodeću ulogu okvira EntreComp i LifeComp i ključnu važnost integriranja rodno odgovornog dizajna i intersektorske perspektive kako bi se postigli jednaki rezultati za različite podgrupe.
- Biti sposoban za rad: Učesnici će biti u mogućnosti da primjenjuju metodologije neformalnog učenja (NFLE) i kombinovanog učenja kako bi osigurali da je obuka pristupačna, orijentisana na akciju i fleksibilna. Moći će da koriste tehnike koučinga (poput koučinga zasnovanog na snagama) za rješavanje psiholoških barijera, kultivisanje unutrašnje snage, samopouzdanja i otpornosti (LifeComp Aligned). Nadalje, biće opremljeni da vode obuku o osnovnim poslovnim funkcijama, kao što su finansijsko upravljanje i strategija Business Model Canvas, premošćavajući identifikovane nedostatke u tehničkim vještinama (EntreComp Aligned).

A. Kontekst projekta i izazovi za mlade žene poduzetnice

Objašnjenje koncepta

Ovaj modul detaljno opisuje hitne socioekonomske razloge koji stoje iza potrebe za ciljanom podrškom i identificira prepreke s kojima se suočavaju ambiciozne osnivačice, posebno one iz ranjivih populacija.

Sveobuhvatni kontekst za razvoj podrške poduzetništvu utemeljen je na rješavanju ograničenog pristupa pristojnom zaposlenju za mlade žene širom Evrope i Zapadnog Balkana. U svim partnerskim zemljama nezaposlenost mladih identificirana je kao strukturni problem koji nesrazmjerno pogađa mlade žene. Na primjer, nezaposlenost mladih žena u dobnoj skupini od 25 do 29 godina je 86% veća od nezaposlenosti mladih muškaraca u Španiji i 57% veća u Grčkoj. Na Zapadnom Balkanu, učešće žena u radnoj snazi je nisko, a razlike u zaposlenosti između spolova su stalne, u rasponu od 12,9% u Crnoj Gori do 28,7% na Kosovu (u 2020. godini).

Poduzetništvo se smatra ključnim putem za mlade žene, nudeći im ekonomsko osnaživanje, nezavisnost i kontrolu nad karijerama. Pruža fleksibilnost, što je ključno za one koji imaju obaveze brige o drugima, i omogućava ženama da sruše rodne barijere preuzimanjem liderskih uloga. Vođene snažnom motivacijom da rade na ostvarenju vlastitih snova, mnoge

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

mlade žene poduzetništvo ne smatraju samo profesionalnim poduhvatom već i dubokim putem ličnog razvoja.

Međutim, uprkos ovoj motivaciji i potencijalu, mlade žene se u istoj situaciji suočavaju sa znatno više prepreka nego muškarci.

Strukturne i vanjske barijere

Najznačajnije identifikovane prepreke su eksterne i strukturne, što ukazuje na to da čak i vješti preduzetnici mogu biti zaustavljeni nepodržavajućim okruženjem.

A. Finansijska ograničenja : Primarna prepreka u svim regijama je nedostatak novca i pristupa početnom kapitalu. Mlade žene poduzetnice suočavaju se s ozbiljnim problemima finansiranja. Globalno, samo mali postotak (2,3% rizičnog kapitala) dodjeljuje se ženama poduzetnicama. Pristup finansijskoj podršci, bilo putem konvencionalnih kredita ili porodičnih fondova, je otežan, posebno zato što žene, a posebno mlade žene, imaju manje šanse da posjeduju imovinu koja se može koristiti kao osiguranje. Nadalje, finansijski rizici povezani s pokretanjem posla glavna su prepreka za one koji samo rade ili studiraju.

B. Složeno regulatorno i birokratsko okruženje : Poduzetnici se često bore sa složenom i zahtjevnom birokratijom i propisima. Postoji široko rasprostranjen nedostatak jasnog, centraliziranog plana za pokretanje poslovanja, što stvara frustraciju. Učesnici često izražavaju fundamentalnu potrebu za namjenskom "tačkom podrške" gdje mogu dobiti jasne, povjerljive savjete o osnovnim koracima poput zakonskih zahtjeva, dozvola i fiskalnih pitanja. Ovaj nedostatak u poznavanju birokratske procedure predstavlja ključni izazov. U nekim područjima, poteškoće u snalaženju na vladinim stranicama također predstavljaju posebnu zabrinutost.

C. Neadekvatni ekosistemi podrške : Mlade žene poduzetnice se stalno suočavaju s ograničenim pristupom sistemima podrške kao što su inkubatori ili programi mentorstva. Nedostaju sveobuhvatne strukture podrške posebno prilagođene njihovim potrebama. Postojeći programi poduzetništva često se doživljavaju kao nedovoljno inkluzivni ili usko usmjereni na određene sektore, poput tehnologije. Ovaj nedostatak ekosistema karakterizira:

- Nedostatak profesionalnih mreža.
- Odsustvo vidljivih ženskih uzora iz različitih sredina koje ih mogu inspirisati i voditi.
- Regionalne barijere nejednakosti, što znači da informacije i mogućnosti ne dopiru podjednako do ruralnih i centralnih područja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Individualne i psihološke barijere

Poduzetništvo zahtijeva otpornost i strpljenje, ali mlade žene se često bore s unutrašnjim i ličnim izazovima koji ih sprečavaju da se uključe u svoje poduhvate ili ih održe.

A. Psihološki izazovi i način razmišljanja : Put je definisan značajnim unutrašnjim borbama, uključujući stalno upravljanje strahom i neizvjesnošću. Ključne identifikovane psihološke barijere uključuju:

- Strah od neuspjeha i averzija prema riziku.
- Nedostatak samopouzdanja u svoj poduzetnički potencijal i u donošenje odluka.
- Društveni pritisak za postizanje stabilnih karijera i ograničeni poduzetnički uzori.

B. Nedostaci u tehničkim i međuljudskim vještinama : Istraživanje je utvrdilo specifične nedostatke koji ometaju stvaranje i rast preduzeća. Oni se svrstavaju u dvije glavne kategorije:

1. Nedostaci u tehničkim vještinama: To uključuje nedostatke u osnovnim poslovnim funkcijama kao što su finansijski menadžment, poslovno planiranje (npr. strukturiranje ideja korištenjem alata poput Business Model Canvasa) i marketing. Učesnici prepoznaju kritičnu potrebu za dobrim marketingom i profesionalnim dizajnom kako bi izgradili povjerenje, ali im često nedostaju resursi da to efikasno izvrše.
2. Nedostaci u međuljudskim i mekim vještinama: Ove ključne vještine odnose se na upravljanje sobom i svojim odnosima. Potrebe uključuju razvoj liderskih vještina, efikasne komunikacije i sposobnosti umrežavanja. Također su bitne vještine povezane s ličnom održivošću, kao što su upravljanje vremenom, upravljanje stresom i održavanje zdrave ravnoteže između poslovnog i privatnog života kako bi se izbjeglo sagorijevanje.

Zaključno, nastojimo sistematski riješiti ove dvostruke izazove - vanjske, strukturne barijere vezane za finansije, birokratiju i podršku, te interne, individualne barijere koje se tiču vještina, samopouzdanja i otpornosti - kako bismo osnažili mlade žene na njihovim poduzetničkim putovanjima.

Primjeri i studije slučaja

Sljedeće studije slučaja odražavaju strukturne, ekonomske i kulturne barijere identifikovane u fokus grupama održanim u sjevernoj Evropi i zapadnom Balkanu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Studija slučaja 1: Izazov integracije i segregirani ekosistem (Norveška)

Kontekst: Norveška, uprkos visokom nivou rodne ravnopravnosti, predstavlja značajne prepreke za žene poduzetnice, posebno one koje su imigrantkinje ili koje posluju izvan visokotehnoloških sektora.

Praktičan primjer: Amina, 28-godišnja imigrantkinja koja živi u norveškom gradu, želi pokrenuti posao usmjeren na zanate i dizajn interijera koji uključuje elemente njene kulture porijekla. Amina se suočava s dvostrukim izazovima: kulturnim i sistemskim. Formalni poslovni ekosistem često je orijentiran prema sektorima u kojima dominiraju muškarci, kao što su tehnološki startupovi. Amina smatra da se njen posao ne shvata ozbiljno zbog nedostatka vidljivih ženskih uzora iz različitih sredina. Također se suočava s problemima izolacije i ograničenih mogućnosti umrežavanja. Prilikom traženja podrške, otkriva da je teško pristupiti ključnim informacijama u vezi s porezima, poslovnim planovima i javnim finansiranjem jer nisu uvijek dostupne ili lako razumljive jednostavnim jezikom. Nedostatak inkluzivnog i proaktivnog sistema podrške koji prepoznaje potencijal unutar migrantskih zajednica, uz odsustvo gostoljubivog, slobodnog fizičkog prostora za imigrantske poduzetnice da se sastaju, uče i grade mreže, dodatno pogoršava njene izazove.

Studija slučaja 2: Dvostruka barijera: Finansije i društvene norme (Zapadni Balkan)

Kontekst: Zemlje Zapadnog Balkana, uključujući Kosovo i Crnu Goru, suočavaju se s visokom strukturnom nezaposlenošću mladih i duboko ukorijenjenim društvenim normama koje ograničavaju ekonomsko učešće žena, čime se intenziviraju njihove poduzetničke prepreke.

Praktičan primjer: Elena, 25-godišnjakinja s Kosova, ima održiv koncept za mobilnu aplikaciju, ali nailazi na zid finansijskih i kulturnih prepreka. Njena glavna prepreka je pristup početnom kapitalu. Kao i mnoge žene u regiji, nema vlasništvo nad imovinom koja se može koristiti kao kolateral za tradicionalne kredite. Istovremeno, Elena doživljava intenzivan društveni i porodični pritisak. Ovaj pritisak, uobičajen u patrijarhalnim, tradicionalnim kulturama, potiče težnju za "sigurnim poslom" umjesto prihvatanja poduzetničkih rizika, što ponekad rezultira time da se zaposlenim ženama govori da ne napuštaju svoje "sigurne poslove" kako bi se bavile "glupim hobijem". Nadalje, Elena se bori s nedostatkom jasne strukture podrške. Na Kosovu postoji jasna potreba za centraliziranim, lako dostupnim informacijama o finansiranju i pravnoj podršci. Teškoće u snalaženju na složenim vladinim web stranicama i nedostatak jasnog pravnog plana doprinose velikoj zabrinutosti početnika: strahu od nenamjernog kršenja zakonskih zahtjeva. Eleni je stoga

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

potrebna tehnička obuka (poput poslovnog modeliranja) uz mentorstvo kako bi prevladala izolaciju i interne barijere.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Omladinski radnici su ključni u pretvaranju težnji u postignuća za mlade žene poduzetnice. To zahtijeva dvostruki pristup, usmjeren i na način razmišljanja i na poduzetničke kompetencije kroz prilagođeno mentorstvo, koučing i obuku.

Osnažujući način razmišljanja: Razvijanje unutrašnje snage (usklađeno sa LifeComp-om)

Izgradnja snažnog poduzetničkog načina razmišljanja uključuje podsticanje samopouzdanja, otpornosti i emocionalne inteligencije. Omladinski radnici mogu zaposliti:

Koučing zasnovan na snagama: Fokusirajte se na identifikovanje i pojačavanje postojećih snaga, a ne isključivo na rješavanje slabosti. Ohrabrite mlade žene da razmisle o prošlim uspjesima, bez obzira koliko mali bili, i da artikulišu vještine koje su koristile. Razmislite o vremenu kada ste savladali neki izazov.

Koje lične snage ste koristili da biste ovo postigli?

Narativi o otpornosti i planiranje scenarija : Podijelite priče o uspješnim ženama poduzetnicama koje su prevladale neuspjehe. Pripremite vježbe u kojima učesnice zamišljaju potencijalne neuspjehe i razmjenjuju ideje o strategijama suočavanja. Ovo normalizuje izazove i gradi psihološku spremnost.

Radionice emocionalne inteligencije : Vodite aktivnosti koje poboljšavaju samosvijest, samoregulaciju, motivaciju, empatiju i društvene vještine. Igranje uloga u teškim razgovorima (npr. pregovaranje s investitorima, upravljanje timskim sukobima) može biti neprocjenjivo.

Postavljanje ciljeva s mentalitetom rasta: Vodite mlade žene da postave SMART ciljeve (specifični, mjerljivi, ostvarivi, relevantni, vremenski ograničeni) i da neuspjehe preoblikuju u prilike za učenje. Naglasite da se sposobnosti mogu razviti kroz posvećenost i naporan rad.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Preduzetničke kompetencije: Opremanje za uspjeh (usklađeno s EntreComp-om)

Razvijanje praktičnih poduzetničkih vještina je ključno. Omladinski radnici trebaju se fokusirati na pedagoške pristupe za osnovne poslovne funkcije:

Finansijska pismenost i menadžment :

- Simulacije budžetiranja i novčanog toka: Koristite interaktivne alate ili jednostavne Excel predloške za simulaciju poslovnih finansija. Podučavajte osnovne računovodstvene principe kroz praktične primjere relevantne za mala preduzeća.
- Obuka za pisanje prijedloga za grantove i finansiranje: Pružite obrasce i povratne informacije o prijedlozima i prezentacijama za različite izvore finansiranja (npr. mikrokrediti, grupno finansiranje).

Poslovno planiranje i strategija:

- Radionice o poslovnom modelu platna (BMC): Omogućite grupne sesije za razvoj poslovnih ideja korištenjem BMC-a. Ovaj vizualni alat pomaže u strukturiranju ključnih aspekata poput vrijednosne ponude, segmenata kupaca i tokova prihoda.
- Vježbe istraživanja tržišta i validacije: Vodite učesnike u provođenju osnovnog istraživanja tržišta (ankete, intervjui) i validaciji njihovih ideja o proizvodima/uslugama s potencijalnim kupcima.

Digitalni marketing i brendiranje:

- Razvoj strategije za društvene medije: Naučite kako kreirati sadržaj, identificirati ciljnu publiku i analizirati angažman za različite platforme.
- Osnovno postavljanje web stranice/e-trgovine: Predstavite platforme jednostavne za korištenje (npr. Shopify, Wix) i pružite smjernice o stvaranju online prisutnosti.
- Osnove brendiranja i vizualnog identiteta: Razgovarajte o važnosti konzistentne poruke brenda i profesionalnog dizajna, nudeći resurse za kreiranje logotipa i estetiku sadržaja.

Vještine umrežavanja i komunikacije:

- Vježba "Elevator Pitch": Pomozite mladim ženama da osmisle koncizne i uvjerljive uvode za svoje poslovne poduhvate.
- Simulacije događaja umrežavanja: Kreirajte probne scenarije za vježbanje započinjanja razgovora, razmjene kontaktnih informacija i efikasnog praćenja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

B. Rodno osjetljivi i intersektorski pristupi

Objašnjenje koncepta

Ovaj modul ima za cilj uvođenje dva osnovna koncepta ključna za razumijevanje i rješavanje jedinstvenih izazova s kojima se suočavaju mlade žene u poduzetništvu: Rodno osjetljiv dizajn i intersekcionalnost.

Rodno osjetljivi pristupi

Rodno osjetljiv dizajn je fundamentalni pristup koji se koristi u kreiranju materijala za obuku mladih žena poduzetnica. On osigurava da su materijali i rodno osjetljivi i osnažujući, eksplicitno se baveći rodnom dinamikom i predrasudama utvrđenim tokom projekta. Ova metodologija se smatra ključnom zbog uporne i sveprisutne rodne diskriminacije, stereotipa i društvenih pritisaka s kojima se suočavaju mlade žene, posebno u regijama poput Južne Evrope i Zapadnog Balkana.

Osnovni cilj usvajanja rodno osjetljivog pristupa je podsticanje promjena u ponašanju koje vode ka pravednijim i inkluzivnijim praksama prema ženama.

Ključni principi rodno osjetljivog pristupa obuci uključuju:

<u>Rješavanje specifičnih prepreka</u>

Materijali za obuku moraju biti direktno usmjereni na identifikovane slabosti s kojima se suočavaju mlade žene, a koje uključuju i nedostatke u tehničkim vještinama i psihološke barijere.

- Tehničke vještine: Rješavanje nedostataka u oblastima kao što su finansijski menadžment, poslovno planiranje i digitalni marketing.
- Psihološke barijere: Rješavanje problema poput nedostatka samopouzdanja, straha od neuspjeha i averzije prema riziku.

<u>Osiguravanje kulturne i nacionalne relevantnosti</u>

Ključno je da sadržaj obuke bude prilagođen socioekonomskim i kulturnim kontekstima specifičnim za određenu zemlju. To uključuje uključivanje lokalnih studija slučaja, regulatornih informacija i specifičnih mreža podrške.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Rodno osjetljiv pristup se posebno bavi izazovima vezanim za rodno specifične uloge, kao što su:

- Očekivanja u vezi s brigom o djeci i pritisak porodice.
- Snalaženje u sektorima u kojima dominiraju muškarci.

Integracija podrške i osnaživanja

Materijali za obuku moraju opremiti omladinske radnike vještinama potrebnim za rodnu osjetljivost, mentorstvo, koučing i kulturnu kompetenciju kako bi im se pomoglo da se efikasno suoče s ovim rodno specifičnim izazovima i predrasudama. Nadalje, naglasak se stavlja na stvaranje "sigurnih prostora" i mreža podrške kako bi se suprotstavio nedostatku sveobuhvatnih struktura podrške za žene poduzetnice. Integracija pripovijedanja i inspirativnih ženskih uzora iz različitih sredina koristi se za jačanje motivacije i samopouzdanja, čime se rješava utvrđeni nedostatak takvih ličnosti.

Intersekcijski pristupi

Intersekcionalnost je bitan analitički alat koji se koristi za proučavanje, razumijevanje i reagiranje na složene načine na koje rod i spol međusobno djeluju s drugim ličnim karakteristikama ili identitetima.

Ove druge karakteristike mogu uključivati faktore kao što su rasa, etnička pripadnost, dob, klasa, invaliditet, prihod ili migracijski status. Kada se ovi identiteti preklapaju, oni doprinose jedinstvenim iskustvima diskriminacije. Intersekcionalnost pokazuje da žene nisu homogena grupa.

Koncept je nastao u naučnom radu Kimberlé Crenshaw i crnačke feminističke misli, skrećući pažnju na višedimenzionalno iskustvo političke intersekcionalnosti.

Relevantnost za poduzetništvo i politiku

Integriranje intersekcijske perspektive ključno je za osiguranje da se politike i obuka prihvate, utiču na promjene i ostvare svoje ciljeve.

- Inkluzivne mjere: Prepoznajući raznolikost ciljne grupe, metodologija projekta koristi intersekcionalnu perspektivu kako bi se osiguralo da mjere uključuju žene iz manjinskih grupa, žene s invaliditetom i LGBTI+ žene.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Izbjegavanje isključenosti: Bez ove perspektive, intervencije riskiraju neuspjeh žena iz manjinskih grupa koje možda neće imati koristi od mjera usmjerenih isključivo na žene ili isključivo na manjinske grupe.
- Dizajn politika: Intersekcionalnost zahtijeva da politike budu prilagođene specifičnim podgrupama mladih ljudi u određenim kontekstima. Na primjer, strukturne rodne nejednakosti, u kombinaciji s rodnim normama, oblikuju pristup žena resursima, uslugama i moći donošenja odluka, utičući na njih različito na osnovu njihovih specifičnih ranjivosti.

Primjeri i studije slučaja

Studija slučaja 1: Trostruka barijera

Kontekst: Poduzetništvo u Bosni i Hercegovini karakteriziraju značajne regionalne nejednakosti, gdje se žene izvan većih gradova suočavaju sa složenim izazovima infrastrukturnih ograničenja (poput loše povezanosti) i nedostatka ekosistema za podršku poslovanju izvan urbanih područja koji uključuju osobe s invaliditetom.

Praktičan primjer: Selma, 30, živi u udaljenom, ruralnom selu u Bosni i Hercegovini i koristi invalidska kolica zbog cjeloživotnog problema s pokretljivošću. Posjeduje visoke tehničke vještine, ali njeno poduzetničko putovanje ometa presjek njenih identiteta. Pristup pouzdanom brzom internetu u njenom području je neujednačen i skup, što odmah ograničava pružanje usluga. Nadalje, lokalna poslovna zajednica, koja je pretežno muška i starija, često zanemaruje njenu stručnost, preferirajući konsultacije licem u lice u nepristupačnim urbanim centrima. Suočava se s nedostatkom dostupnih grantova za početni kapital prilagođen i tehnološkim i potrebama osoba s invaliditetom. Standardni program za žene koji se fokusira samo na rod propustit će ključna pitanja infrastrukture i fizičkog pristupa koja pojačavaju njenu marginalizaciju i finansijski rizik.

Fokus diskusije: Intersekcionalnost – Kako se njena ruralna lokacija i invaliditet preklapaju s njenim spolom i stvaraju barijere koje su jedinstvene u poređenju sa ženom poduzetnicom bez invaliditeta, koja živi u urbanim područjima? Koje specifične digitalne i zagovaračke alate mora koristiti omladinski radnik kako bi podržao Selmu?

Studija slučaja 2: Pritisak brige o djeci

Kontekst: Grčko poslovno okruženje, posebno u tradicionalnim sektorima poput građevinarstva, karakteriziraju uporne, duboko ukorijenjene rodne norme koje daju prioritet budućim ulogama žene u brizi o drugima i porodici u odnosu na njene profesionalne ambicije i liderske sposobnosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Praktičan primjer : Elpida, 27, ima održiv, patentiran materijal, ali posluje u izrazito tradicionalnom i muški dominiranom grčkom građevinskom sektoru. Dok predstavlja svoju ponudu za osiguranje pilot projekata ili investicija, često se susreće sa prikrivenim pitanjima o svojoj budućnosti: "Kako planirate upravljati ovim zahtjevnim fabričkim poslom kada osnujete porodicu?" i "Možda bi partnerstvo sa jačom, starijom (muškom) figurom dalo više kredibiliteta?" Također doživljava značajan unutrašnji pritisak od svoje porodice da se odluči za "sigurniju" i manje fizički napornu karijeru koja bi joj omogućila da bolje upravlja obavezama brige o drugima. Ova vanjska pristrasnost i unutrašnji pritisak narušili su njeno samopouzdanje, što je dovelo do toga da potcjenjuje svoj proizvod u pregovorima i oklijeva da preuzme neophodne rizike.

Fokus diskusije: Rodno osjetljiv pristup – Elpidin izazov nije tehnički, već sistemski i psihološki, ukorijenjen u duboko ukorijenjenim rodnim ulogama. Kako omladinski radnik može pružiti rodno osjetljivu intervenciju, fokusirajući se na izgradnju otpornosti na prezentacije i vještina samozastupanja kako bi neutralizirao rodne predrasude u profesionalnom okruženju i upravljao društvenim očekivanjima vezanim za porodicu?

Metodologije i alati za omladinske radnike

Ovaj modul oprema omladinske radnike ključnim metodologijama za primjenu rodno osjetljivih i intersektorskih pristupa, osiguravajući da je njihova podrška mladim ženama poduzetnicama i osjetljiva i učinkovita.

Implementacija rodno osjetljivog dizajna

Rodno osjetljiv dizajn je od ključne važnosti u kreiranju i pružanju podrške koja se eksplicitno bavi jedinstvenim izazovima s kojima se suočavaju mlade žene. Osobe koje rade s mladima mogu to integrirati na sljedeći način:

Prilagođeno izgrađivanje vještina: Direktno rješavanje identifikovanih nedostataka:

- Tehničke vještine: Koristiti praktične radionice o finansijskom upravljanju, poslovnom planiranju (npr. pojednostavljeni obrasci, studije slučaja) i digitalnom marketingu. Omogućiti pristupačne resurse i alate.
- Psihološke barijere: Koristite tehnike koučinga (kako je detaljno opisano u Modulu A) kako biste povećali samopouzdanje, preoblikovali strah od neuspjeha kao učenje i potaknuli zdravu procjenu rizika. Stvorite siguran prostor za razmjenu iskustava bez osuđivanja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kulturna i nacionalna relevantnost:

- Lokalne studije slučaja i priče o uspjehu: Integrirajte primjere žena poduzetnica iz lokalne zajednice ili regije, ističući kako su se snalazile u specifičnim kulturnim ili birokratskim preprekama.
- Kontekstualizirane regulatorne smjernice: Pružiti jasne, pojednostavljene informacije o lokalnim zakonskim zahtjevima, dozvolama i fiskalnim pitanjima, potencijalno u partnerstvu s lokalnim stručnjacima ili vladinim tijelima.
- Rješavanje rodnih uloga: Olakšajte diskusije o odgovornostima brige o drugima i strategijama za usklađivanje poslovnog i privatnog života ili ponudite mentorstvo od žena koje su uspješno uspjele u sektorima u kojima dominiraju muškarci.

Integracija podrške i osnaživanja:

- Stvaranje "sigurnih prostora": Uspostaviti povjerljive grupne sesije gdje mlade žene mogu dijeliti izazove, tražiti savjete i graditi solidarnost bez straha od osude.
- Mentorska i koučing obuka za omladinske radnike: Opremiti omladinske radnike vještinama aktivnog slušanja, empatične povratne informacije i motivacijskog intervjuisanja, osiguravajući da su rodno osjetljivi i kulturno kompetentni.
- Pripovijedanje uzora: Pozovite različite poduzetnice da podijele svoja iskustva, fokusirajući se na izazove i uspjehe. Koristite multimediju (videozapise, podcaste) kako biste predstavili širok spektar inspirativnih ličnosti.
- Olakšavanje umrežavanja: Aktivno stvarati prilike za mlade žene da se povežu međusobno i sa etabliranim profesionalcima.

Primjena intersekcionalnih pristupa

Intersekcionalnost je ključna analitička perspektiva, koja priznaje da žene nisu monolitna grupa i da preklapajući identiteti stvaraju jedinstvena iskustva diskriminacije i prilika. Osobe koje rade s mladima mogu ovo primijeniti na sljedeći način:

Raznoliki doseg i inkluzivnost:

- Aktivno tražiti i uključivati mlade žene iz različitih sredina (npr. etničke manjine, žene s invaliditetom, LGBTI+ žene, žene iz ruralnih područja) u sve aktivnosti programa.
- Osigurajte da su promotivni materijali i jezik inkluzivni i reprezentativni za različite identitete.

Prilagođena podrška za podgrupe:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Provesti početne procjene potreba koje eksplicitno ispituju različite markere identiteta kako bi se razumjele specifične prepreke s kojima se suočavaju različite podgrupe.
- Razviti ili prilagoditi resurse i mentorske veze koje su relevantne za ove specifične ranjivosti (npr. podrška za pristup pomoćnim tehnologijama za poduzetnike s invaliditetom, kulturno osjetljivi poslovni savjeti za manjinske grupe).

Suočavanje s implicitnom pristranošću:

- Obučiti omladinske radnike da prepoznaju vlastite predrasude i razumiju kako preklapajući identiteti mogu dovesti do različitih iskustava diskriminacije.
- Olakšajte diskusije među učesnicima o tome kako različiti aspekti identiteta mogu uticati na njihovo preduzetničko putovanje, podstičući empatiju i međusobnu podršku.

Povratne informacije o zagovaranju i politici:

Prikupiti povratne informacije od različitih grupa mladih žena kako bi se informirale preporuke politika, osiguravajući da su intervencije prilagođene specifičnim podgrupama i kontekstima. Ovo osigurava da je utjecaj projekta širok i pravedan.

C. Principi neformalnog i kombinovanog učenja

Objašnjenje koncepta

Temelj resursa za obuku razvijenih za projekat "Leaders for Future" leži u metodološkom pristupu koji daje prioritet osnaživanju pojedinaca u odnosu na pridržavanje krutih akademskih programa. Ovaj pristup je utemeljen na principima neformalnog i kombiniranog učenja, osiguravajući da je obuka lako dostupna, praktična i prilagođena jedinstvenim potrebama mladih žena poduzetnica.

Neformalno učenje (NFLE)

Neformalno učenje se odnosi na strukturirano učenje koje se odvija izvan formalnog školskog ili univerzitetskog sistema. Ovo je posebno promovirano u okviru ovog projekta kako bi se poboljšala zapošljivost i poduzetničke vještine mladih žena, posebno u regijama poput Zapadnog Balkana.

Osnovne karakteristike NFLE-a u Programu:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Fleksibilnost i prilagodljivost: NFLE fundamentalno daje prioritet fleksibilnosti, prilagodljivosti i pristupu usmjerenom na učesnika u odnosu na tradicionalne, krute nastavne planove i programe. To omogućava da iskustvo učenja bude dinamično i prilagođeno individualnim potrebama i preferencijama mladih žena poduzetnica.
- Iskustveno učenje: Poduzetnička stručnost se često stiče prvenstveno kroz iskustveno učenje, a ne tradicionalnom nastavom u učionici. Metodologija NFLE-a podržava ovo pružanjem mogućnosti za praktično učenje i iskustvo u poduzetništvu, kao što je razvoj ideje za mali biznis ili učešće u startup takmičenju.
- Cjeloživotno učenje: Materijal ima za cilj usaditi poduzetnički način razmišljanja i stav prema cjeloživotnom učenju, nudeći kompetencije koje su primjenjive u svim sferama života.
- Priznanje postignuća: Iako neformalna obuka ne izdaje službeno priznate kvalifikacije, omladinski radnici koji učestvuju u obuci dobit će certifikat o završetku s detaljnim opisom obrađenih tema, što im omogućava da pokažu stečeno znanje.

Pristup kombinovanog učenja

Metodologija prihvata kombinovani pristup učenju, koji strateški kombinuje online i offline aktivnosti. Ovaj hibridni model je ključan za osiguranje maksimalnog dosega i dostupnosti. Korištenje digitalnih, interaktivnih platformi (kao što su aplikacija ili web stranica prilagođena mobilnim uređajima) za materijale i alate za obuku je snažno poželjno. Ovaj format osigurava da mlade žene, posebno one u ruralnim ili izolovanim područjima, mogu pristupiti resursima i podršci bez obzira na geografska ili tehnološka ograničenja.

Metodologija usmjerena na akciju

Usvojene metode podučavanja osiguravaju da su materijali vrlo zanimljivi, praktični i podložni stalnom poboljšanju.

- Praktični i akciono orijentisani moduli: Moduli obuke su osmišljeni da budu praktični i akciono orijentisani, pružajući jasne, detaljne smjernice i praktične strategije koje učesnici mogu odmah primijeniti na svojim preduzetničkim putovanjima.
- Participativne metode: Osnovne metode izvođenja uključuju participativne tehnike poput pripovijedanja i diskusija za okruglim stolom. Pripovijedanje je posebno učinkovito jer potiče učesnike da dijele lične priče i stvarna poduzetnička iskustva, potičući angažman i međusobno učenje. Ove metode su ključne za poticanje izgradnje zajednice, mentorstva i koučinga.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Primjeri i studije slučaja

Studija slučaja 1: Prevazilaženje geografskih i vremenskih ograničenja

Kontekst: Španski krajolik zahtijeva fleksibilne modele obuke koji prevazilaze geografske i logističke prepreke s kojima se suočavaju mlade žene poduzetnice koje žele uskladiti svoje poduhvate s postojećim zaposlenjem ili studiranjem izvan velikih metropola.

Praktičan primjer: Lucia, 24, živi u Castilla-La Manchi. Radi skraćeno radno vrijeme kako bi uštedjela kapital i istovremeno studira marketing online. U njenom lokalnom području nema programa poslovne inkubacije, a najbliži je udaljen tri sata vožnje vozom od Madrida. Potrebna joj je obuka iz logistike i skaliranja, ali se ne može obavezati na fiksno vrijeme nastave uživo. Tradicionalna večernja nastava joj ne odgovara, ali kombinovani pristup sa video modulima prilagođenim mobilnim uređajima, asinhronim forumima za diskusiju i jednom obaveznom intenzivnom radionicom tokom vikenda mogao bi joj pružiti stručnost koja joj je potrebna, a da je ne prisili da bira između prihoda, studija i rasta svog poslovanja.

Fokus diskusije: Kombinovano učenje i pristupačnost – Kako se metodologija kombinovanog učenja, koristeći digitalne alate i fleksibilan tempo, može osmisliti da obezbijedi jednak pristup i kvalitetno učenje mladim ženama u geografski izolovanim područjima ili onima sa dvostrukim odgovornostima?

Studija slučaja 2: Teorija premošćivanja i praktično samopouzdanje

Kontekst: Slijedeći visoko teorijski obrazovni sistem, mlade žene poduzetnice u Albaniji često posjeduju akademsko znanje, ali im je hitno potrebna praktična, akcijski orijentirana, neformalna metoda učenja kako bi razvile samopouzdanje, umrežavanje i vještine vođenja poslovanja u stvarnom svijetu.

Praktičan primjer: Era, 26, ima diplomu dizajna i savršen poslovni plan na papiru, ali je paralizira "strah od djelovanja". Bori se s hladnim pozivima dobavljačima i predstavljanjem svog brenda, nedostaju joj pametne komunikacijske i pregovaračke vještine. Priznaje da ju je akademsko obrazovanje pripremilo za teoriju, ali ne i za konfrontaciju ili umrežavanje. Potrebno joj je praktično iskustvo učenja koje uključuje igranje uloga, mentorstvo starijih žena zanatlija i krugove za izgradnju zajednice gdje može vježbati svoju direktnu prezentaciju i primati povratne informacije bez osuđivanja - elemente koje najbolje pruža participativan, neformalni pristup učenju.

Fokus diskusije: Neformalno i akciono učenje – Kako omladinski radnici mogu koristiti iskustvene metode (simulacije, mentorstvo, pripovijedanje) kako bi premostili jaz između

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

teorijskog znanja i praktičnog samopouzdanja, otpornosti i mekih vještina koje su Eri potrebne za realizaciju njene poslovne ideje?

Metodologije i alati za omladinske radnike

Ovaj modul ocrtava osnovne metodologije osmišljene za osnaživanje omladinskih radnika u podršci mladim ženama poduzetnicama.

Iskorištavanje neformalnog učenja (NFLE)

Omladinski radnici trebaju prihvatiti principe NFLE-a kako bi stvorili dinamična okruženja za učenje usmjerena na učesnike:

Fleksibilnost i prilagodljivost u praksi:

- Personalizirani putevi učenja: Umjesto krutog nastavnog plana i programa, vodite mlade žene da odaberu module ili aktivnosti koje su najrelevantnije za njihovu specifičnu poslovnu ideju ili nedostatke u vještinama.
- Fleksibilan tempo: Omogućite učesnicima da napreduju vlastitim tempom, prilagođavajući se različitim rasporedima i stilovima učenja.

Naglašavanje iskustvenog učenja:

- "Mikro-izazovi" i projekti: Osmislite male, izvodljive zadatke, poput razvoja osnovnog poslovnog prijedloga, kreiranja marketinške objave na društvenim mrežama ili provođenja mini-ankete tržišta.
- Simulacije i igranje uloga: Olakšajte simulacije predstavljanja ideja investitorima, pregovaranja s dobavljačima ili rješavanja povratnih informacija od kupaca.
- Mentorirana praksa: Uparite učesnike sa iskusnim preduzetnicima (čak i vlasnicima malih lokalnih preduzeća) za kratke periode posmatranja ili neformalne intervjue.

Podsticanje stava prema cjeloživotnom učenju:

- Istraživanje vođeno radoznalošću: Podsticati kontinuirano učenje uvođenjem novih alata, trendova i resursa, naglašavajući da poduzetništvo zahtijeva stalnu adaptaciju.
- Alati za samoprocjenu: Obezbijediti jednostavne alate mladim ženama za redovnu procjenu vlastitih vještina i identifikaciju područja za daljnji razvoj.

Priznavanje dostignuća:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Interni certifikati/značke: Kreirajte neformalne certifikate ili digitalne značke za završetak modula ili postizanje ciljeva, što će povećati motivaciju.
- Razvoj portfolija: Potaknite učesnike da izgrade portfolio svog rada (npr. poslovne planove, marketinške materijale) kao opipljiv dokaz stečenih kompetencija.

Implementacija pristupa kombinovanog učenja

Omladinski radnici trebaju strateški kombinirati online i offline elemente kako bi maksimizirali doseg i angažman:

Korištenje digitalnih platformi za pristupačnost:

- Odabrani online resursi: Usmjerite učesnike na relevantne online module, videozapise, članke i predloške prilagođene mobilnim uređajima.
- Interaktivni digitalni alati: Koristite aplikacije ili web alate za poslovno planiranje (npr. predloške Business Model Canvas-a), finansijsko praćenje ili osnovni dizajn.
- Online forumi za diskusiju: Kreirajte namjenske prostore za učesnike da postavljaju pitanja, dijele uvide i asinhrono sarađuju.

Strukturiranje kombinovane nastave (npr. kurs od 30 sati):

- Uvodne i završne sesije (offline/online uživo): Započnite zanimljivom sesijom za izgradnju zajednice i postavljanje očekivanja, a završite sesijom za predstavljanje postignuća i umrežavanje.
- Periodi samostalnog učenja (online asinhrono): Pružiti jasne smjernice učesnicima da rade s materijalima vlastitim tempom.
- Namjenske online sesije pitanja i odgovora (uživo): Zakažite redovne online sastanke kako biste odgovorili na nedoumice, razjasnili koncepte i ponudili personalizirane povratne informacije.

Usvajanje metodologije usmjerene na djelovanje i osiguranje kvalitete

Osobe koje rade s mladima moraju osigurati da je obuka praktična, zanimljiva i da se kontinuirano usavršava:

Praktični i akciono orijentisani moduli:

- Vodiči „kako da“: Razvijte vodiče korak po korak za zadatke poput „Cómo registrar tu negocio“ ili „Cómo crear un perfil de Instagram para tu marca“.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Predlošci i radni listovi: Omogućite praktične predloške za poslovne planove, budžete ili marketinške kalendare.
- Mentorirana primjena: Podsticanje neposredne primjene naučenih koncepata na vlastite poslovne ideje, pružanje smjernica i povratnih informacija.

Korištenje participativnih metoda:

- Krugovi pripovijedanja: Voditi sesije u kojima mlade žene dijele lična poduzetnička putovanja, izazove i uspjehe, podstičući empatiju i vršnjačko učenje.
- Okrugli stolovi: Organizujte diskusije u malim grupama o specifičnim poslovnim problemima, podstičući kolaborativno rješavanje problema i raznolike perspektive.
- Aktivnosti izgradnje zajednice: Osmislite aktivnosti koje podstiču osjećaj pripadnosti i međusobne podrške među učesnicima, stvarajući neformalne mreže.

Primjena i praksa

Refleksivni podsticaji („Hrana za razmišljanje“)

- Razmislite o preprekama s kojima se suočavaju mlade žene poduzetnice u vašem lokalnom kontekstu. S kojim se od ovih izazova - finansijskim, birokratskim, psihološkim ili društvenim - najčešće susrećete u svom radu s mladima?
- Razmislite o tome kako rodne uloge, porodična očekivanja ili regionalne razlike mogu oblikovati ova iskustva. Kako biste mogli integrirati rodno osjetljivu i intersekcionalnu perspektivu u svoju svakodnevnu praksu kako biste osigurali da nijedna grupa ne bude zanemarena?
- Razmislite o specifičnoj situaciji u kojoj ste podržali mladu ženu u prevazilaženju sumnje u sebe ili strukturnih prepreka. Koje su metode ili pristupi - poput koučinga zasnovanog na snagama, pripovijedanja ili participativnog učenja - pomogli njenom napretku?
- Konačno, kako biste mogli prilagoditi alate za neformalno i kombinovano učenje kako biste svoju obuku učinili pristupačnijom i inkluzivnijom, posebno za one u ruralnim ili marginalizovanim zajednicama?

Praktične vježbe za omladinske radnike

Ove vježbe imaju za cilj jačanje vaše sposobnosti primjene teorijskog znanja u stvarnim kontekstima, promovirajući kritičko razmišljanje, empatiju i inkluzivnu praksu.

- Osmislite plan mini-radionice: Razvijte 90-minutnu sesiju za mlade žene zainteresirane za poduzetništvo. Definirajte jasne ciljeve učenja usklađene s

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

EntreComp i LifeComp (npr. izgradnja samopouzdanja, identificiranje poslovnih prilika ili poboljšanje financijske pismenosti). Odaberite participativne metode kao što su pripovijedanje, vršnjačka refleksija ili igranje uloga. Osigurajte da struktura radionice odražava principe neformalnog učenja - fleksibilnost, inkluzivnost i iskustveno angažovanje - i integrira i online i offline komponente gdje je to moguće.

- Kreirajte scenario mentorstva: Osmislite simulaciju mentorstva jedan na jedan u kojoj se mlada žena suočava i sa strukturnim i sa psihološkim preprekama. Na primjer, može imati poteškoća s osiguravanjem finansiranja zbog ograničenog kolaterala ili oklijevati da predstavi svoju ideju zbog straha od neuspjeha. Osmislite mentorski razgovor koji primjenjuje koučing zasnovan na snagama, postavljanje ciljeva i narative otpornosti. Uključite vodeća pitanja koja potiču samorefleksiju i izgradnju samopouzdanja, istovremeno modelirajući empatičnu i rodno osjetljivu komunikaciju.

- Prilagodite poslovni koncept lokalnom kontekstu: Odaberite jednostavnu poslovnu ideju (npr. startup za ručno rađene rukotvorine, dostavu lokalne hrane ili uslugu ekoturizma) i prilagodite je svojoj zemlji ili zajednici. Razmotrite potrebe lokalnog tržišta, zakonske zahtjeve i rodnu dinamiku. Identifikujte potencijalne partnere ili mreže koje bi mogle podržati mlade osnivačice. Koristite Platno poslovnog modela za strukturiranje koncepta, obraćajući pažnju na vrijednosnu ponudu, ključne resurse i finansijsku održivost.
- Refleksija intersekcijskog slučaja: Odaberite jednu od ponuđenih studija slučaja (Amina, Elena, Selma ili Elpida) i razmislite o tome kako biste prilagodili svoju strategiju podrške na osnovu njenih intersekcijskih identiteta - kao što su invaliditet, migrantska pozadina ili odgovornosti brige. Opišite praktične intervencije koje promovišu inkluzivnost, kao što su stvaranje sigurnog prostora, prilagođavanje materijala za obuku ili povezivanje nje s različitim uzorima.

Forumi za diskusiju/Grupne aktivnosti

Razgovarajte o tome kako se rodno osjetljivi i intersekcionalni pristupi mogu integrirati u obuku mladih za poduzetništvo. Podijelite primjere iz vlastitog konteksta gdje su se mlade žene suočavale sa strukturnim ili psihološkim preprekama. Koje strategije ili alate smatrate najefikasnijima u podsticanju otpornosti i inkluzije? Razmislite o tome kako metode neformalnog i kombinovanog učenja mogu ojačati saradnju između omladinskih radnika i učenika.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Sažetak modula i resursi

Ključne zaključke

- Podrška poduzetništvu je ključna jer nezaposlenost mladih nesrazmjerno pogađa mlade žene. Mlade žene se suočavaju sa dvostrukim preprekama: strukturnim/vanjskim (nedostatak finansija, složena birokratija i neadekvatni ekosistemi podrške) i individualnim/psihološkim (strah od neuspjeha, nedostatak samopouzdanja i društveni pritisak).
- Obuka koristi rodno osjetljiv dizajn kako bi se direktno pozabavila rodnom dinamikom, predrasudama i očekivanjima u pogledu brige. Također koristi intersektorski pristup kako bi se osiguralo da mjere uključuju različite podgrupe, kao što su žene s invaliditetom ili one iz ruralnih područja, sprječavajući njihovu isključenost.
- Kurs koristi neformalno učenje (NFLE), dajući prioritet fleksibilnosti, metodama usmjerenim na učesnike i iskustvenom učenju. Pristup kombinovanog učenja kombinuje online i offline aktivnosti kako bi se osigurala maksimalna pristupačnost, posebno za one u izolovanim područjima.
- Osobe koje rade s mladima moraju koristiti ciljane metodologije za rješavanje i načina razmišljanja i vještina. To uključuje primjenu koučinga zasnovanog na snagama i narativa otpornosti kako bi se njegovala unutrašnja snaga i samopouzdanje, a istovremeno podučavali praktični EntreComp vještine poput korištenja poslovnog modela (BMC) i finansijskog upravljanja.

Samoprocjena / Autoevaluacija

Upitnik za samoprocjenu

1. Koja od sljedećih tvrdnji najbolje opisuje glavnu svrhu Modula 1?
a) Podučavati softver za poslovno računovodstvo
b) Istražiti rodne i intersekcionalne barijere u omladinskom preduzetništvu
c) Obezbjeđivanje pravnih obrazaca za osnivanje preduzeća
d) Analizirati poreske sisteme

2. Rodno osjetljiv dizajn fokusira se samo na pristup žena finansijama, a ne na društvene ili psihološke barijere.
Tačno / Netačno

3. Koji okvir podržava razvoj poduzetničkih kompetencija?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

a) DigiComp
b) EntreComp
c) EuroPass
d) Omladinski propusnik

4. Da li se intersekcionalnost bavi time kako se višestruki identiteti - poput roda, klase i invaliditeta - kombiniraju kako bi oblikovali iskustvo pojedinca?
Da / Ne

5. Koji je primjer psihološke barijere?
a) Složena pravila registracije
b) Strah od neuspjeha
c) Ograničen pristup kreditima
d) Nedostatak internet veze

6. Neformalno učenje (NFLE) daje prioritet fleksibilnim pristupima usmjerenim na učenika i iskustvenoj praksi.
Tačno / Netačno

7. Koja metoda pomaže omladinskim radnicima da izgrade samopouzdanje i otpornost kod mladih žena?
a) Koučing zasnovan na snagama
b) Nastava u stilu predavanja
c) Finansijska revizija
d) Konkurentsko testiranje

8. Da li pristup kombinovanog učenja kombinuje online i offline aktivnosti kako bi se poboljšala pristupačnost?
Da / Ne

9. Koje od sljedećeg nije usklađeno s principima rodno odgovornog dizajna?
a) Stvaranje sigurnih prostora za učenje
b) Integracija ženskih uzora
c) Ignorisanje pritisaka brige o djeci
d) Rješavanje jaza u povjerenju

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

10. Tačno ili netačno: Omladinski radnici igraju ključnu ulogu u pretvaranju poduzetničkih težnji mladih žena u opipljiva postignuća kroz mentorstvo i inkluzivne metodologije.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 2 – Osnaživanje načina razmišljanja: Mentorstvo i emocionalna inteligencija

Kratak opis modula

Ovaj modul poziva učesnike da prevaziđu tradicionalne poslovne obuke i istraže psihološke i emocionalne dimenzije ženskog preduzetništva. Utemeljen na LifeComp okviru, obrađuje ključne prepreke s kojima se mlade žene suočavaju kada se bave preduzetništvom, uključujući jaz u samopouzdanju, ograničen pristup uzorima i izazove u suočavanju s emocionalnim složenostima vlasništva nad preduzećem. Kroz praktične metodologije, kulturno relevantne studije slučaja i strategije zasnovane na dokazima, omladinski radnici će naučiti kako da stvore osnažujuće prostore u kojima mlade žene mogu razviti otpornost, samosvijest i međuljudske vještine potrebne za preduzetnički uspjeh.

Učesnice će ispitati kako emocionalna inteligencija i mentorstvo osnažuju žene da prevaziđu sumnju u sebe, regulišu emocije i izgrade značajne profesionalne mreže. Također će naučiti kako kontinuirano učenje i uravnoteženo vođenje mogu održati motivaciju i podstaći inovacije suočene s izazovima.

Vodilačka pitanja

- Kako možemo ukloniti unutrašnje barijere i sumnju u sebe kod ambicioznih žena poduzetnica?
- Koje strategije mentorstva i emocionalne inteligencije najbolje razvijaju otporne i ispunjene lidere?
- Kako kontinuirano savjetovanje može pomoći ženama da održe i ličnu dobrobit i poslovni uspjeh?

Ciljevi

Do kraja ovog modula, omladinski radnici će biti u stanju da:

- Demonstrirajte poboljšane kompetencije u mentorstvu, emocionalnoj inteligenciji i osnaživanju.
- Osmisliti i implementirati kulturno osjetljive mentorske programe koji se bave rodno specifičnim barijerama i iskorištavaju snage jedinstvene za žene poduzetnice.
- Koristite praktične metodologije za izgradnju otpornosti, mentaliteta rasta i samopouzdanja kod mladih žena koje se suočavaju s poduzetničkim izazovima.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Stvorite sigurne, osnažujuće prostore gdje mlade žene mogu istražiti svoje poduzetničke identitete, prebroditi neuspjehe i slaviti postignuća.
- Integrirajte refleksivne prakse koje omogućavaju kontinuirano poboljšanje mentorskih odnosa i strategija razvoja emocionalne inteligencije.

Ishodi učenja

Do kraja obuke, polaznici će biti u stanju da:

- Analizirajte kako psihološki, društveni, kulturni i rodno povezani faktori oblikuju poduzetnički način razmišljanja mladih žena u različitim socioekonomskim kontekstima.
- Primijenite ključne komponente emocionalne inteligencije u poduzetničkom, koučing i mentorskom okruženju.
- Identifikovati i integrisati relevantne LifeComp kompetencije kako bi se ojačala samoefikasnost, otpornost i preduzetnička spremnost mladih žena.
- Olakšajte individualno i grupno mentorstvo kroz strukturirane, refleksivne i rodno osjetljive pristupe koji podržavaju samospoznaju i postavljanje ciljeva.
- Osmislite intervencije koje se bave osjećajima varalice, strahom od neuspjeha i preprekama povezanim sa samopouzdanjem u poduzetništvu.
- Demonstrirajte kulturno osjetljivu praksu zasnovanu na snagama modeliranjem emocionalne inteligencije i njegovanjem inkluzivnih mentorskih odnosa.

A. Zašto trebamo osnažiti ženski način razmišljanja?

Objašnjenje koncepta

Psihologija osnaživanja

Osnažujući način razmišljanja je sistem vjerovanja koji njeguje rast, otpornost i samoodređenje. Za žene poduzetnice, on formira psihološku osnovu koja izazove pretvara u prilike. Osnaživanje ide dalje od pristupa resursima, ono znači preuzimanje vlastite priče, donošenje samopouzdanih odluka i vjerovanje u vlastitu sposobnost djelovanja.

Prema LifeCompu, osnaživanje proizlazi iz tri međusobno povezana područja:

- Lično: njegovanje samosvijesti, samopouzdanja i emocionalne ravnoteže.
- Društveno: izgradnja empatije, komunikacije i saradnje.
- Učenje učenja: razvijanje radoznalosti, kritičkog mišljenja i otvorenosti za rast.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Razumijevanje jaza u načinu razmišljanja

Osnaživanje ženskog načina razmišljanja odnosi se na uklanjanje sistemskih i internaliziranih prepreka koje su ograničavale njihov poduzetnički potencijal. Studije širom Evrope pokazuju da mlade žene često prijavljuju nižu poduzetničku samoefikasnost od muškaraca, čak i kada posjeduju jednake ili veće vještine.

Ovaj „jaz u samopouzdanju“ proizlazi iz preklapajućih utjecaja kulturnih stereotipa o ulogama žena, nedostatka vidljivih uzora, ograničenog pristupa mrežama i finansiranju, te upornih mikroagresija koje dovode u pitanje kompetentnost i ambiciju.

Rodno specifične prepreke koje treba riješiti

Mlade žene se suočavaju s posebnim preprekama koje rad na načinu razmišljanja mora riješiti:

- Prijetnja stereotipa: Svijest o negativnim stereotipima može smanjiti performanse i samopouzdanje.
- Sindrom varalice: Uporna sumnja u sebe uprkos dokazima o uspjehu, posebno u sektorima u kojima dominiraju muškarci.
- Perfekcionizam i strah od neuspjeha: Oklijevanje da se djeluje dok se uslovi ne osjete „savršenima“, za razliku od vršnjaka koji prihvataju eksperimentisanje.
- Dvosmislenost uloga: Balansiranje očekivanja brige i asertivnog liderstva može stvoriti unutrašnji sukob.
- Ograničene mreže i uzori: S obzirom na to da žene čine samo oko 30% evropskih poduzetnika, pristup pričama o uspjehu s kojima se ljudi mogu povezati i dalje je oskudan.

Zašto način razmišljanja na poslu stvara efekte talasanja

Osnažujući način razmišljanja generira utjecaj daleko izvan pojedinca. Kada žene steknu samopouzdanje i vjeru u sebe, one grade poslove koji daju prioritet zajednici, održivosti i inkluziji. Osnažene žene često zapošljavaju i mentoriraju druge, stvarajući cikluse prilika i zastupljenosti.

Iz perspektive LifeComp-a, razvoj načina razmišljanja jača prenosive kompetencije (samopouzdanje, otpornost i prilagodljivost) koje povećavaju uspjeh ne samo u poduzetništvu već i u obrazovanju, građanskom životu i ličnim odnosima. Osnaživanje stoga doprinosi i dobrobiti i ekonomskoj otpornosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Uloga omladinskih radnika

Omladinski radnici igraju transformativnu ulogu u oblikovanju poduzetničkog načina razmišljanja žena. Za razliku od članova porodice ili tehničkih savjetnika, oni mogu ponuditi holističku podršku koja se bavi i praktičnim i emocionalnim dimenzijama. Kroz dosljedno mentorstvo, omladinski radnici pomažu mladim ženama:

- Prepoznajte i osporite ograničavajuća uvjerenja.
- Slavite snage i napredak.
- Preoblikujte neuspjehe kao prilike za učenje.
- Izgradite autentične poduzetničke identitete utemeljene na ličnim vrijednostima.

Generičko ohrabrenje („Možeš ti to!“) je manje efikasno od ciljanih intervencija koje grade kompetencije, pružaju uzore, regulišu emocionalne reakcije i smanjuju stres povezan s neizvjesnošću.

Ključne kompetencije načina razmišljanja koje treba razviti

Oslanjajući se na LifeComp, omladinski radnici trebaju se usredotočiti na jačanje:

- Samosvijest: Razumijevanje vlastitih vrijednosti, snaga i područja za rast.
- Samoregulacija: Upravljanje emocijama i ponašanjem u ostvarivanju ciljeva.
- Fleksibilnost: Efikasno prilagođavanje promjenjivim okolnostima.
- Blagostanje: Održavanje mentalnog i fizičkog zdravlja pod pritiskom.
- Mentalitet rasta: Vjerovanje u sposobnost razvoja kroz učenje.

Ove kompetencije pružaju psihološku osnovu na kojoj se grade poduzetničke vještine. Bez njih, žene mogu steći poslovna znanja, ali im nedostaje samopouzdanja da ih primijene. Sticanjem istih, one postaju prilagodljive učenice koje poduzetništvo posmatraju kao kontinuirano putovanje otkrića.

Od unutrašnje snage do kolektivnog osnaživanja

Osnaživanje počinje iznutra, ali se širi prema van. Kada žene razviju samosvijest, otpornost i emocionalnu ravnotežu, bolje su opremljene za povezivanje s drugima, dijeljenje iskustava i doprinos kolektivnom rastu. Mentorske grupe, krugovi vršnjaka i mrežne zajednice omogućavaju ženama da razmjenjuju uvide, normalizuju izazove i grade društveni kapital. Ovaj osjećaj pripadnosti transformiše lični rast u zajedničko osnaživanje, jačajući motivaciju i odgovornost unutar podržavajućih mreža.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kulturni kontekst i inkluzivna praksa

Pravo osnaživanje također zavisi od razumijevanja kulturnog i društvenog okruženja u kojem žene žive i rade. U mnogim zajednicama, tradicionalne rodne uloge oblikuju način na koji se percipiraju liderstvo i poduzetništvo. Osobe koje rade s mladima moraju razviti kulturnu osjetljivost i prepoznati lokalne stvarnosti, istovremeno pomažući ženama da održe autonomiju i sposobnost djelovanja.

Primjeri i studije slučaja

Studija slučaja 1: Reshma Saujani - Osnivačica organizacije Girls Who Code[1]

Kao mlada advokatica, Reshma Saujani je izgledala kao da ima sve: diplome sa Harvarda i Yalea, uspješnu karijeru i strast za javnom službom. Ali iznutra se borila s duboko ukorijenjenom nesigurnošću i strahom od neuspjeha. Gledajući svoje prijateljice i kolegice kako se bore s istim problemima, Reshma je shvatila da je problem sistemske prirode.
Ona se prisjeća: „Gledala sam kako moje muške kolege preuzimaju rizik za rizikom. Ali ja i mnoge žene s kojima sam radila nismo odgajane da preuzimamo rizike. Odgajane smo da budemo savršene."

Reshma je 2010. godine napravila hrabar potez kada je dala otkaz, kandidovala se za američki Kongres u New Yorku i izgubila. Ali to iskustvo je promijenilo njeno samopouzdanje naučivši je da prihvati rizik i neuspjeh.

Ona objašnjava: „Najgora stvar koja se desi kada izgubite izbore je da izgubite izbore. Najbolja stvar koja se desi je da možete ostvariti svoje snove."

Ohrabrena, Reshma je 2012. godine pokrenula program Girls Who Code kako bi smanjila jaz između spolova u tehnologiji i izgradila samopouzdanje i hrabrost djevojčica. Neprofitna organizacija je od tada narasla i dosegla 90.000 djevojčica svih porijekla u svih 50 država.

Reshma pripisuje svoj uspjeh:

- Prihvatajući mentalitet rasta, "Morao sam se riješiti ove ideje perfekcionizma, ove ideje da ne mogu pogriješiti."
- Okružuje se mentorima i vršnjacima koji pružaju podršku.

[1] Časopis WomLEAD (2024) *Studije slučaja žena koje su prevazišle sumnju u sebe i postigle izuzetan uspjeh* . 24. juli. Dostupno na: https://www.womleadmag.com/case-studies-of-women-who-overcame-self-doubt-to-achieve-remarkable-success (Pristupljeno: 30. oktobra 2025.).

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Fokusirajući se na svoju misiju, a ne na sebe, "Nije stvar u meni, stvar je u ovom pokretu."

Redefinirajući neuspjeh kao učenje i fokusirajući se na svrhu umjesto na ego, Reshma je uspjela prevladati svoje sumnje i postići nešto što nikada nije sanjala da je moguće.

Ona se prisjeća: „Girls Who Code mi je vratio hrabrost. Više se ne bojim neuspjeha jer znam da je najgore što se može dogoditi to što ustanem i pokušam ponovo.“

Studija slučaja 2: Transformacija sumnje u sebe u samoefikasnost
Priča o Zanele, mladoj ženi koja je internalizirala tradicionalne rodne uloge, živopisno ilustruje potrebu za osnaživanjem načina razmišljanja. Tokom svog odrastanja, Zanele je bila uslovljena da vjeruje da nema sposobnost da vodi ili donosi odluke, često joj govoreći: "Zanele, pusti svoju braću da te vode". Ova sveprisutna društvena očekivanja i rodni stereotipi stvorili su značajne unutrašnje barijere, koje su se manifestovale kao nisko samopouzdanje i skepticizam u vezi sa vlastitim potencijalom.

Mentorstvo je poslužilo kao vitalna intervencija, uspostavljajući okruženje u kojem se Zanele osjećala cijenjenom i saslušanom, postepeno smanjujući njene sumnje u sebe. Uključivanjem u personalizirano postavljanje ciljeva i samospoznaju, identificirala je svoje organizacijske vještine i urođeni kapacitet za liderstvo, što joj je omogućilo da donosi samouvjerene odluke o svom ličnom i akademskom životu. Zanelein put, od vjerovanja da je sposobna samo biti vođena do razvoja samopouzdanja potrebnog za uspješno otvaranje i upravljanje vlastitim restoranom, naglašava da je prevazilaženje psiholoških ograničenja ključni put za mlade žene da prevaziđu društvena očekivanja i samouvjereno slijede svoje poduzetničke snove. Osnaživanje njenog uma bio je temeljni korak koji joj je omogućio da postigne nezavisnost i ispuni svoj potencijal.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Mapiranje osnaživanja: Podržite učenike u vizualizaciji njihovog ličnog i profesionalnog okruženja identificiranjem snaga, prilika i uočenih izazova. Ovaj proces potiče jasnije razumijevanje internih i eksternih resursa. Kreativni alati poput Platna osnaživanja ili Kotača rasta pomažu učesnicima da artikuliraju težnje, prepoznaju obrasce i postave fokusirane prioritete razvoja. Ove vizualne metode čine apstraktne ideje opipljivijim, omogućavajući ženama da prate napredak tokom vremena i preciznije preciziraju svoje ciljeve.

Refleksivno pripovijedanje: Pozovite učesnike da ispričaju ključne trenutke u svojim ličnim ili poduzetničkim putovanjima, s posebnom pažnjom na slučajeve promjene ili uvida.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kroz pripovijedanje, žene istražuju kako prošla iskustva utiču na njihove sadašnje motivacije i izbore. Ova tehnika jača osjećaj identiteta, podržava stvaranje smisla i pojačava ličnu sposobnost djelovanja. Dijeljenje priča u vođenom okruženju također potiče povezanost, jer učesnice čuju kako se drugi snalaze u sličnim dilemama ili prilikama.

Vježbe za obuku otpornosti: Koristite aktivnosti zasnovane na scenarijima gdje polaznici analiziraju stvarne ili hipotetičke izazove, kao što su finansijski zastoji, sukobi u timu ili zaustavljeni projekti. Učesnici ispituju emocionalne reakcije, razmatraju njihove temeljne uzroke i identificiraju konstruktivne načine za oporavak ili prilagođavanje. Ove vježbe grade praktičnu otpornost pomažući ženama da razlikuju kontrolisane i nekontrolisane faktore, smirenije procjenjuju rizike i uvježbavaju efikasne strategije suočavanja.

Grupni mentorski krugovi: Organizujte male, fokusirane grupe u kojima žene dijele ciljeve učenja, razmjenjuju uvide i pružaju međusobnu podršku. Ovaj kolektivni format promoviše empatiju, aktivno slušanje i zajedničku odgovornost za napredak. Grupna dinamika može pomoći učesnicima da prošire svoje perspektive, testiraju ideje u podržavajućem okruženju i imaju koristi od različitih gledišta koja jačaju donošenje odluka.

Tehnike svjesnosti i emocionalne regulacije: Integrirajte kratke vježbe disanja, tehnike uzemljenja ili trenutke vođene refleksije u mentorske sesije. Ove prakse pomažu učesnicima da razviju svijest o svojim emocionalnim stanjima i njeguju stabilnije reakcije na stres. Redovna upotreba takvih tehnika poboljšava koncentraciju, jasnoću i emocionalnu kontrolu, doprinoseći sigurnijem poduzetničkom donošenju odluka.

Zadatak mini-radionice (za vježbu): Osmislite kratku 30-minutnu aktivnost u kojoj će učesnici identificirati jedno ograničavajuće uvjerenje koje utiče na njihovo samopouzdanje ili donošenje odluka. Vodite ih u ispitivanju porijekla uvjerenja, procjeni njegove valjanosti i preoblikovanju u konstruktivnu alternativu. Polaznici zatim dijele svoj plan sesije na forumu kursa kako bi dobili povratne informacije od vršnjaka, što im omogućava da usavrše vještine vođenja i uče iz pristupa drugih.

Protokoli refleksivnog vođenja dnevnika: Uvedite strukturirane rutine vođenja dnevnika koje potiču kontinuirano samopromatranje i razvoj načina razmišljanja. Omogućite upute poput: „Koje ograničavajuće uvjerenje me je izazvalo ove sedmice i koji dokazi ga opovrgavaju?“ ili „Kada sam danas pokazao otpornost?“ Vođenje dnevnika pomaže učesnicima da identificiraju obrasce, prate emocionalne promjene i dokumentiraju napredak, jačajući dugoročnu samosvijest i lični rast.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

B. Kako omladinski radnici mogu mentorirati žene?

Objašnjenje koncepta

Posebna priroda mentorstva

Mentorstvo je strukturiran, ali ipak humanistički usmjeren odnos koji potiče rast kroz povjerenje, dijalog i zajedničko učenje. Za omladinske radnike koji podržavaju mlade žene u poduzetništvu, mentorstvo je više od prenošenja vještina, to je čin osnaživanja. Pomaže studentima da razjasne ciljeve, snađu se u socijalnim i emocionalnim izazovima i njeguju autonomiju.

Mentorstvo se fundamentalno razlikuje od podučavanja ili savjetovanja. Dok podučavanje prenosi znanje, a savjetovanje nudi rješenja, mentorstvo stvara razvojni odnos u kojem iskusnija osoba (mentor) podržava holistički rast manje iskusne osobe (mentija).

Efikasno mentorstvo za žene poduzetnice obuhvata više dimenzija:

- Karijerno vođenje: Snalaženje u poduzetničkim putevima
- Psihosocijalna podrška: Izgradnja samopouzdanja i identiteta
- Uzorno predstavljanje: Demonstriranje mogućnosti
- Zagovaranje: Povezivanje s prilikama

Istraživanja dosljedno pokazuju da žene poduzetnice s mentorima pokazuju veće stope opstanka poslovanja, brži rast prihoda, veću inovativnost i poboljšanu dobrobit u usporedbi s onima bez mentorske podrške.

Principi mentorstva koji uzimaju u obzir rodnu ravnopravnost

Generički pristupi mentorstvu često ne uspijevaju da se pozabave specifičnim potrebama žena. Rodno osjetljivo mentorstvo prepoznaje da se mlade žene snalaze u poduzetništvu unutar konteksta oblikovanih sistemskim rodnim nejednakostima, stereotipnim predrasudama i često suprotstavljenim očekivanjima u pogledu uloga. Ovaj pristup zahtijeva:

- Intersekcionalna svijest: Kako se rod prepliće s rasom, klasom i drugim identitetima u oblikovanju iskustava.
- Orijentacija zasnovana na snagama: Narativi o deficitima o ženama poduzetnicama.
- Dubina odnosa: Ranjive diskusije o rodno specifičnim izazovima.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Strukturno priznanje: Validacija rodnih barijera kao stvarnih, umjesto njihovog minimiziranja kao individualnih problema.
- Fokus na osnaživanju: Izgradnja samostalnosti, a ne ovisnosti.

Faze mentorskih odnosa

Učinkoviti mentorski odnosi obično napreduju kroz različite faze koje zahtijevaju različite pristupe.

1. Inicijacija (1-2 mjeseca): Izgradnja odnosa, uspostavljanje povjerenja i razjašnjavanje očekivanja. Osobe koje rade s mladima trebaju uložiti vrijeme u razumijevanje poduzetničke vizije žene, njenog ličnog konteksta, strahova i težnji.
2. Kultivacija (3-12 mjeseci): Najdublja faza rada, koju karakterizira redovan angažman, razvoj vještina, snalaženje u izazovima i međusobno učenje.
3. Završetak (eventualni): Priprema mentija za samostalnost tokom prelaska na vršnjački odnos ili mrežu bivših studenata. Mnogi omladinski radnici imaju poteškoća s ovom fazom, ali istraživanja pokazuju da mentiji koji iskuse zdravo odvajanje razvijaju jače autonomne sposobnosti.

Osnovne mentorske kompetencije iz LifeComp-a

Učinkoviti mentori za rad s mladima moraju sami posjedovati specifične kompetencije.

- Empatija omogućava mentorima da razumiju ženska iskustva bez nametanja vlastitih interpretacija.
- Komunikacijske vještine omogućavaju aktivno slušanje, postavljanje snažnih pitanja i konstruktivne povratne informacije.
- Saradnja pomaže mentorima da se pozicioniraju kao partneri u ženinom putovanju, a ne kao autoriteti.
- Kritičko razmišljanje omogućava mentorima da analiziraju složene situacije s kojima se žene suočavaju i da pomognu u generiranju kontekstualno prikladnih rješenja.
- Fleksibilnost omogućava prilagođavanje jedinstvenim potrebama i stilovima učenja svakog mentora.

Omladinski radnici trebaju redovno samoprocjenjivati ove kompetencije i težiti profesionalnom razvoju kako bi ih ojačali.

Uobičajeni izazovi mentorstva s mladim ženama

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

U mentorskim odnosima s mladim ženama poduzetnicama često se javlja nekoliko izazova. Razvoj ovisnosti može se dogoditi kada mentori daju previše odgovora umjesto da olakšavaju sposobnost rješavanja problema kod mentija.

- Projekcija se dešava kada mentori nesvjesno nameću svoje preduzetničke puteve ili vrijednosti svojim učenicima.
- Dvosmislenost granica nastaje kada se lični i profesionalni elementi odnosa pomiješaju.
- Dinamika moći zahtijeva pažljivo snalaženje, jer mlade žene mogu pretjerano poštovati mentore ili imati poteškoća s izražavanjem neslaganja.
- Kulturne neusklađenosti između mentora i štićenika mogu stvoriti nesporazume bez eksplicitne kulturne skromnosti i radoznalosti.

Svijest o ovim zamkama omogućava proaktivnu prevenciju kroz jasno ugovaranje, redovne provjere odnosa i refleksivnu praksu.

Mjerenje efektivnosti mentorstva

Visokokvalitetno mentorstvo zahtijeva kontinuiranu procjenu i prilagođavanje. Omladinski radnici trebaju zajednički utvrditi ciljeve s mentorima na samom početku odnosa, a napredak treba pregledati kvartalno.

Pokazatelji efektivnosti uključuju rast poduzetničke samoefikasnosti mentija (mjereno putem validiranih skala), konkretan napredak ka poslovnim prekretnicama, širenje profesionalnih mreža, demonstraciju specifičnih kompetencija i subjektivno zadovoljstvo odnosom.

Pored individualnih rezultata, omladinski radnici trebaju razmisliti o vlastitom razvoju kao mentori:

- Postajete li vještiji u postavljanju snažnih pitanja umjesto u davanju savjeta?
- Da li sve više prepoznajete i rješavate njihove vlastite predrasude?
- Da li stvarate prostor za glas i liderstvo mentija?

Stvaranje kulturno sigurnih prostora za mentorstvo

Za mnoge žene, posebno one iz marginaliziranih zajednica, poduzetništvo predstavlja navigaciju kroz prostore u kojima doživljavaju drugačije ponašanje ili isključenost. Mentori koji rade s mladima moraju aktivno stvarati kulturno sigurne prostore u kojima mlade žene

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

mogu ostvariti svoj puni identitet bez mijenjanja koda ili maskiranja određenih aspekata sebe. To zahtijeva eksplicitno priznavanje moći i privilegija, validaciju iskustava s diskriminacijom, slavljenje kulturnih snaga i vrijednosti koje se mogu razlikovati od dominantnih poslovnih normi i posvećenost zagovaranju kada se mlade žene suočavaju sa sistemskim preprekama. Kulturna sigurnost također znači prepoznavanje kada povezati mlade žene s mentorima koji dijele specifične dimenzije identiteta koje omogućavaju dublje razumijevanje.

Primjeri i studije slučaja

Studija slučaja 1: Psihološko osnaživanje, izgradnja samopouzdanja i otpornost

Mentorstvo pruža ključnu intervenciju neophodnu za uklanjanje duboko ukorijenjenih psiholoških barijera koje često ograničavaju mlade žene. Omladinski radnici fokusiraju se na njegovanje ključnih psiholoških aspekata poput samopouzdanja i samoefikasnosti. Razmotrite Zanele, koja je odrasla internalizirajući društvena očekivanja da joj nedostaje sposobnost vođenja, često čujući fraze poput: "Zanele, pusti svoju braću da te vode".

Njena mentorica, Imani, inicirala je održiv odnos povjerenja izgrađen na aktivnom slušanju i vrednovanju Zaneleinog glasa, što je dovelo do toga da se Zanele osjeća cijenjenom i samopouzdanom. Imani je iskoristila mentorski odnos kako bi pomogla Zanele da aktivno otkrije svoj unutrašnji potencijal, kao što su njene prirodne organizacijske vještine i liderski kapaciteti, ohrabrujući je da postavlja i postiže ciljeve u svom ličnom i akademskom životu. Ključno je da je, kada se Zanele kasnije suočila s neuspjehom, Imani pružila psihološku podršku, ne shvatajući neuspjeh kao katastrofalan događaj, već kao normalnu priliku za učenje. Ova intervencija transformiše početnu sumnju u sebe u neophodnu otpornost i upornost potrebnu mladim ženama da samouvjereno slijede svoje poduzetničke ciljeve, direktno doprinoseći njihovoj nezavisnosti i profesionalnoj realizaciji.

Studija slučaja 2: Mentorstvo žene koja pokreće svoj posao

Kada je njena ideja za ručno rađeni dizajnerski poduhvat dobila na zamahu, mlada poduzetnica pridružila se mentorskom programu Femme Palette i bila je uparena s iskusnom mentoricom Evom Knirschovom. Zajedno su pokrile sve bitne korake za pokretanje, od registracije poslovanja i savladavanja osnova poreza, do definiranja jedinstvenog portfolija proizvoda, istraživanja tržišta i postavljanja konkurentnih cijena.

Eva je podržala učenicu mentorstva svojim prethodnim iskustvom u sličnom poslu, pomažući joj da uporedi modele online trgovina, procijeni prezentaciju proizvoda i osmisli

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

marketinšku strategiju putem društvenih medija i dizajnerskih tržišta (u gradovima poput Praga i Brna). Učenica mentorstva je dolazila na sesije dobro pripremljena s pitanjima o praktičnim problemima s kojima se suočavala, a njihov mentorski plan od 12 sesija brzo se odvijao zahvaljujući jasnoj saradnji i entuzijazmu.

Do kraja mentorskog perioda, štićenik je redovno učestvovao na dizajnerskim sajmovima i širio broj pratilaca na društvenim mrežama. Eva je naglasila važnost hemije između mentora i štićenika i pažljivog usklađivanja projekata i iskustva u industriji: „Dobra hemija... morate odabrati štićenika s projektom za koji ste izuzetno sigurni da mu možete pomoći."

Metodologije i alati za omladinske radnike

Sporazumi o mentorstvu: Napravite kratak pisani sporazum u kojem se navode učestalost sastanaka, povjerljivost i međusobne odgovornosti, te izgradnja strukture i predanosti.

Vježbe empatične komunikacije: Koristite igranje uloga kako biste pomogli omladinskim radnicima da vježbaju slušanje bez osuđivanja i govor tijela (npr. u parovima, jedna osoba dijeli nedavni izazov; druga vježba refleksivno slušanje i sažimanje emocija, a ne samo činjenica).

Mentorski dnevnici: Potaknite i mentore i učenike da dokumentiraju refleksije nakon svakog sastanka, promovirajući metakogniciju, vještinu LifeComp-a povezanu s „učenjem učenja".

Grupe za superviziju vršnjaka: Osobe koje rade s mladima mogu formirati krugove supervizije kako bi razgovarale o dilemama, dijelile povratne informacije i sprječavale sagorijevanje. Ovo odražava dimenzije socijalne i emocionalne ravnoteže LifeComp-a.

Zadatak mini radionice (za vježbu): Osmislite plan za „prvi mentorski sastanak", uključujući teme za probijanje leda, pitanja za refleksiju i završne aktivnosti. Podijelite ga na forumu i dajte povratne informacije o dizajnu koji su dali kolege.

GROW model za mentorske razgovore: Strukturirajte mentorske sesije koristeći GROW okvir.

- Cilj: Šta želite postići?
- Stvarnost: Šta se sada dešava?
- Opcije: Šta biste mogli učiniti?
- Will: Šta ćeš uraditi?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Ovaj model osigurava razgovore usmjerene od strane mentora, a istovremeno pruža korisnu strukturu.

Okvir za konstruktivne povratne informacije: Pružite povratne informacije koristeći SBI model.

- Situacija: Opišite specifičan kontekst
- Ponašanje: Detaljno opisivanje uočljivih radnji bez interpretacije
- Uticaj: Objasnite efekte na sebe i druge

Na primjer, „Tokom vaše probne prezentacije jučer (S), primijetio sam da ste se tri puta izvinili prije nego što ste predstavili svoju poslovnu ideju (B). To bi moglo navesti investitore da dovedu u pitanje vaše povjerenje u poduhvat (I)".

Zajedničko kreiranje ciljeva i odgovornost: Sarađujte sa mentijima kako biste uspostavili SMART ciljeve (specifični, mjerljivi, ostvarivi, relevantni, vremenski ograničeni) za preduzetnički napredak i lični razvoj. Dokumentujte ciljeve i redovno ih pregledajte, slaveći dostignuća i prilagođavajući ih po potrebi.

Razvoj poduzetničkog identiteta: Koristite intervencije usmjerene na identitet koje pomažu mladim ženama da sebe vide kao poduzetnice. Provodite vježbe "budućeg ja" gdje polaznice pišu pisma svog poduzetničkog ja za pet godina svom sadašnjem ja, artikulirajući vrijednosti, postignuća i savjete. Ove aktivnosti jačaju poduzetnički identitet, koji istraživanja povezuju s upornošću i blagostanjem.

C. Principi neformalnog i kombinovanog učenja

Objašnjenje koncepta

Razumijevanje emocionalne inteligencije u poduzetništvu

Emocionalna inteligencija (EI) je sposobnost prepoznavanja, razumijevanja, upravljanja i efikasnog korištenja emocija kod sebe i drugih i predstavlja ključnu, ali često zanemarenu, poduzetničku kompetenciju.

Istraživanja sve više pokazuju da EI predviđa poduzetnički uspjeh izvan tehničkih vještina ili opće inteligencije.

Za žene poduzetnice, razvoj EI se posebno bavi višestrukim izazovima:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

1. Upravljanje emocionalnim vrtlogom smrti u izgradnji biznisa
2. Snalaženje u mikroagresijama zasnovanim na spolu bez internaliziranja negativnosti
3. Izgradnja autentičnih profesionalnih odnosa
4. Vođenje timova s empatijom
5. Održavanje blagostanja tokom stresa

Za razliku od IQ-a, koji ostaje relativno stabilan, emocionalna inteligencija se može sistematski razvijati kroz namjernu praksu i podržavajuće odnose, što je upravo ono što pruža efikasan rad s mladima.

Pet osnovnih komponenti emocionalne inteligencije

Većina sveobuhvatnih okvira EI identificira pet međusobno povezanih kompetencija.

1. Samosvijest: Prepoznavanje vlastitih emocija u trenutku kada se javljaju, razumijevanje emocionalnih okidača i razumijevanje kako osjećaji utječu na misli i ponašanje. Za poduzetnike to znači uočavanje kada strah potiče odugovlačenje ili prepoznavanje da razdražljivost signalizira sagorijevanje.
2. Samoregulacija: Upravljanje ometajućim emocijama i impulsima, održavanje standarda iskrenosti i integriteta, prilagođavanje promjenjivim okolnostima i održavanje udobnosti u dvosmislenosti. Poduzetnički konteksti stalno izazivaju snažne emocije (odbijanje investitora, pritužbe kupaca, prijetnje konkurencije), što samoregulaciju čini ključnom za racionalno donošenje odluka.
3. Motivacija: Unutrašnja motivacija koja prevazilazi vanjske nagrade (strast za radom, posvećenost ciljevima uprkos preprekama, optimizam pri suočavanju s neuspjesima i organizacijska posvećenost). Žene poduzetnice često pokazuju snažnu unutrašnju motivaciju povezanu sa svrhom i vrijednostima, koju osobe koje rade s mladima mogu iskoristiti i ojačati.
4. Empatija: Opažanje i razumijevanje emocija drugih, aktivno interesovanje za njihove brige i prepoznavanje emocionalnih struja u grupama. Za poduzetnike, empatija omogućava razumijevanje kupaca, vođenje tima, izgradnju odnosa s investitorima i saradnju.
5. Društvene vještine: Integracija prethodnih komponenti u efikasno upravljanje odnosima (jasna komunikacija, utjecaj i uvjeravanje, upravljanje sukobima, saradnja i izgradnja tima). Ove vještine se posebno pokazuju važnim za žene poduzetnice koje često grade poslove s naglaskom na odnose i društveni utjecaj.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Zašto je emocionalna inteligencija posebno važna za žene poduzetnice?

Iako EI koristi svim poduzetnicima, nekoliko faktora ga čini posebno relevantnim za mlade žene:

1. Istraživanja pokazuju da žene primaju više povratnih informacija usmjerenih na emocije („previše agresivne“, „nedovoljno tople“) nego povratnih informacija usmjerenih na kompetencije, što samosvijest i samoregulaciju čini ključnima za filtriranje beskorisne kritike, a istovremeno izvlačenje korisnih uvida.
2. Žene poduzetnice se često suočavaju s onim što istraživači nazivaju "dvostrukim vezama". To su kontradiktorna očekivanja da se asertivnost tumači kao agresija, dok se saradnja tumači kao slabost. Visok EI omogućava ženama da strateški upravljaju ovom dinamikom bez ugrožavanja autentičnosti.
3. Žene poduzetnice prijavljuju veće stope emocionalnog rada u poslovnim kontekstima (upravljanje emocijama drugih, izglađivanje sukoba i obavljanje brižnih uloga) što može dovesti do sagorijevanja bez snažne samoregulacije i postavljanja granica.
4. Stereotipne prijetnje i mikroagresije stvaraju emocionalno opterećenje. Vještine emocionalne inteligencije pomažu ženama da prerade ova iskustva bez da ih internaliziraju.
5. Preduzeća kojima upravljaju žene često naglašavaju društvene misije i odnose sa zainteresovanim stranama, što zahtijeva naprednu empatiju i društvene vještine.

Uobičajeni izazovi emocionalne inteligencije za mlade žene poduzetnice

- Emocionalna supresija: Kada mlade žene vjeruju da profesionalni konteksti zahtijevaju skrivanje emocija, što dovodi do neautentičnosti i akumulacije stresa. Protivotrov nije emocionalna eksplozija, već odgovarajuće izražavanje i obrada.
- Neuspjeh vođen perfekcionizmom: Dešava se kada strah od nesavršenosti stvara paralizu umjesto produktivnog upravljanja djelovanjem.
- Prelijevanje empatije: Kada žene previše daju prioritet tuđim potrebama, a zanemaruju svoje, što dovodi do zamagljenih granica i iscrpljenosti.
- Sindrom varalice: Sprječava mlade žene da tačno prepoznaju svoja postignuća, iskrivljujući samosvijest.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Obrasci ugađanja ljudima: Obrasci ponašanja u kojima osoba konstantno daje prioritet drugima nad vlastitom dobrobiti, što potkopava autentičnu komunikaciju i društvenu efikasnost.

Često se javlja nekoliko izazova povezanih s EI, poput gore navedenih. Omladinski radnici moraju prepoznati ove obrasce i pružiti ciljane intervencije.

Razvoj EI kao kontinuirane prakse

Emocionalna inteligencija se ne stiče kroz pojedinačne radionice ili teorijsko učenje. Razvija se kroz dosljednu praksu, refleksiju i povratne informacije tokom vremena. Omladinski radnici služe kao "treneri EI-a", pomažući mladim ženama da izgrade svijest kroz vođenu refleksiju, pružajući okvire za razumijevanje emocionalnih iskustava, stvarajući sigurne prostore za vježbanje novih ponašanja, nudeći povratne informacije o emocionalnim obrascima i modelirajući zdravo emocionalno funkcioniranje samih.

Istraživanja pokazuju da je za razvoj EI potrebno otprilike šest mjeseci kontinuirane prakse za značajnu promjenu ponašanja, uz kontinuirano pojačavanje koje sprječava regresiju. Ovaj vremenski okvir se dobro uklapa s tipičnim mentorskim odnosima u radu s mladima, pozicionirajući omladinske radnike kao idealne facilitatore rasta EI.

Mjerenje i praćenje razvoja emocionalne inteligencije

Za razliku od tehničkih vještina s jasnim demonstracijskim tačkama, rast EI može se činiti dvosmislenim bez namjernog praćenja. Omladinski radnici trebaju pomoći mladim ženama da uspostave ciljeve razvoja EI i prate napredak kroz više metoda:

1. Redovna samoprocjena korištenjem validiranih alata za EI.
2. Refleksivno vođenje dnevnika koje analizira emocionalna iskustva i reakcije.
3. Povratne informacije od pouzdanih osoba o uočenim promjenama.
4. Konkretni pokazatelji ponašanja (npr. „Oporavio sam se od odbijanja investitora za dva dana umjesto za dvije sedmice“).
5. Kritička analiza incidenata koja ispituje kako su se specifične situacije različito rješavale tokom vremena.

Ovo praćenje služi dvostrukoj svrsi:

1. Dokumentovanje stvarnog rasta.
2. Jačanje metakognitivne svijesti, što samo po sebi poboljšava EI.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Primjeri i studije slučaja

Studija slučaja 1: Kako emocionalna inteligencija čini lidere utjecajnijim[2]

Gemma Garcia Godall u svom TEDx govoru na TEDxIESEBarcelona pod nazivom „Kako emocionalna inteligencija čini lidere uticajnijim“ nudi uvjerljivu priču o svojoj ličnoj transformaciji od hiperracionalne poduzetnice do emocionalno inteligentne žene. Lično iskustvo označilo je prekretnicu koja je preispitala njenu definiciju poduzetničkog uspjeha. Ranije je mjerila uspjeh isključivo kroz KPI-jeve, ali je počela shvaćati da je uspjeh i emocionalna povezanost, empatija i autentičnost. Ovo saznanje ju je dovelo do osnivanja kompanije posvećene njegovanju emocionalne inteligencije unutar organizacija. Govornica tvrdi da je upravljanje emocijama ključno za moderno liderstvo, jer omogućava stvaranje jakih odnosa i bolje rješavanje ciljeva i izazova.

U svom govoru, Gemma predlaže tri praktična alata za primjenu emocionalne inteligencije:

1. Povezivanje sa vlastitim emocijama
2. Povezivanje s emocijama tima
3. Stvaranje okruženja za napredak i rast

Njena transformacija ističe dubok uticaj emocionalne inteligencije, a ne kontrole ili perfekcionizma, što definiše samu suštinu modernog liderstva.

Studija slučaja 2: Uspješno i održivo liderstvo Marine Ofloudi-Yavroglou korištenjem praksi emocionalne inteligencije

Priča o Marini Ofloudi-Yavroglou je snažan primjer kako žene s visokom emocionalnom inteligencijom pokreću uspjeh. Marina je generalna direktorica Soya Mills SA, grčke poljoprivredno-prehrambene kompanije s poslovanjem širom Grčke i šireg mediteranskog regiona. Njen uspjeh u ovoj oblasti u Grčkoj, kojom dominiraju muškarci, pokazuje da empatija, integritet i aktivno slušanje nisu blage osobine, već ključni alati liderstva. Kada je prvi put ušla u poslovni sektor, Ofloudi-Yavroglou se fokusirala na razumijevanje ljudi, a ne na nametanje autoriteta, naglašavajući da je „mnogo slušala“ kako bi stekla povjerenje i izgradila istinske odnose. Ova sposobnost da se uključi u tuđe perspektive podstakla je saradnju i lojalnost u njenim timovima. Njeno insistiranje da je „naša riječ naš ugovor, čak i ako nas košta novca“ odražava emocionalnu samoregulaciju i etičku svijest, koje su ključne komponente emocionalne inteligencije koje jačaju kredibilitet i dugoročna partnerstva.

[2] Garcia Godall, G., 2019. Kako emocionalna inteligencija **čini lidere utjecajnijima | Gemma Garcia Godall |** TEDxIESEBarcelona. (video online) YouTube. Dostupno na: https://www.youtube.com/watch?v=75obHtjUsG8 (pristupljeno 31. oktobra 2025.).

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Štaviše, njena posvećenost mentorstvu i osnaživanju više žena u biznisu otkriva visoku društvenu svijest i želju za stvaranjem emocionalno inteligentnih organizacijskih kultura utemeljenih na pravednosti i zajedničkom rastu. Kroz autentičnost, empatiju i povjerenje u odnosima, Marina Ofloudi-Yavroglou ilustruje kako emocionalno inteligentno liderstvo može održati i lično ispunjenje i trajni korporativni uspjeh.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Vježbe mapiranja emocija: Pozovite učesnike da razmisle o emocijama koje su doživjeli tokom nedavnih poduzetničkih aktivnosti kao što su predstavljanje ideja, upravljanje budžetima ili pregovaranje s partnerima. Mapiranjem ovih emocija, učenici ispituju situacije koje su ih izazvale i ishode koji su uslijedili. Ovaj proces pomaže u razjašnjavanju kako emocionalni obrasci utiču na ponašanje, omogućavajući učenicima da prepoznaju trenutke u kojima su regulacija, priprema ili podrška mogli poboljšati rezultate. Mapiranje emocija stvara strukturiran prostor za diskusiju o izazovima koji se često zanemaruju, a ipak su ključni za efikasno donošenje odluka.

Vođenje dnevnika za samosvijest: Potaknite korištenje redovnih podsticaja za pisanje kako biste pomogli učesnicima da prate emocionalne tendencije i istraže njihove izvore. Podsticaji poput „Koja je emocija dominirala mojom sedmicom?“, „Šta je doprinijelo tome?“ ili „Šta mogu naučiti iz ovog iskustva?“ vode žene u identifikovanju ponavljajućih tema, nekorisnih reakcija i prilika za lični rast. Vođenje dnevnika postaje refleksivna rutina koja jača emocionalnu jasnoću i podržava namjernije izbore u preduzetničkim kontekstima.

Tehnike svjesnosti i disanja: Započnite mentorske sesije kratkim vježbama uzemljenja, kao što su sporo disanje ili kratke vođene pauze. Iako jednostavne, ove tehnike generiraju primjetna poboljšanja u fokusu, smirenosti i emocionalnoj ravnoteži. Dosljedna upotreba svjesnosti pomaže učesnicima da regulišu stres tokom zahtjevnih zadataka, objektivnije procjenjuju situacije i da se snalaze u neizvjesnosti sa stabilnijim prosuđivanjem.

Igranje uloga s empatijom: Koristite strukturirane scenarije koji omogućavaju učenicima da sagledaju situacije iz različitih perspektiva - bilo da se radi o klijentima, investitorima, članovima tima ili potencijalnim saradnicima. Igranje uloga potiče učenike da prepoznaju različita očekivanja i stilove komunikacije. Ovo jača empatiju, proširuje međuljudske vještine i poboljšava sposobnost konstruktivnog rješavanja sukoba.

Alat za povezivanje emocija i akcije: Uvedite tabelu koja povezuje uobičajene emocije - poput anksioznosti, motivacije, frustracije ili entuzijazma - s konstruktivnim odgovorima. To može uključivati strategije pripreme, vježbe zahvalnosti, asertivnu komunikaciju ili tehnike

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

preoblikovanja. Alat podržava emocionalnu pismenost pokazujući kako emocije mogu voditi smislene akcije, a ne ometati napredak. Učesnici uče da tačno tumače emocionalne znakove i reaguju s namjerom, a ne impulsivno.

Povratne informacije kao alat za rast: Naučite korištenje SBI modela (Situacija-Ponašanje-Uticaj) kako biste davali i primali povratne informacije na strukturiran i pun poštovanja način. Na primjer: „Tokom sastanka jučer (situacija), prekinuli ste svog kolegu (ponašanje), što je otežalo drugima da doprinesu (uticaj).“ Praktikovanje ove metode podstiče promišljeniju komunikaciju, jača emocionalnu regulaciju i njeguje empatiju unutar poduzetničkih timova.

Zadatak mini radionice (za vježbu): Zamolite polaznike da osmisle kratku aktivnost koja će im pomoći da identifikuju jedno negativno samouvjerenje i zamijene ga konstruktivnim emocionalnim odgovorom. To može uključivati vođenu refleksiju, diskusiju s vršnjacima ili jednostavne vježbe preoblikovanja. Polaznici zatim dijele svoj dizajn aktivnosti na forumu kursa kako bi razmijenili ideje i dobili povratne informacije od vršnjaka.

Primjena i praksa

Refleksivni podsticaji („Hrana za razmišljanje“)

- Razmislite o vlastitom načinu razmišljanja
  - Koja ste ograničavajuća uvjerenja imali o svojim sposobnostima kada ste bili mlađi?
  - Kako ste ih prevazišli, ili kako oni još uvijek utiču na vas?
  - Kako bi vaše iskustvo moglo uticati na vaš rad s mladim ženama poduzetnicama?
- Koji je jedan savjet koji biste dali sebi u mlađoj dobi i kako bi on mogao osnažiti druge?
- Razmislite o najboljem mentoru kojeg ste ikada imali. Koja su specifična ponašanja učinila da budu efikasni?
- Kojim mentorskim ponašanjima prirodno težite, a koja zahtijevaju namjerni razvoj?
- Opišite nedavnu situaciju u kojoj ste doživjeli snažnu emociju na poslu. Kako ste se nosili s tim?
- Gledajući pet komponenti emocionalne inteligencije, koje vi lično trebate ojačati kako biste bolje podržali razvoj emocionalne inteligencije drugih?

Praktične vježbe za omladinske radnike

Scenarij mentorstva: Rješavanje profesionalnog odbijanja

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kontekst: Alice je mlada poduzetnica u digitalnom marketingu sa sjedištem u Oslu. Nedavno je izgubila velikog klijenta zbog „nedostatka iskustva“, što ju je navelo da pomisli da su njeni uspjesi slučajni.

Likovi

- Sofija (Mentor): Iskusna profesionalka i članica vodeće mreže za žene poduzetnice u Norveškoj.
- Alice (štićenica): Nova poduzetnica, tehnički vješta, ali s niskim samopouzdanjem.

Zadatak: Vi ste Sophia, mentorica Alice, koja se bori sa sindromom varalice. Na osnovu onoga što ste naučili u ovom modulu o taktikama mentorstva i alatima emocionalne inteligencije, kako biste je vodili da preoblikuje neuspjeh, izgradi otpornost, ojača samosvijest i koristi tehnike poput SBI povratne informacije, kognitivnog preoblikovanja i svjesnosti (mindfulness)?

Forumi za diskusiju/Grupne aktivnosti

Podijelite razmišljanja o pitanjima poput: "Ka kojim mentorskim ponašanjima prirodno gravitirate, a koja zahtijevaju namjerni razvoj?". Također, analizirajte **koje** od pet komponenti emocionalne inteligencije lično trebate ojačati kako biste bolje podržali mlade žene.

Sažetak modula i resursi

Ključne zaključke

- Izazovi samopouzdanja žena u poduzetništvu uglavnom proizlaze iz strukturnih barijera i internaliziranih pretpostavki, a ne iz nedostatka kompetencija. Prepoznavanje ovoga preusmjerava pažnju sa "popravljanja" pojedinaca na rješavanje nejednakih uvjeta, uz istovremeno pružanje podrške ženama u preoblikovanju ograničavajućih uvjerenja.
- Čvrsta psihološka osnova izgrađena na mentalitetu rasta, samoefikasnosti i otpornosti podupire poduzetnički napredak. Ovi elementi pomažu ženama da upravljaju neizvjesnošću, istraju u neuspjesima i da izazove posmatraju kao prilike za razvoj sposobnosti.
- Omladinski radnici trebaju kombinirati praktično poduzetničko vodstvo s kontinuiranom pažnjom usmjerenom na način razmišljanja, emocionalnu inteligenciju i kulturno sigurnu podršku. Ovaj dvostruki fokus oprema mlade žene tehničkim vještinama, a istovremeno jača lične resurse potrebne za snalaženje u složenim okruženjima.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Rodno osjetljivo mentorstvo koje se oslanja na relacijsko povjerenje, aktivno slušanje i svrsishodno postavljanje pitanja jača samostalno donošenje odluka. Takvi pristupi idu dalje od pukog savjetovanja, pomažući ženama da artikuliraju ciljeve, analiziraju opcije i izgrade samopouzdanje u vlastitu prosudbu.
- Metode zasnovane na snagama i emocionalno inteligentne metode pomažu u rješavanju rodno uvjetovanih pritisaka kao što su prijetnja stereotipima, emocionalni napor i dvostruke veze. Fokusirajući se na postojeće sposobnosti i emocionalnu svijest, omladinski radnici podržavaju žene u upravljanju stresorima i donošenju utemeljenih odluka.
- Dugoročno ulaganje u razvoj načina razmišljanja i emocionalne inteligencije generira koristi koje prevazilaze pojedinačne učesnike. Povećano samopouzdanje, empatija i društvene vještine doprinose jačim mrežama vršnjaka, kolektivnoj otpornosti i vidljivim uzorima za buduće poduzetnike.

Samoprocjena / Autoevaluacija

Upitnik za samoprocjenu

Pitanje 1: Koji je glavni razlog za „jaz u samopouzdanju“ koji se uočava među mladim ženama poduzetnicama?

A) Inherentna preferencija za kolaborativne uloge, a ne za liderske pozicije.
B) Sistemske barijere i internalizirana uvjerenja koja proizlaze iz društvenih stereotipa.
C) Nedovoljan pristup programima poduzetničkog obrazovanja.
D) Prirodna nevoljkost za preuzimanje rizika u poređenju sa muškarcima.

Pitanje 2: Koja je fundamentalna razlika između uloge mentora i uloge savjetnika?

A) Odnos s mentorom je uvijek neformalan, dok je odnos sa savjetnikom uvijek formalan i plaćen.
B) Mentor podstiče holistički rast kroz razvojni odnos, dok savjetnik obično pruža specifična rješenja.
C) Mentor se fokusira isključivo na psihološku podršku, dok savjetnik pruža samo tehničko znanje.
D) Mentor uvijek mora imati više iskustva u toj oblasti od savjetnika.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Pitanje 3: Koji od sljedećih opisa najbolje odgovara „samoregulaciji“ kao komponenti emocionalne inteligencije u poslovnom kontekstu?

A) Prisustvo snažnog unutrašnjeg pogona za postizanje ciljeva bez obzira na vanjske nagrade.
B) Sposobnost razumijevanja emocija i briga članova tima i klijenata.
C) Potpuno potiskivanje svih emocija kako bi se djelovalo profesionalno.
D) Upravljanje ometajućim emocijama i impulsima za donošenje racionalnih odluka pod pritiskom.

Pitanje 4: Modul opisuje „Sindrom varalice“ kao specifičnu prepreku za žene poduzetnice. Na šta se odnosi ovaj termin?

A) Tendencija izbjegavanja akcije sve dok svi uslovi ne budu „savršeni“.
B) Pritisak da se uravnoteže tradicionalne uloge brige s potrebom za asertivnim vodstvom.
C) Stalna sumnja u sebe i osjećaj da ste „prevarant“ uprkos dokazima o uspjehu.
D) Strah da će negativni stereotipi o nečijoj grupi uticati na nečiji učinak.

Pitanje 5: Koji je ključni princip rodno osjetljivog mentorstva koji ga razlikuje od općeg mentorstva?

A) Prepoznaje da su sistemske barijere povezane sa rodom stvarne, a ne samo individualni problemi .
B) Cilj mu je da žene poduzetnice budu sličnije svojim muškim kolegama .
C) Spaja studentice samo s drugim mentoricama .
D) Učinkovito se fokusira na poslovne vještine, a zanemaruje emocionalne izazove .

Pitanje 6: Zašto je razvoj emocionalne inteligencije posebno važan za žene poduzetnice?

A) Zato što su žene prirodno emotivnije i potrebna im je veća kontrola.
B) Zato što su tehničke vještine manje važne za preduzeća koja vode žene.
C) Pomaže u snalaženju u sukobljenim očekivanjima (dvostrukim vezama) i filtriranju emocionalno nabijene kritike.
D) To je jedini način da se osigura finansiranje od investitora.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Pitanje 7: Po čemu se uloga omladinskog radnika u osnaživanju načina razmišljanja razlikuje od uloge tehničkog savjetnika?

A) Omladinski radnik pruža holističku podršku, adresirajući i praktične i emocionalne dimenzije.
B) Omladinski radnik pruža samo ohrabrenje, a ne praktične alate.
C) Omladinski radnik se fokusira isključivo na ranu fazu stvaranja biznisa.
D) Savjet omladinskog radnika je manje vrijedan jer nije poslovni stručnjak.

Pitanje 8: Tokom faze „Njegovanja“ mentorskog odnosa, koji je glavni cilj?

A) Intenzivno angažovanje u razvoju vještina i rješavanju izazova.
B) Formalna evaluacija ukupnog uspjeha mentorskog programa.
C) Priprema mentija za nezavisnost i tranziciju u odnosu.
D) Izgradnja odnosa povjerenja i postavljanje početnih očekivanja.

Pitanje 9: Na osnovu definicije „mentaliteta rasta“, kako bi žena poduzetnica s ovim načinom razmišljanja pristupila poslovnom neuspjehu?

A) Kao negativan događaj koji treba ignorisati kako bi se brzo krenulo dalje.
B) Kao prilika za učenje i lični razvoj.
C) Kao isključivo rezultat vanjskih faktora izvan njene kontrole.
D) Kao dokaz da nema urođeni talenat za poduzetništvo.

Pitanje 10: Empatija je ključna komponenta emocionalne inteligencije. U poslovnom kontekstu, šta empatija omogućava poduzetniku?

A) Davanje prioriteta potrebama drugih do te mjere da zanemaruju vlastitu dobrobit.
B) Analizirajte tržišne podatke i finansijske izvještaje bez emocionalne pristranosti.
C) Razumjeti potrebe kupaca, efikasno voditi svoj tim i graditi snažne odnose.
D) Uvijek se složite sa mišljenjima kupaca i investitora kako biste izbjegli sukob.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 3 - Strateški angažman: Komunikacija i navigacija ekosistemom

Kratak opis modula

Ovaj modul oprema omladinske radnike znanjem i praktičnim alatima za osnaživanje mladih žena u snalaženju u poduzetničkim ekosistemima kroz efikasnu komunikaciju, strateški angažman i zagovaranje.

Oslanjajući se na okvir EU LifeComp (posebno Komunikacija i saradnja) i kompetencije EntreComp-a (Mobilizacija drugih, Mobilizacija resursa i Preuzimanje inicijative), modul podržava omladinske radnike u pomaganju mladim ženama da artikulišu svoje ideje, povežu se s ključnim zainteresovanim stranama i pristupe dostupnim resursima. Modul naglašava i interpersonalno osnaživanje i sistemsko razumijevanje, omogućavajući omladinskim radnicima da premoste jaz između individualnih težnji i institucionalnih struktura.

Ove teme su ključne jer omladinski radnici djeluju kao katalizatori, pomažući mladim ženama da transformišu ideje u održive, društveno relevantne poduhvate razumijevanjem, pristupom i utjecajem na sisteme koji ih okružuju.

1. Kako omladinski radnici mogu koristiti komunikaciju kao alat za osnaživanje i inkluziju?
2. Koje strategije mogu pomoći mladim ženama da se snađu u evropskim poduzetničkim ekosistemima i da im koriste prednosti?
3. Kako se omladinski radnici i njihovi mentori mogu uključiti u zagovaranje i uticati na politike koje podržavaju žensko poduzetništvo?

Ciljevi

Glavni cilj ovog modula je jačanje sposobnosti mladih i socijalnih radnika da vode mlade žene u izgradnji održivih poduzetničkih puteva kroz stratešku komunikaciju, osvješćivanje ekosistema i zagovaranje. Do kraja modula, učesnice će biti u mogućnosti da:

- Olakšajte osnažujuće komunikacijske procese zasnovane na aktivnom slušanju, empatiji i jasnoći.
- Identificirati i povezati mlade žene s relevantnim akterima, resursima i mrežama unutar poduzetničkog ekosistema.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Podržite učenike u prepoznavanju političkih okvira, institucionalnih prepreka i prilika za zagovaranje.
- Primijenite praktične alate za mentorstvo kako biste potaknuli liderstvo, samopouzdanje i samostalnost među mladim ženama poduzetnicama.

Ishodi učenja

Nakon završetka ovog modula, učesnici će biti u mogućnosti da:

- Poznajte ključne koncepte komunikacije za osnaživanje, mobilizaciju resursa i angažman ekosistema iz okvira LifeComp i EntreComp.
- Razumjeti kako efikasna komunikacija, umrežavanje i zagovaranje doprinose ženskom poduzetništvu i ciljevima rodne ravnopravnosti u kontekstu EU.
- Uradite: dizajnirajte i implementirajte komunikacijske strategije; mapirajte poduzetničke ekosisteme; vodite mlade žene u identificiranju i korištenju financijskih, društvenih i institucionalnih resursa; i zagovarajte inkluzivna politička okruženja.
- Demonstrirati poboljšane kompetencije u "Mobilizaciji drugih", "Mobilizaciji resursa" i "Komunikaciji", što im omogućava da djeluju kao efikasni facilitatori osnaživanja i sistemskih promjena.

A. Efikasna komunikacija za osnaživanje

Objašnjenje koncepta

Komunikacija je temelj osnaživanja u poduzetništvu. Za omladinske radnike, to znači osposobljavanje mladih žena da jasno izraze svoje ideje, izgrade samopouzdanje i mobiliziraju druge prema zajedničkim ciljevima. Oslanjajući se na kompetencije EntreComp-a: *Mobilizacija drugih* , *Rad s drugima* i *Vizija* , te domenu LifeComp-a pod nazivom *Komunikacija* , ovaj odjeljak istražuje kako komunikacija postaje i lični i kolektivni alat za transformaciju.

Osnažujuća komunikacija uključuje:

- **Aktivno slušanje i empatija** : Omladinski radnici moraju razumjeti porijeklo učenika, njihovo socijalno, kulturno, ekonomsko i emocionalno porijeklo kako bi efikasno prilagodili podršku. Empatija stvara siguran prostor u kojem mlade žene stječu samopouzdanje da izraze ideje bez straha od osude.
- **Samopouzdanje i prisutnost** : Tehnike koučinga mogu uključivati: Vježbanje asertivnog jezika; Vježbe javnog nastupa, svjesnost o govoru tijela, igranje uloga u

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

profesionalnim situacijama (prezentacija, pregovaranje, predstavljanje). Ove vještine pomažu mladim ženama da govore s uvjerenjem u poduzetničkim, društvenim i liderskim kontekstima.

- **Svrhovito pripovijedanje** , pripovijedanje povezuje ličnu motivaciju sa društvenom ili ekonomskom vrijednošću. Pomaže mladim ženama da: Objasne svoje poduzetničko putovanje, komuniciraju problem koji žele riješiti, demonstriraju utjecaj, inspirišu druge da podrže ili investiraju.
- **Strateški dijalog i uvjeravanje** , inspirisanje saradnje, pregovaranje o partnerstvima i mobilizacija mreža. Poduzetništvo zahtijeva pregovore s dobavljačima, partnerima, klijentima, liderima zajednice. U praksi, omladinski radnici mogu podučavati mlade žene da razviju svoj „poduzetnički glas“: sposobnost dijeljenja uvjerljive naracije koja ističe i ličnu motivaciju i stvaranje vrijednosti zajednice.

Poduzetnički glas: Ovo je sposobnost mlade poduzetnice da artikulira:

- Ko je ona (identitet i vrijednosti)
- Šta želi postići (vizija i ciljevi)
- Zašto je to važno (relevantnost i utjecaj na zajednicu)

Razvijanje poduzetničkog glasa jača samopouzdanje i osigurava da ideje dobiju vidljivost unutar mreža, tržišta i struktura zajednice.

Ovaj pristup odražava EntreCompov naglasak na *mobilizaciji drugih* i *preuzimanju inicijative* putem **društvenog utjecaja** .

Društveni utjecaj : uključuje inspiriranje, motiviranje ili uvjeravanje drugih prema zajedničkom cilju. Uključuje:

- Predvođenje primjerom
- Komuniciranje vizije
- Podsticanje učešća i vlasništva
- Olakšavanje grupnih odluka

Za mlade žene, izgradnja društvenog utjecaja također znači osporavanje restriktivnih normi i zalaganje za inkluziju.

Osnaživanje putem komunikacije također podržava rodnu ravnopravnost suzbijanjem kulturnih barijera koje često obeshrabruju žene da samouvjereno govore u javnosti ili

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

asertivno pregovaraju. Komunikacijska obuka stoga postaje put i ka poduzetništvu i ka građanskom učešću.

Razmislite o vremenu kada je komunikacija promijenila vašu perspektivu ili dovela do saradnje. Kako bi se ovo moglo prenijeti na vaš rad s mladim ženama poduzetnicama?

Primjeri i studije slučaja

Uključite **lokalne studije slučaja** i praktične primjere relevantne za socioekonomske i kulturne kontekste specifične za zemlju. Ovo se odnosi na potrebu za kulturnom relevantnošću i konkretnim ilustracijama.
2 studije slučaja, svaka po 1000 znakova

Oslo : **StartupLab tokom Oslo Innovation Week (OIW)**

To mladim poduzetnicama pruža priliku da se predstave na svjetski poznatim pitch arenama. Jedna od najistaknutijih prilika je takmičenje „100 Pitches“, najveće takmičenje u Norveškoj za startupove spremne za investitore, koje pokreću DNB, Oslo Business Region i StartupLab. 100 terena + 2DNB + 2

Tokom OIW-a, preduzetnici se takmiče u polufinalima koja se održavaju u StartupLabu, a kulminiraju finalnom prezentacijom tokom DNB NXT konferencije. www-a1.akamai.dnb.no Pobjednik dobija nagradu od 300.000 norveških kruna od DNB-a, ubrzani intervju za DNB-ov akcelerator i poboljšanu vidljivost u investitorskom ekosistemu. DNB+1

Za mlade žene takvi događaji postali su moćne platforme za usavršavanje njihovog poduzetničkog glasa. Kroz mentorstvo i obuku za predstavljanje, kreirale su narative koji su kombinovali ličnu pozadinu, kulturu i skalabilne poduhvate. Učešćem u 100 predstavljanja, ne samo da su stekle samopouzdanje, već i stvarni pristup investitorima i profesionalnoj sceni – konkretan primjer kako osnažujuća komunikacija može otključati poslovne prilike.

Prave bacačice na 100 bacanja

Anette Weyergang (RAB dijagnostika)

Anette Weyergang je pobijedila na takmičenju "100 bacanja" na DNB NXT-u tokom Sedmice inovacija u Oslu sa svojom kompanijom RAB Diagnostics, koja razvija testove za predviđanje da li će napredni tretman raka djelovati. shifter.no Njena pobjeda (2024. godine) snažan je primjer kako snažna, dobro osmišljena prezentacija utemeljena na tehničkom znanju i priči vođenoj misijom može privući pažnju investitora. Weyergangin uspjeh ilustruje kako mlade poduzetnice imaju koristi od obuke za prezentacije i komunikacijskog koučinga, ne samo

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

da bi objasnile složenu nauku, već i da bi prenijele ličnu motivaciju i društveni utjecaj. Njena priča demonstrira „poduzetnički glas“: kombiniranje vizije, tehničke kompetencije i pripovijedanja kako bi se mobilizirali investitori.

Karoliina Kauhanen (Commu aplikacija)

Karoliina Kauhanen, suosnivačica Commu App-a, osvojila je nagradu 100 Pitches (DNB NXT) za svoju društvenu aplikaciju koja povezuje ljude kojima je potrebna pomoć s volonterima u njihovom susjedstvu. dnb.no Njena prezentacija je impresionirala žiri jer je kombinovala jasnu izjavu o problemu („olakšavanje traženja i pružanja pomoći na lokalnom nivou“) sa snažnom društvenom misijom i skalabilnim poslovnim modelom. Kauhanenina pobjeda pokazuje kako komunikacija koja stavlja u središte empatiju i društvene vrijednosti odjekuje u investitorskim arenama: koristila je pripovijedanje kako bi istakla utjecaj na zajednicu, što je bilo u skladu s ciljevima održivosti i temama društvenog poduzetništva.

UiT – Arktički univerzitet Norveške

U Tromsøu, Arktička omladinska mreža je uspostavila partnerstvo sa **UiT-om** kako bi ponudila niz digitalnih komunikacijskih bootcampova namijenjenih mladim ženama društvenim poduzetnicama koje žive u udaljenim i obalnim zajednicama. Program je kombinovao LifeComp komunikacijske principe, aktivno slušanje, samoizražavanje i empatiju sa praktičnim alatima za digitalno pripovijedanje kao što su produkcija podcasta, kratki video i narativno mapiranje. Učesnice su istraživale kako komunicirati društveni utjecaj na načine koji su odjeknuli u sjevernim zajednicama, isprepletući teme otpornosti na klimatske promjene, identiteta Sami naroda i liderstva mladih. Bootcampovi su završeni prezentacijom u zajednici gdje su učesnice predstavile svoje digitalne priče lokalnim preduzećima, predstavnicima općina i potencijalnim sponzorima. Nekoliko mladih žena osiguralo je mentorstvo putem inovacijske mreže UiT-a, dok su druge privukle mala sredstva od lokalnih fondacija kako bi nastavile razvijati svoje projekte. Inicijativa je pokazala kako komunikacijske vještine, kada se upare sa kulturno utemeljenim formatima pripovijedanja, mogu otvoriti vrata mladim ženama da izgrade vidljivost, partnerstva i dugoročno poduzetničko samopouzdanje.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Omladinski radnici mogu primijeniti širok spektar tehnika mentorstva i koučinga kako bi ojačali **osnažujuće načine razmišljanja** i **poduzetničke kompetencije** kod mladih žena. Kako bi razvili samopouzdanje, otpornost i emocionalnu inteligenciju, ključni elementi okvira **LifeComp,** omladinski radnici mogu voditi sesije empatičnog dijaloga koristeći metodu „slušaj-ogledaj-reaguj“. Ovaj pristup potiče mlade žene da artikuliraju svoje misli i

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

emocije u sigurnom prostoru, istovremeno gradeći međuljudsko razumijevanje i povjerenje. Krugovi povjerenja, gdje učesnice razmjenjuju konstruktivne i afirmativne povratne informacije, dodatno jačaju osjećaj pripadnosti i lične vrijednosti. Vježbe preoblikovanja načina razmišljanja pomažu učesnicama da reinterpretiraju izazove kao trenutke učenja, podržavajući dugoročnu otpornost i motivaciju.

Paralelno s tim, jačanje samosvijesti i svrhe može se postići **pripovijedanjem za osnaživanje,** korištenjem tehnika narativnog mapiranja koje istražuju „ko sam ja“, „šta radim“ i „zašto je to važno“. Ovaj proces pomaže mladim ženama da razjasne svoj identitet, vrijednosti i ambicije, omogućavajući im da komuniciraju s uvjerenjem u javnom, profesionalnom i poduzetničkom okruženju. Uparene refleksije i vođene aktivnosti razjašnjavanja vrijednosti mogu produbiti emocionalnu inteligenciju podržavajući empatiju i namjerno donošenje odluka.

Za razvoj **poduzetničkih kompetencija zasnovanih na EntreComp-u,** omladinski radnici mogu uključiti iskustvene i praktične strategije obuke. **Laboratoriji za predstavljanje projekata** omogućavaju učesnicima da izrade, vježbaju i usavršavaju kratke prezentacije koje ističu ličnu motivaciju, poslovnu vrijednost i društveni uticaj. Ove sesije grade samopouzdanje, jasnoću i stratešku komunikaciju. **Radionice igranja uloga** pružaju simulirana okruženja u kojima mlade žene mogu vježbati pregovore, partnerske razgovore i interakcije s klijentima, jačajući asertivnost, rješavanje problema i vještine saradnje.

Podučavanje finansijske pismenosti i poslovnog planiranja može uključivati korak-po-korak vođene vježbe otkrivanja, gdje učesnici kreiraju jednostavne budžete, strategije određivanja cijena i modele poslovnih modela. Sesije međusobnog ocjenjivanja pomažu u razvoju analitičkog razmišljanja i timskog rada, uz održavanje podržavajuće kulture učenja. Kako bi se podstakla digitalna kompetencija i poduzetnička vidljivost, laboratorije za digitalno izražavanje nude praktično iskustvo s podcastingom, vlogiranjem i pričanjem priča na društvenim mrežama. Ove aktivnosti poboljšavaju komunikacijske vještine, istovremeno opremajući mlade žene praktičnim alatima za promociju njihovih ideja, angažiranje zajednica i dosezanje potencijalnih kupaca.

Zajedno, ove tehnike podržavaju holistički razvojni put, omogućavajući mladim ženama da izgrade samopouzdanje, kompetencije i sposobnost djelovanja, ključne temelje za smisleno i održivo poduzetništvo.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

B. Snalaženje u poduzetničkom ekosistemu

Objašnjenje koncepta

mreže i akteri politika. Omladinski radnici djeluju kao navigatori, pomažući mladim ženama da razumiju i pristupe poduzetničkom pejzažu oko sebe. U skladu s kompetencijama EntreComp-a za uočavanje prilika, mobilizaciju resursa i rad s drugima, ovaj dio razvija ekosistemsku pismenost, sposobnost identificiranja, evaluacije i strateškog korištenja dostupnih resursa, odnosa i institucija.

U evropskom kontekstu, ključni akteri ekosistema uključuju:

- **Programi EU** kao što su *Erasmus+ Youth* , *Erasmus for Young Entrepreneurs* i *EIC Accelerator* , koji pružaju transnacionalne puteve učenja, mobilnosti i finansiranja
- Innovation Norway i Siva (za finansiranje i inkubaciju). Ungt Entreprenørskap (Mlado poduzetništvo Norveške) za poduzetničko obrazovanje.
- Omladinske službe NAV-a i općinski centri za mlade za smjernice i financijske savjete.
- Programi EU kao što su Erasmus+ Youth i EIC Accelerator za transnacionalno umrežavanje.

Omladinski radnici trebaju pomoći mladim ženama:

- Mapirajte i razumite ove aktere i njihove uloge.
- Prepoznajte nedostatke ili prepreke (rodna predrasuda, pristup ruralnim područjima, nedostatak samopouzdanja).
- Razvijte strategije umrežavanja i vještine partnerstva.
- Iskoristite kolektivne resurse i mreže vršnjaka kako biste ojačali otpornost.

„Skriveni“ ekosistem u južnoj Evropi

Dok su ekosistemi sjeverne Evrope obično visoko strukturirani i vođeni institucijama, mnoge zemlje južne Evrope oslanjaju se na neformalniji i relacijski poduzetnički ekosistem. U ovim kulturama visokog konteksta, poduzetništvo često raste iz proširenih porodičnih mreža, susjedskih udruženja, organizacija zajednice i zadruga, koje služe kao rani finansijski, emocionalni i reputacijski sistemi podrške. Ove neformalne strukture mogu djelovati kao neslužbene sigurnosne mreže, posebno u kontekstima gdje je formalno finansiranje ograničeno, birokratsko ili sklono izbjegavanju rizika.

Za omladinske radnike, podrška mladim ženama u takvim ekosistemima zahtijeva prepoznavanje ovih **neformalnih mreža kao legitimnih poduzetničkih resursa** , a ne kao

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

slabosti. Omladinski radnici mogu pomoći mentorima da profesionaliziraju ove podrške - na primjer, transformiranjem neformalnih porodičnih kredita u jasne ugovore o početnom kapitalu kako bi se izbjegao emocionalni dug ili korištenjem reputacije zajednice kao oblika rane tržišne validacije prije nego što se obrate većim, formalnim akterima.

Premošćivanje neformalnog društvenog kapitala s formalnim prilikama

Istovremeno, mlade žene u južnoj Evropi često se suočavaju s izazovima prilikom prelaska iz lokalnih sistema podrške zasnovanih na povjerenju u složenija institucionalna okruženja. U Španiji, na primjer, omladinski radnici mogu raditi s mentorima kako bi se snašli u akterima kao što su Instituto **de la Mujer** , regionalni inovacijski centri i programi na nivou EU. Ovaj dvostruki pristup, koji jača i relacijske mreže i institucionalne kompetencije, pomaže mladim ženama da izbjegnu ograničavanje na „lokalizam“ i umjesto toga pristupe širim nacionalnim i evropskim prilikama.

Razvoj ovog mješovitog oblika ekosistemske pismenosti omogućava mladim ženama da napreduju od **„koga poznaješ“** (pristup zasnovan na povjerenju) do **„onoga što znaš“** (pristup zasnovan na vještinama i zaslugama), uz priznavanje da u mnogim ekonomijama lični odnosi ostaju ulaz do profesionalnih resursa. Ovo šire razumijevanje navigacije kroz ekosistem osposobljava omladinske radnike širom Evrope da pruže kulturno utemeljeno, realistično i osnažujuće smjernice.

Refleksivni poticaj: Na koje dionike ekosistema, formalne ili neformalne, se vaši mentori najviše oslanjaju i kako im možete pomoći da izgrade mostove prema novim prilikama?

Primjeri i studije slučaja

Slučaj 1 – Bergen

U Bergenu, program podrške „Žene u startupima“ povezao je mlade osnivačice s iskusnim poslovnim mentorima, savjetnicima Innovation Norway i mrežama bivših studenata. Kroz strukturirane mentorske sesije, učesnice su mapirale svoje lične ekosisteme podrške – identificirajući ko ih može savjetovati, investirati u njih i otvoriti ključna vrata. Zatim su koristile ove uvide za jačanje svojih planova mobilizacije resursa, uključujući prijavljivanje za grantove, predstavljanje poslovnim anđelima ili izgradnju strateških partnerstava. Ovaj mentorski pristup usklađen je s načinom na koji Innovation Norway podržava poduzetnike putem stručnosti, umrežavanja i mentorstva (diva-portal.org). Povezivanjem ličnih mreža i formalne inovacijske infrastrukture, program je povećao i samopouzdanje i konkretnu finansijsku spremnost među osnivačicama u Bergenu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Slučaj 2 – Trondhajm: U **laboratoriji za društvene inovacije NTNU**

U Trondheimu, omladinski radnici su vodili studentice da sistematski istraže sisteme podrške preduzetništvu, kao što su univerzitetski uredi za inovacije, programi finansiranja EU i lokalni inkubatori. Jedna studentica je otkrila finansiranje programa Horizont Evropa putem savjetodavne kancelarije EU Univerziteta u Trondheimu, koja podržava istraživače-preduzetnike u pripremi prijedloga EU. ntnu.edu+1 Iskoristivši te veze, kasnije se pridružila društvenom poduzeću koje finansira Horizon Europe, a fokusira se na cirkularnu modu, radeći s istraživačima NTNU-a i tekstilnim kompanijama na razvoju održivih modela dizajna. Njeno putovanje ilustruje kako koučing, mapiranje mreže i institucionalna podrška mogu pretvoriti studentsku strast u transnacionalne poduhvate vođene utjecajem.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Omladinski radnici mogu primijeniti širok spektar tehnika mentorstva i koučinga kako bi ojačali i osnažujuće načine razmišljanja i poduzetničke kompetencije kod mladih žena. Snalaženje u androcentričnim okruženjima: Omladinski radnici moraju podučavati mlade žene da identificiraju i artikuliraju "otporne reakcije" kada se bave okruženjima u kojima dominiraju muškarci, kao što su inkubatori ili tijela za finansiranje, koja su često implicitno androcentrična i mogu reproducirati mušku normativnost. Ove smjernice osposobljavaju omladinske radnike da procijene jesu li lokalni programi podrške zaista "prilagođeni ženama" i pružaju mentorima strategije za suprotstavljanje sistemskim rodnim predrasudama, osiguravajući da se psihološka otpornost izgrađena u prethodnim modulima efikasno iskoristi za prevazilaženje vanjskih institucionalnih neuspjeha.

Radionice mapiranja ekosistema: Organizujte sesije u kojima omladinski radnici i mlade žene kreiraju vizuelne mape svog lokalnog preduzetničkog ekosistema, identifikujući ključne aktere kao što su inkubatori, opštinske službe, nevladine organizacije i agencije za finansiranje. Ovo promoviše razumijevanje načina na koji ovi akteri međusobno djeluju i gdje postoje mogućnosti saradnje.

Vježbe analize zainteresovanih strana: Koristite mreže uticaja i interesa kako biste pomogli mentorima da identifikuju koji su akteri ekosistema najrelevantniji za njihove preduzetničke ciljeve. Podstaknite razmišljanje o tome kako efikasno pristupiti svakoj zainteresovanoj strani, u skladu sa kompetencijom EntreComp-a *za rad s drugima* .

Igranje uloga umrežavanja: Simulirajte stvarne događaje umrežavanja ili mentorske sesije. Omladinski radnici mogu pomoći učesnicima da vježbaju predstavljanje, kratke prezentacije i naknadnu komunikaciju kako bi izgradili društveni kapital i samopouzdanje.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Projekti izviđanja resursa: Dodijelite malim timovima zadatak da istraže dostupne nacionalne i programe na nivou EU, kao što su Innovation Norway, Erasmus+ i Horizon Europe, te da predstave kako oni mogu podržati žensko poduzetništvo. Ovo pomaže omladinskim radnicima i mentorima da ojačaju kompetencije *mobilizacije resursa* i *uočavanja prilika* .

C. Podizanje svijesti o politici i zagovaranje

Objašnjenje koncepta

Zagovaranje nije samo politički žargon, u kontekstu omladinskog poduzetništva, to je vitalna poduzetnička vještina. Osnažuje omladinske radnike i mlade žene da oblikuju same sisteme i institucije koje utiču na njihove mogućnosti za inovacije, jednakost i rast. U okviru EntreComp-a, ovo se snažno preklapa sa kompetencijama etičkog i održivog razmišljanja, preuzimanja inicijative i mobilizacije drugih. Razvijanjem ovih vještina, omladinski radnici pomažu mentorima da idu dalje od pokretanja poduhvata: oni im omogućavaju da postanu agenti sistemskih promjena.

S druge strane, svijest o politici osigurava da omladinski radnici i mlade žene razumiju kako zakoni, javne strategije i sheme finansiranja na lokalnom, nacionalnom i nivou EU utiču na njihove poduzetničke mogućnosti. Na primjer, norveški Zakon o jednakosti i borbi protiv diskriminacije (Likestillings- og diskrimineringsloven), koji zabranjuje različit tretman na osnovu spola i nalaže sistematski rad na jednakosti, direktno oblikuje okruženje za žene poduzetnice. Regjeringen.no+2Kifinfo+2

Na nivou EU, Strategija za mala i srednja preduzeća promoviše regulatorna okruženja koja pogoduju malim i srednjim preduzećima, uključujući pojednostavljenje pristupa finansiranju i smanjenje administrativnih opterećenja. single-market-economy.ec.europa.eu

Zagovaranje je mjesto gdje znanje postaje djelovanje: omladinski radnici mogu pomoći mladim ženama da artikuliraju zahtjeve politika, pruže dokaze, izgrade saveze i lobiraju za promjene, možda se zalažući za rodno osjetljivo finansiranje, podršku za brigu o djeci za poduzetnike ili inkluzivnije inovativne programe. Osnovni principi ovog odjeljka uključuju:

- Politička pismenost: sposobnost čitanja, tumačenja i snalaženja u vladinim strategijama, pozivima za finansiranje i zakonodavstvu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Vještine zagovaranja: kreiranje poruka, prikupljanje dokaza i izgradnja koalicija (među vršnjacima, nevladinim organizacijama, institucijama).
- Etičko djelovanje: balansiranje između težnje za promjenom i odgovornosti, transparentnosti i dijaloga s poštovanjem.
- Građanski angažman: motiviranje mladih žena da učestvuju u konsultacijama, odborima ili forumima javne politike.

Primjeri i studije slučaja

Stavanger:

Koalicija omladinskih radnika i poduzetnica pokrenula je kampanju zagovaranja na lokalnom nivou tokom konsultacija s nacionalnom vladom pod nazivom *„Poduzetništvo za sve".* Učestvovali su u javnim raspravama, podnijeli pisane preporuke politika i mobilizirali vršnjake putem lokalnih poslovnih mreža. Njihov ključni prijedlog: namjenski fond za mentorstvo i subvencionirana mjesta u inkubatorima za nedovoljno zastupljene poduzetnike, posebno žene. Zahvaljujući njihovom kolektivnom glasu, dio njihovih preporuka prihvatili su kreatori politika inovacija, što je dovelo do uspostavljanja programa malih grantova namijenjenih startupima koje vode žene u regiji. Ovaj proces ilustruje kako omladinski radnici mogu prevesti političku pismenost i kompetenciju EntreCompa *za mobilizaciju drugih* u stvarne dobitke zagovaranja - utječući na postojeće sisteme, a ne samo radeći oko njih.

Oslo

U **Oslu** je mreža omladinskih socijalnih preduzeća sarađivala s lokalnim omladinskim radnicima kako bi se uključila u strategiju nabavki **općine Oslo** . Proučavali su modele **iz Osla** , koji uključuju društvene i etičke kriterije za javne ugovore. Opština Oslo Kroz sastanke dijaloga, kratke izvještaje o politikama i zajedničke radionice s općinskim uredom za javne nabavke, zalagali su se za kriterije javne nabavke koji eksplicitno favoriziraju kompanije koje vode mladi i kompanije sa društvenim poduhvatima . Njihovo učešće doprinijelo je snažnijoj formulaciji u gradskoj strategiji javne nabavke koja potiče ponude malih, inovativnih preduzeća i društvenih preduzeća. Ovaj proces pokazuje kako svijest o politici (razumijevanje općinskih pravila tendera) u kombinaciji sa zagovaranjem može otvoriti stvarne tržišne prilike za mlađe poduzetnike vođene misijom.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Omladinski radnici igraju ključnu ulogu u pomaganju mladim ženama da razumiju okvire politika i uključe se u zagovaranje. Metodologije predstavljene ovdje proširuju pismenost u oblasti politika kako bi naglasile aktivno učešće u građanskom životu i sistemskim

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

promjenama. Omladinskim radnicima se pružaju okviri koji vode mlade žene u dizajniranju ciljanih mini kampanja ili podnošenju preporuka zasnovanih na dokazima lokalnim vlastima (npr. općinskim vijećima ili vladinim konsultativnim tijelima), čime se svijest o politikama pretvara u strategije koje se mogu primijeniti i koje dovode u pitanje jaz u implementaciji zakona o rodnoj ravnopravnosti i njihove praktične primjene. Kombinacija praktičnih alata, participativnih vježbi i refleksivnih diskusija može ih osnažiti da djeluju efikasno:

- Alati za mapiranje politika: Ovaj set alata pomaže omladinskim radnicima i mentorima da identificiraju i analiziraju relevantne politike, programe i pravne okvire na nacionalnom i nivou EU koji utiču na poduzetništvo. Na primjer, u Norveškoj, omladinski radnici mogu mapirati Zakon o jednakosti i borbi protiv diskriminacije ili programe finansiranja programa Innovation Norway, dok na nivou EU alati mogu istaknuti politike koje su pogodne za mala i srednja preduzeća ili Erasmus+ grantove za mobilnost za omladinsko poduzetništvo. Mapiranje pojašnjava ko su donosioci odluka, koje se politike mogu iskoristiti i gdje postoje praznine za zagovaračke akcije.

- Platno za planiranje zagovaranja: Strukturirani predložak za definiranje problema zagovaranja, potencijalnih saveznika, ciljnih institucija, ključnih poruka i mjerljivih rezultata. Ovo potiče strateško razmišljanje, usklađuje napore s kompetencijama EntreComp-a poput preuzimanja inicijative i mobilizacije drugih, te osigurava da su kampanje usmjerene i primjenjive.

- Simulacije javnih konsultacija: Vježbe igranja uloga u kojima mladi vježbaju predstavljanje preporuka zasnovanih na dokazima donosiocima odluka, koristeći tehnike kao što su uvjerljive poruke, pripovijedanje i izgradnja koalicija. Na primjer, simuliranje saslušanja gradskog vijeća ili općinskih savjetodavnih panela pomaže u izgradnji samopouzdanja i razumijevanja proceduralnih pravila.

- Okrugli stolovi o etici: Vođene diskusije u kojima polaznici raspravljaju o stvarnim dilemama u vezi sa zagovaranjem, kao što su balansiranje između neutralnosti i aktivizma, zastupanje različitih interesa zajednice ili rješavanje sukoba interesa. Ove sesije jačaju etičko razmišljanje, kritičko razmišljanje i refleksivno donošenje odluka.

- Mini projekti kampanja: Male inicijative koje vode mladi za testiranje planova zagovaranja u lokalnim okruženjima, kao što su omladinski forumi, školska vijeća ili opštinski odbori. Ovi projekti omogućavaju učesnicima da vježbaju mobilizaciju, slanje poruka i saradnju dok istovremeno procjenjuju uticaj u stvarnom svijetu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Rezultati mogu uključivati preporuke politika, kampanje za podizanje javne svijesti ili prijedloge za inicijative inkluzivnog finansiranja .

Primjena i praksa

Refleksivni podsticaji („Hrana za razmišljanje“)

- Kako možete pomoći mladoj ženi da identifikuje i poveže se s ključnim akterima u svom lokalnom poduzetničkom ekosistemu?
- Razmislite o vremenu kada je komunikacija osnažila nekoga da preuzme inicijativu. Koje su tehnike to učinile efikasnim?
- U vašem kontekstu, koje prepreke bi mogle spriječiti mlade žene da pristupe podršci za poduzetništvo i kako biste ih mogli riješiti?
- Kako bi vještine zagovaranja mogle ojačati vaš rad kao omladinskog radnika ili mentora?
- Koje korake biste mogli poduzeti kako biste osigurali da je vaš mentorski pristup usklađen s etičkim i održivim razmišljanjem u poduzetništvu?

Praktične vježbe za omladinske radnike

- **Dizajn mini-radionice:** Kreirajte dvosatni plan radionice na temu „Efikasna komunikacija za osnaživanje“, uključujući uvodnu aktivnost, praktično igranje uloga i refleksiju. Uskladite ciljeve s relevantnim EntreComp kompetencijama (*Mobilizacija drugih* , *Rad s drugima*).
- **Aktivnost mapiranja ekosistema:** U malim grupama identificirajte i vizualno mapirajte ključne aktere koji podržavaju omladinsko poduzetništvo u vašoj općini ili regiji (npr. Innovation Norway, lokalni poslovni inkubatori, nevladine organizacije). Predstavite kako ovi akteri mogu surađivati kako bi podržali žensko poduzetništvo.
- **Scenarij mentorstva:** Napišite kratki plan mentorstva za mladu ženu koja pokreće društveni poduhvat. Definirajte ciljeve, moguće puteve resursa i komunikacijske strategije za izgradnju podrške dionika.
- **Izazov zagovaranja:** Osmislite mini kampanju zagovaranja (društvene mreže, peticija ili događaj) koja se bavi jednim sistemskim problemom s kojim se suočavaju mlade žene poduzetnice. Razmislite o etičkim pitanjima i angažmanu dionika.

Forumi za diskusiju/Grupne aktivnosti

- Debata: „Šta je važnije za osnaživanje mladih žena, obuka vještina ili sistemsko zagovaranje?“

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Razmjena mišljenja: Podijelite jednu uspješnu metodu komunikacije ili umrežavanja koju koristite u svojoj praksi rada s mladima.
- Online anketa: „Koju EntreComp kompetenciju najviše koristite u svom mentorskom radu?“
- Grupni zadatak: Izraditi zajedničku evropsku mapu resursa za omladinsko preduzetništvo.

Sažetak modula i resursi

Ključne zaključke

- Osnažujuća komunikacija je alat za uključivanje, samopouzdanje i utjecaj.
- Razumijevanje poduzetničkog ekosistema otvara pristup prilikama i podršci.
- Zagovaranje i podizanje svijesti o politikama pomažu u podsticanju sistemskih promjena i rodne ravnopravnosti.
- EntreComp i LifeComp pružaju komplementarne okvire za vještine i lični rast.
- Omladinski radnici olakšavaju veze između ljudi, znanja i resursa kako bi stvorili vrijednost.
- Praktični alati poput mapiranja politika, laboratorija za predstavljanje i mini kampanja poboljšavaju učenje i primjenu.
- Pripovijedanje i digitalne vještine pojačavaju utjecaj i vidljivost.

Samoprocjena / Autoevaluacija

Upitnik za samoprocjenu

1. Komunikacija za osnaživanje prvenstveno ima za cilj:
   a) Dijelite informacije
   b) Izgradite samopouzdanje i utjecaj
   c) Upravljanje konfliktima
   d) Procijenite učinak

2. Preduzetnički ekosistem je ograničen na poslovne investitore.
   Tačno / Netačno

3. Koja EntreComp kompetencija uključuje inspirisanje drugih na akciju?
   a) Mobilizacija drugih
   b) Planiranje i upravljanje
   c) Suočavanje s neizvjesnošću
   d) Kreativnost

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

4. Zastupanje je najefikasnije kada je:
   a) Reaktivno
   b) Saradnja i zasnovano na dokazima
   c) Konfrontacijski
   d) Nestrukturirano

5. Svijest o politici ima malo veze s radom s mladima.
   Tačno / Netačno

6. Koja je ključna korist od mapiranja ekosistema za omladinske radnike?
   a) Pojednostavljenje prijava za finansiranje
   b) Identifikacija mogućnosti za saradnju i podršku
   c) Izbjegavanje kontakta sa zainteresovanim stranama
   d) Izoliranje izazova

7. Koji okvir uključuje kompetencije poput „Mobilizacije resursa“ i „Preuzimanja inicijative“?
   a) LifeComp
   b) EntreComp
   c) DigComp
   d) Zelena kompanijska kompanija

8. Šta od sljedećeg uključuje efektivna komunikacija?
   a) Slušanje i empatija
   b) Tišina i neutralnost
   c) Samo dijeljenje podataka
   d) Povratne informacije o direktivama

9. Mogu li omladinski radnici djelovati kao zagovornici rodno inkluzivnih poduzetničkih politika?
   Da / Ne

10. Šta je „ekosistemska pismenost“?
    a) Razumijevanje biologije
    b) Poznavanje i korištenje mreža podrške
    c) Upravljanje finansijama
    d) Javni nastup

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 4. EntreComp i poduzetničko znanje za trenere

Kratak opis modula

Modul 3.1.4 će obuhvatiti teme A. „Dubinski uvid u EntreComp okvir“ i B. „Osnovni preduzetnički koncepti (perspektiva trenera)“. Ovaj modul je osmišljen za omladinske radnike kako bi se upoznali sa EntreComp okvirom, koji pruža opis potrebnih znanja, vještina i stavova za preduzetništvo.

Razumijevanje okvira EntreComp je ključno. Okvir EntreComp je odličan alat koji pomaže omladinskim radnicima da strukturiraju intervencije potrebne za rješavanje specifičnih tehničkih i psiholoških nedostataka (ili područja mogućnosti) identifikovanih među mladim ženama poduzetnicama. To čini mapiranjem nivoa kompetencija u ključnim područjima - kao što je, na primjer, sposobnost planiranja, izvršavanja i evaluacije finansijskih odluka i poslovnih planova . Ovo omogućava omladinskim radnicima da precizno odrede specifična područja mogućnosti . Tema B osigurava da omladinski radnici steknu pedagošku perspektivu potrebnu za samouvjereno podučavanje mladih žena u sticanju i usavršavanju ovih ključnih poslovnih vještina.

Sveobuhvatna pitanja:

- Kako omladinski radnici mogu iskoristiti 15 kompetencija EntreCompa na 8 nivoa napredovanja kako bi identificirali nedostatke u poduzetničkim vještinama i samopouzdanju kod mladih žena?
- Koje pedagoške tehnike efikasno prevode složene finansijske i digitalne koncepte u praktične strategije koučinga koje podižu samopouzdanje?
- Kako duboko poznavanje poduzetničkih koncepata osnažuje mlade žene da svoje ideje transformiraju u vrijednost za druge (finansijsku , kulturnu ili društvenu)?

Ciljevi

Primarni ciljevi za omladinskog radnika nakon završetka ovog modula su:

- Da se poboljša njihovo **razumijevanje** korištenja **EntreComp okvira** (**15 kompetencija na 8 nivoa progresije**) kao sistematskog alata za **učenje identifikacije specifičnih poduzetničkih vještina i nedostataka samopouzdanja** kod mladih žena.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Stjecanje potrebnog **pedagoškog znanja i metoda koučinga** za efikasno mentoriranje i obuku mladih žena u ključnim poduzetničkim konceptima.

- Razviti kapacitet za implementaciju **mentorstva usmjerenog na djelovanje** koje osnažuje mlade žene da **transformišu svoje ideje u finansijsku, kulturnu ili društvenu vrijednost za druge** .

- Iskoristiti ovo ključno poduzetničko znanje za unapređenje **dugoročnog vođenja i tehničke pomoći** koja se nudi putem lokalnih tačaka podrške.

Ishodi učenja

Nakon završetka modula, omladinski radnici će:

- Razumjeti strukturu i primjenu EntreComp okvira, uključujući kako njegovih 15 kompetencija i nivoa napredovanja potiču transformaciju ideja u vrijednost.
- Sistematski koristiti okvir za identifikaciju i rješavanje specifičnih nedostataka u poduzetničkim vještinama i samopouzdanju među mladim ženama.
- Strukturirajte intervencije koje ciljaju na tehnička i psihološka područja mogućnosti, kao što su nedostaci u finansijskoj pismenosti, poslovnom planiranju i digitalnom marketingu.
- Primijenite specijalizirane pedagoške tehnike kako biste složene financijske i digitalne koncepte preveli u praktične strategije koučinga koje jačaju samopouzdanje.
- Koristite smjernice modula za pripremu i primjenu gotovih materijala o postavljanju ciljeva, planiranju akcija i pristupu resursima.

A. Detaljan uvid u EntreComp okvir

Objašnjenje koncepta

EntreComp **: Evropski okvir kompetencija za poduzetništvo** ključni je referentni okvir koji je razvila Evropska komisija, a pokrenut je 2016. godine kao dio Nove agende vještina za Evropu. Njegova svrha je da jasno definira i objasni šta znači imati **poduzetnički način razmišljanja.** EntreComp definira poduzetništvo kao "Sposobnost djelovanja na osnovu prilika i ideja i njihovog pretvaranja u vrijednost za druge. Vrijednost koja se stvara može biti finansijska, kulturna ili društvena".

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Objašnjenje koncepta i svrha

EntreComp pruža sveobuhvatan opis znanja **, vještina i stavova koji su pojedincima** potrebni da bi bili poduzetni i stvarali vrijednost za druge. To je besplatan i fleksibilan referentni okvir koji se može prilagoditi kako bi podržao razvoj i razumijevanje poduzetničke kompetencije u bilo kojem okruženju.

EntreComp služi kao **referentna tačka za politika i praksa** u više sektora, podržavajući **cjeloživotno učenje, aktivno građanstvo, inovacije, zapošljivost i poduzetničko djelovanje.**

Pomaže:

- Razviti zajednički jezik i razumijevanje poduzetničke kompetencije u različitim kontekstima.
- Prilagodite ishode poduzetničkog učenja specifičnim kontekstima i kreirajte nove ili poboljšajte postojeće aktivnosti podučavanja i učenja.
- Osmislite aktivnosti koje pružaju praktična poduzetnička iskustva i pomažu ljudima da shvate koliko su poduzetni.
- Premostiti svijet obrazovanja i rada, definirajući kompetenciju koja se primjenjuje u svim sferama života, uključujući lični razvoj, aktivno učešće u društvu, zapošljavanje i pokretanje poduhvata (komercijalnih, kulturnih ili društvenih).

Okvir obuhvata različite vrste preduzetničkih aktivnosti, kao što su intrapreneurstvo (unutar velikih, etabliranih organizacija), socijalno preduzetništvo, zeleno preduzetništvo i digitalno preduzetništvo.

Struktura EntreComp okvira

EntreComp je strukturiran oko **pet ključnih gradivnih blokova** koji zajedno opisuju poduzetničku kompetenciju i kako se vještina može mjeriti:

3 područja kompetencija (osnovni stubovi)

Okvir je izgrađen na **tri međusobno povezana i međusobno povezana područja** koja odražavaju definiciju poduzetništva kao pretvaranja ideja u djelovanje koje stvara vrijednost:

- **IDEJE I PRILIKE:** Ovo područje se fokusira na kreativne i inovativne procese potrebne za identifikaciju, procjenu i razvoj ideja koje stvaraju vrijednost.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **RESURSI:** Ovo područje obuhvata motivaciju i resurse potrebne za realizaciju ideje, uključujući obezbjeđivanje potrebne imovine (materijalne, nematerijalne, lične ili finansijske).
- **U AKCIJU:** Ovo područje se odnosi na postavljanje ciljeva, planiranje, upravljanje, suočavanje s neizvjesnošću i učenje kroz iskustvo.

15 kompetencija (Gradivni blokovi)

Svako od tri područja kompetencija sadrži pet kompetencija, što ukupno čini 15 kompetencija koje čine poduzetnički način razmišljanja:

Područje	Kompetencija	Opis
IDEJE I PRILIKE	1. Uočavanje prilika	Identifikujte i iskoristite prilike za stvaranje vrijednosti.
	2. Kreativnost	Razvijajte kreativne i svrsishodne ideje.
	3. Vizija	Radite na ostvarenju svoje vizije budućnosti.
	4. Vrednovanje ideja	Iskoristite ideje i prilike na najbolji mogući način.
	5. Etičko i održivo razmišljanje	Procijenite posljedice i utjecaj ideja, prilika i akcija.
RESURSI	6. Samosvijest i samoefikasnost	Vjerujte u sebe i nastavite se razvijati.
	7. Motivacija i upornost	Ostani fokusiran/a i ne odustaj/a.
	8. Mobilizacija resursa	Prikupite i upravljajte resursima koji su vam potrebni.
Područje	**Kompetencija**	**Opis**
	9. Finansijska i ekonomska pismenost	Razvijte finansijsko i ekonomsko znanje.
	10. Mobilizacija drugih	Inspirišite, oduševite i uključite druge.
U AKCIJU	11. Preuzimanje inicijative	Samo naprijed.
	12. Planiranje i upravljanje	Odredite prioritete, organizirajte se i pratite.
	13. Suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom	Donositi odluke suočavajući se s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom.
	14. Rad s drugima	Udružite se, sarađujte i umrežavajte se.
	15. Učenje kroz iskustvo	Uči kroz rad.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Slika 1Područja kompetencija EntreComp-a (Evropska komisija, 2025.)

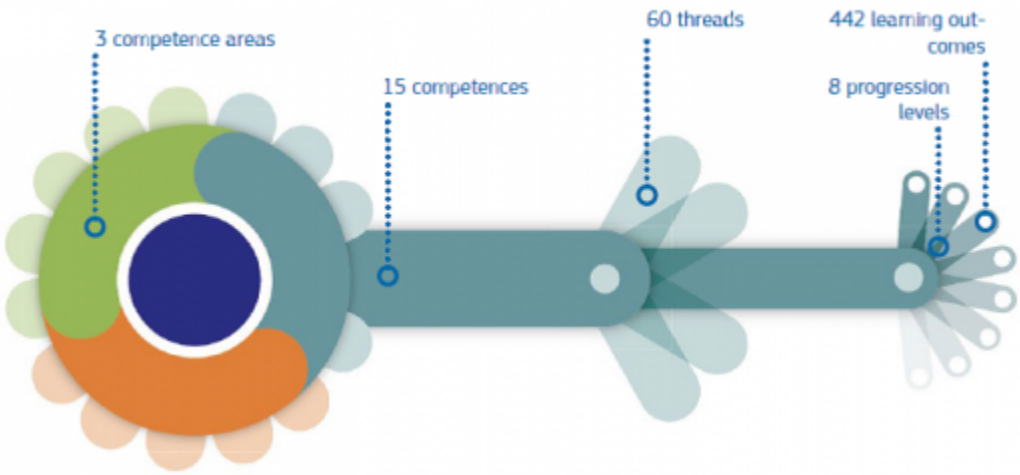
Teme i ishodi učenja

Svaka od **15 kompetencija** je dalje podijeljena na **tematske niti** , pružajući praktične opise šta kompetencija znači. Puni okvir sadrži **ukupno približno 60 niti.**

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND



Slika 2Područja kompetencija EntreComp-a (Evropska komisija, 2025.)

S ovim temama povezana su **442 ishoda učenja** . Ovi ishodi učenja precizno definiraju " **šta učenik zna, razumije i može učiniti** " nakon što se uključi u aktivnosti učenja.

Praćenjem ovih **specifičnih ishoda učenja** , pojedinci **(i oni koji ih vode)** mogu uočiti trenutne **snage i slabosti** i precizno identificirati šta je potrebno da bi se dostigao sljedeći nivo. Ova sveobuhvatna lista nudi inspiraciju i uvid za dizajniranje intervencija.

8 nivoa napredovanja (savladavanje i napredak)

Ishodi učenja su mapirani kroz **8 nivoa progresije** , od početnika do stručnjaka. Mapiranje ove progresije je ključno za praćenje razvoja učenika tokom vremena i stvaranje koherentnih puteva vještina.

Model progresije podijeljen je u četiri glavne grupe, prateći rastuću autonomiju i odgovornost (od oslanjanja na podršku do vođenja transformacije) i složenost okruženja s kojima se radi:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Grupa nivoa	Nivoi	Fokus progresije
Fondacija	1. Otkrijte, 2. Istražite	Stvaranje vrijednosti **uz vanjsku podršku** . Fokusira se na otkrivanje potencijala, prepoznavanje problema, razvoj individualnih i društvenih vještina.
Srednji nivo	3. Eksperiment, 4. Usudi se	Stvaranje vrijednosti uz **povećanje autonomije i izgradnju nezavisnosti** . Fokusira se na kritičko razmišljanje, eksperimentiranje sa stvaranjem vrijednosti i pretvaranje ideja u djela u 'stvarnom životu'.
Napredno	5. Poboljšati, 6. Ojačajte	Preuzimanje odgovornosti. Fokusira se na unapređenje vještina, stvaranje vrijednosti korištenjem znanja i **suočavanje sa sve složenijim izazovima.**
Stručnjak	7. Proširi, 8. Transformacija	Pokretanje transformacije, inovacija i rasta. Fokusira se na rješavanje složenih, stalno promjenjivih okruženja, razvoj novih znanja **i postizanje izvrsnosti/transformaciju načina na koji se stvari obavljaju.**

Primjeri i studije slučaja

Teškoće s kojima se suočavaju mlade poduzetnice u Kataloniji, Španija

Mlade Španjolke suočavaju se s akutnim strukturnim preprekama, uključujući stalno visoku stopu nezaposlenosti u zemlji (11,4% ukupno u 2024. godini, najviša u EU) i posljedične nepovoljne uslove na tržištu rada. Nezaposlenost mladih žena (uzrasta 25-29 godina) je znatno veća, procjenjuje se da je za 86% veća nego kod muškaraca u toj starosnoj grupi.

U poduzetničkom smislu, žene se bore s **finansijskom pismenošću** i upravljanjem financijama, budžetiranjem i osiguravanjem kapitala. Ovu poteškoću pogoršava **sistemska pristranost** u finansiranju ekosistema, na primjer: samo **5% katalonskih poduzetnica dobilo je vanjsko finansiranje od investitora** , oslanjajući se umjesto toga na lična sredstva i uštedevinu.

Nadalje, žene se često suočavaju s diskriminatornim pitanjima tokom prezentacija, postavljajući im **pitanja usmjerena na prevenciju** (s fokusom na rizik i stabilnost), dok se muškarcima postavljaju **pitanja usmjerena na promociju** (s fokusom na potencijalne dobitke), što obično rezultira primanjem manjeg finansiranja. Ovi faktori ograničavaju ambiciju i ograničavaju pristup moćnim neformalnim mrežama.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korištenje okvira poput EntreComp-a za identifikaciju nedostataka u vještinama/samopouzdanju i ciljanje specifičnih ishoda učenja (s fokusom na promišljanje o individualnim snagama i slabostima) može izgraditi otpornost, kompetenciju potrebnu za snalaženje i suprotstavljanje diskriminatornim okruženjima poput onog u Španiji.

Teškoće s kojima se suočavaju mlade poduzetnice na Kosovu

Kosovo predstavlja ekstremnu strukturnu isključenost, s **učešćem ženske radne snage među najnižima u Evropi** (otprilike 21–22%). To rezultira ozbiljnim paradoksom **"rasipanja mozga"** gdje visokoobrazovane žene ne mogu osigurati proporcionalne ekonomske nagrade, što dovodi do ogromnog potencijalnog gubitka dividendi rasta (23% BDP-a). Univerzalna i primarna prepreka je **nesrazmjeran teret neplaćene njege (6,2 sata dnevno)** , gotovo dvostruko više vremena od muškog, što je pogoršano ozbiljnim nedostatkom pristupačne infrastrukture za predškolsko obrazovanje i njegu (ECEC).

U poduzetničkom smislu, žene posjeduju minimalnu imovinu (samo **4,9% zemljišta/preduzeća**), što kritično ometa njihovu sposobnost da osiguraju kolateral za kredite i formalno finansiranje. Uprkos posjedovanju snažnih pravnih okvira za rodnu ravnopravnost, značajan **"jaz u implementaciji"** i dalje postoji zbog duboko ukorijenjenih patrijarhalnih normi i nedovoljnih institucionalnih kapaciteta.
Da bi se izgradila otpornost na ovaj neprijateljski sistemski kontekst, obuka mora koristiti okvir **EntreComp** . Mentorstvo je usmjereno na rezultirajuće nedostatke vještina i samopouzdanja: **„Finansijska i ekonomska pismenost“** (Područje 2: Resursi) je ključna za razumijevanje budžetiranja i pribavljanja finansiranja, dok razvoj **„Samosvijesti i samoefikasnosti“** (Područje 2: Resursi) pomaže ženama da razmisle o svojim snagama i steknu motivaciju potrebnu za prevazilaženje tradicionalnog društvenog pritiska i averzije prema riziku. Ovaj pristup transformiše ideje u društvenu, kulturnu ili finansijsku vrijednost.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Sljedeći prijedlozi predstavljaju dvostepeni pedagoški proces za podučavanje mladih žena poduzetnica: prvo **dijagnosticiranje i planiranje** , a zatim **primjena i mentorstvo** . Omladinski radnici mogu sistematski koristiti EntreComp okvir kako bi pomogli mladim ženama da izgrade poduzetničke vještine primjenom sljedećeg dvofaznog pedagoškog procesa za koučing.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

1. **Dijagnoza i planiranje**

EntreComp služi kao sistematski alat za omladinske radnike za identifikaciju nedostataka u vještinama i samopouzdanju kod mladih žena upoređujući uočene nedostatke sa 15 kompetencija i njihovim povezanim ishodima učenja. Na primjer:

- **Rješavanje nedostataka u tehničkim vještinama:** Ako mladoj ženi nedostaju vještine u budžetiranju ili prikupljanju sredstava, omladinski radnik se fokusira na kompetenciju Finansijska i ekonomska pismenost (Područje 2: Resursi).
- **Rješavanje psiholoških nedostataka:** Uporni nedostatak samopouzdanja ili strah od neuspjeha mogu se direktno riješiti korištenjem kompetencija poput **samosvijesti i samoefikasnosti** te **motivacije i upornosti. (Područje 2: Resursi).** Omladinski radnik može koristiti ishode učenja unutar ovih područja kako bi odredio specifična ponašanja koja treba razvijati, kao što je razmišljanje o individualnim snagama i slabostima ili otpornost pod pritiskom.
- **Ciljanje mekih vještina:** Nedostaci u umrežavanju ili liderstvu rješavaju se **mobilizacijom drugih (Područje 2: Resursi)** i **radom s drugima (Područje 3: U akciju).**

Korištenjem **8 nivoa progresije** , omladinski radnici mogu mjeriti nivo vještine mlade žene i prilagoditi strategije podučavanja kako bi joj pomogli da savlada vještine potrebne za sljedeći nivo, sistematski prelazeći sa oslanjanja na podršku (Osnovni nivo) ka većoj autonomiji (Srednji nivo). Na primjer:

2. **Mentorstvo za iskorištavanje kompetencija u stvarnom svijetu**

Krajnji cilj omladinskih radnika pri korištenju EntreComp-a je osnažiti mlade žene da svoje ideje pretvore u vrijednost za druge - bilo da se radi o finansijskoj, kulturnoj ili društvenoj tehnologiji. Omladinski radnici mogu olakšati ovu primjenu u stvarnom svijetu kroz mentorstvo usmjereno na djelovanje:

- **Fokus na stvaranju vrijednosti:** Omladinski radnici vode mlade žene da usmjere svoje poduzetničke napore oko stvaranja mjerljive vrijednosti. Na primjer, rješavanje izazova u zajednici.
- **Izgradnja otpornosti kroz djelovanje:** Usmjeravanjem mladih žena da pristupe odlukama uprkos neizvjesnosti **(Suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom - Područje 3: U akciju)** i istraju uprkos neuspjesima **(Motivacija i upornost - Područje 2: Resursi),** omladinski radnici osiguravaju da direktno primjenjuju ove psihološke kompetencije suočene s izazovima iz stvarnog svijeta, kao što su suočavanje s otporom prema inovativnim idejama ili osiguravanje finansiranja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **Osmišljavanje obuke:** Osobe koje rade s mladima mogu uključiti uvide iz EntreComp-a prilikom podučavanja o postavljanju ciljeva i pristupu resursima putem strategija koučinga osmišljenih za jačanje samopouzdanja i primjene.

Pitanja za refleksiju

- Uzimajući u obzir **fazu "Dijagnoza i planiranje"** , kako biste mogli koristiti 15 kompetencija i 8 nivoa napredovanja da biste kreirali personalizovani plan razvoja za mladu ženu koja ima jaku ideju, ali oklijeva da napravi prvi korak zbog straha od neuspjeha?
- Faza **"Mentorstvo za iskorištavanje kompetencija"** naglašava stvaranje vrijednosti u stvarnom svijetu. Koji je jedan konkretan, mali projekat koji biste mogli facilitirati, a koji bi mladom poduzetniku omogućio da istovremeno vježba "Suočavanje s neizvjesnošću" i "Mobilizaciju drugih"?
- Razmišljajući o cijelom procesu, koje potencijalne izazove predviđate u prelasku mlade žene sa strukturiranog plana zasnovanog na kompetencijama (Faza 1) na autonomnu primjenu u stvarnom svijetu (Faza 2), i kako biste mogli prilagoditi svoj stil koučinga kako biste premostili ovaj jaz?

B. Osnovni poduzetnički koncepti (perspektiva trenera)

Objašnjenje koncepta

Razvoj poduzetničkih kapaciteta ključan je za sve građane kako bi djelovali na osnovu prilika i ideja i transformirali ih u **vrijednost za druge** - bilo da je ta vrijednost financijska, kulturna ili društvena. Za omladinske radnike koji mentoriraju mlade poduzetnice, ovi osnovni koncepti moraju se podučavati kroz prilagođenu, akcijski orijentiranu perspektivu koja gradi i **vještine** (znanje, vještine) i **samopouzdanje** .

Metodologija obuke treba da usvoji pedagošku perspektivu, pozicionirajući omladinskog radnika kao *trenera* i *facilitatora* , a ne kao predavača. Ovaj pristup direktno se bavi sveprisutnim psihološkim barijerama identifikovanim kod mladih žena, kao što su nedostatak samopouzdanja i strah od neuspjeha.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Osnovna finansijska pismenost

Finansijska pismenost se definiše kao znanje potrebno za donošenje pametnih odluka s novcem, uključujući budžetiranje, štednju i razumijevanje uslova kredita. Mlade žene poduzetnice dosljedno navode **finansijsku nepismenost** i upravljanje finansijama kao ključni nedostatak vještina. **Usklađenost EntreComp:** Ova tema je direktno usklađena s kompetencijom **Finansijska i ekonomska pismenost** (Područje 2: Resursi).

- **Osnovni koncepti:**
    - **Prihodi i rashodi:** Osobe koje rade s mladima trebaju početi s razjašnjavanjem osnovne terminologije vezane za novac i ekonomske koncepte. Poduzetnici moraju razlikovati prihode (primljeni novac) i rashode (potrošeni novac), kategorizirajući troškove kao *fiksne* (npr. stanarina, otplate kredita) ili *varijabilne* (npr. mobilni podaci, materijali).
    - **Budžetiranje:** Ovo je alat koji se koristi za planiranje korištenja prihoda i rashoda. Osobe koje rade s mladima trebaju podučavati praktičnim alatima poput predložaka koji će pomoći u procjeni troškova pretvaranja ideje u aktivnost stvaranja vrijednosti i evaluaciji finansijskih odluka tokom vremena.
    - **Štednja i investiranje:** Mentorstvo bi se trebalo fokusirati na pomoć ženama u razvoju finansijskog znanja kako bi se osiguralo da njihova aktivnost stvaranja vrijednosti može trajati dugoročno. To uključuje namjerno izdvajanje profita i njegovo reinvestiranje, jer finansijska pismenost često nedostaje novim poduzetnicima, što ometa dugoročno stvaranje bogatstva.

Osobe koje rade s mladima mogu koristiti praktične obrasce za budžetiranje i vježbe planiranja finansijskih scenarija. Budući da žene često ne prijavljuju svoje stvarno finansijsko znanje zbog nižeg samopouzdanja (samoefikasnosti), obuka mora aktivno rješavati negativne stereotipe i promovirati finansijsko znanje specifično za širenje vlasništva nad poslovanjem.

Osnovno poslovno planiranje

Poslovni plan je strateški plan koji detaljno opisuje ciljeve kompanije i metode za njihovo postizanje. Neophodan je za obezbjeđivanje finansiranja i osiguravanje da poslovanje ostane usklađeno sa svojim ciljevima rasta. **Usklađenost sa EntreComp-om:** Ovo se

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

odnosi na kompetenciju **Planiranje i upravljanje** (Područje 3: U akciju). Ova vještina pomaže u definisanju prioriteta i akcionih planova.

- **Osnovni koncepti:**
    - **Ciljevi i vizija:** Poduzetnici trebaju postaviti jasne dugoročne, srednjoročne i kratkoročne ciljeve. Omladinski radnici trebaju poticati artikulaciju poduzetničke vizije kako bi ideje pretvorili u djela.
    - **Osnovne komponente:** Plan treba da obuhvati poslovnu pozadinu, plan proizvodnje/operativni plan, marketinški plan, finansijski plan (uključujući troškove prije početka rada i potrebno zaduživanje) i procjenu rizika.
    - **Pojednostavljeno planiranje:** Za startupove i nove poduzetnike, proces ne mora biti kompliciran. Osobe koje rade s mladima mogu uvesti modele poput **Lean Startup Plana** ili **Business Model Canvasa** kako bi brzo definirale ključne dijelove, kao što su vrijednosna ponuda, resursi i segmenti kupaca.

Materijali za obuku trebaju biti orijentisani na akciju, pružajući predloške za SMART postavljanje ciljeva i vodeći učesnike da napišu poslovni plan za svoju ideju. Omladinski radnici moraju naglasiti važnost korištenja plana kao dinamičnog dokumenta, redovno ga ažurirajući kako bi se prilagodili promjenjivim tržišnim uslovima.

Osnove digitalnog marketinga (lični brend) primijenjene na poduzetništvo

Mlade poduzetnice identificiraju nedostatke u digitalnoj pismenosti, online marketingu i kreiranju sadržaja kao prepreke za pretvaranje vidljivosti u prodaju. **Usklađivanje EntreComp-a:** Ovo se povezuje s **mobilizacijom resursa** (za digitalne kompetencije i alate), **vrednovanjem ideja** (prepoznavanjem potencijala ideje za stvaranje vrijednosti) i **mobilizacijom drugih** (demonstriranjem efikasne komunikacije i uvjeravanja).

- **Osnovni koncepti:**
    - **Prisutnost na internetu i brendiranje:** Ovo uključuje definiranje ciljne publike i kreiranje sadržaja koji jasno komunicira vrijednost proizvoda ili usluge. Omladinski radnici trebaju pružiti strategije za korištenje društvenih medija i osnovne funkcionalnosti e-trgovine.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **Kratka prezentacija :** Ovo je ključna komunikacijska vještina koja se koristi za uvjeravanje i inspiriranje zainteresiranih strana, a zahtijeva jasnoću i entuzijazam. Omladinski radnici trebaju obučiti žene vještinama učinkovite komunikacije i pregovaranja.

- **Digitalna sigurnost:** Omladinski radnici moraju se pozabaviti potrebom zaštite imovine i ličnih podataka, savjetujući o odvajanju poslovnih i ličnih društvenih medija radi upravljanja digitalnim rizikom.

Omladinski radnici mogu Koristite gotove predloške za digitalne marketinške planove i interaktivne vježbe, kao što je vježbanje kratkih prezentacija. Ovo pomaže mladim ženama da prevaziđu prepreke samopouzdanja povezane s predstavljanjem svojih ideja investitorima ili finansijskim tijelima.

Osnovni pravni/administrativni/poreski aspekti vezani za poduzetništvo

Poduzetnici se moraju snalaziti sa složenim administrativnim i birokratskim zahtjevima. Nedostatak jasnih informacija o zakonskim zahtjevima, registraciji preduzeća i porezima je često navođena potreba. **Usklađivanje EntreComp-a:** Ovo spada u kompetenciju **Mobilizacija resursa** , što uključuje sticanje i upravljanje potrebnim pravnim i poreskim kompetencijama, te **Etičko i održivo razmišljanje** (razmišljanje o odgovornosti i dugoročnim ciljevima).

- **Osnovni koncepti:**

  - **Pravna struktura i registracija:** Razumijevanje modela vlasništva (npr. samostalno poduzetništvo u odnosu na društvo s ograničenom odgovornošću) i pravnih/finansijskih odgovornosti povezanih s odabranom strukturom je ključno. Omladinski radnici trebaju pomoći u identificiranju lokalnih procedura za registraciju preduzeća, dozvole i ugovore.

  - **Oporezivanje:** Omladinski radnici moraju objasniti svrhu oporezivanja – da se njime finansiraju vladine aktivnosti i usluge poput bolnica i škola. Poduzetnici moraju procijeniti svoje glavne računovodstvene i porezne obaveze kako bi ispunili zakonske zahtjeve za svoje poslovanje.

Kako bi se odgovorilo na potražnju za centralizovanom podrškom, omladinski radnici trebaju koristiti i doprinositi "Centrima resursa" koji prikupljaju informacije specifične za

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

zemlju na službenim vladinim portalima, tijelima za finansiranje i pravnim/finansijskim savjetodavnim službama. Ova lokalizacija osigurava da su savjeti praktični i relevantni za zahtjevno regulatorno okruženje. Omladinskim radnicima je potrebna obuka o kulturnoj kompetenciji i razumijevanju rodne dinamike kako bi se riješile predrasude vezane za pravnu orijentaciju i pristup finansijama.

Da biste učvrstili ovaj holistički pristup, zamislite poduzetničko putovanje kao izgradnju kuće. **Finansijska pismenost** pruža stabilnu, duboku osnovu (budžetiranje, upravljanje sredstvima), osiguranu temeljem **pravnog/administrativnog** okvira (dobijanje potrebnih dozvola i prostornog odobrenja). **Poslovni plan** djeluje kao arhitektonski nacrt (definisanje ciljeva, materijala i koraka). Konačno, **digitalni marketing i lični brend** predstavljaju eksterijer - vidljivi dizajn i komunikaciju koja privlači klijente i investitore da uđu unutra, pretvarajući znatiželju u finansijsku vrijednost.

Primjeri i studije slučaja

Nordijski paradoks: Mlade poduzetnice u Norveškoj

Norveška, globalni lider u rodnoj ravnopravnosti, pokazuje "nordijski paradoks" gdje je žensko poduzetništvo iznenađujuće nisko, čineći manje od 4% novih preduzeća u 2021. godini. Uprkos tome što žene postižu visok nivo obrazovanja (60% diploma), duboka rodna segregacija i dalje postoji; žene se grupišu u **sektorima njege,** dok muškarci dominiraju u visoko plaćenim **STEM/IKT oblastima .** To rezultira ograničenim pristupom ključnim mrežama. Primarna prepreka za ambiciozne žene poduzetnice je finansiranje, koje skoro 40% žena navodi kao najveći izazov. Često se osjećaju isključeno iz neformalnih, muški dominiranih profesionalnih mreža i izvještavaju da ih se ne shvata ozbiljno, posebno u tehnološkim sektorima.

Ciljano mentorstvo sistematski oprema mlade žene tehničkim znanjem kako bi se olakšao rast. Da bi mladi poduzetnici prevazišli finansijsku anksioznost, potrebno je fokusirati se na podučavanje finansijske pismenosti i pružati alate za rješavanje prepreka u finansiranju. To zahtijeva pedagoške tehnike koje podučavaju tehničke vještine (npr. poslovno planiranje, digitalni marketing), a istovremeno grade psihološke kompetencije poput samosvijesti i samoefikasnosti te otpornosti (iz okvira EntreComp) kako bi se ubrzala transformacija ideja u finansijsku vrijednost.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Teškoće s kojima se suočavaju mlade poduzetnice u Grčkoj

Grčka značajno zaostaje u rodnoj ravnopravnosti, zauzimajući 25. mjesto u EU, uprkos postizanju gotovo pariteta u visokom obrazovanju i visokom rangu za žene koje diplomiraju u STEM oblastima. Ovaj paradoks visokih postignuća i ograničenih nagrada podstiču strukturne nejednakosti: stopa zaposlenosti žena s punim radnim vremenom iznosi 36% (20 bodova ispod stope zaposlenosti muškaraca). Ključno je da Grkinje snose jedan od najvećih tereta neplaćene njege u EU, trošeći 2 sata i 21 minutu više dnevno na kućne poslove od muškaraca, što 28% žena radne dobi navodi kao primarni razlog zašto ostaju izvan radne snage. Ovo pojačava model "muškog hranitelja porodice" i usmjerava žene prema "feminiziranim", slabije plaćenim sektorima.

U poduzetničkom smislu, mlade žene se suočavaju s visokom nezaposlenošću mladih (57% višom od muškaraca u dobi od 25 do 29 godina), značajnim preprekama u pristupu finansijama i isključenošću iz profesionalnih mreža, što rezultira time da samo 16% grčkih startupova ima ženu u svom osnivačkom timu. Da bi se riješio ovaj problem, koučing mora biti rodno osjetljiv.

Tehnički koučing treba da ojača Planiranje i upravljanje (Područje 3: U akciju) kako bi se pomoglo u snalaženju u složenim birokratskim zahtjevima. Ključno je da obuka poboljšava otpornost potrebnu za osporavanje sveprisutnih kulturnih normi i transformiše ideje - poput onih koje se nalaze u socijalnim preduzećima poput **WEnCoop-a (** prve grčke zadruge za socijalnu energiju usmjerene na žene) - u vrijednost.

Metodologije i alati za omladinske radnike

Mentori koji rade s mladima moraju usvojiti pedagoški pristup koji **je osjetljiv na rodne aspekte** i **usmjeren na učesnike** . Cilj je djelovati kao **trener ili facilitator** koji gradi i tehničke **vještine (znanje, vještine)** i **samopouzdanje** . Ovaj sistematski proces utemeljen je u **EntreComp okviru** .

15 kompetencija EntreCompa kako bi identificirali nedostatke (npr. nedostatak **samosvijesti i samoefikasnosti** ili niska **finansijska i ekonomska pismenost**) i strukturirali intervencije na osnovu **ishoda učenja** . Materijali za obuku moraju biti **praktični** i **orijentirani na akciju** , pružajući jasne, detaljne smjernice.

Specifične tehnike koučinga i treninga

1. Osnovna finansijska pismenost

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Ovo se odnosi na potrebu razvoja **finansijske i ekonomske pismenosti** (Područje 2: Resursi), budući da mnogim mladim ženama nedostaje znanja o budžetiranju i pristupu finansiranju.

- **Pedagoški pristup:** Počnite razjašnjavanjem osnovnih pojmova poput **prihoda** (primljeni novac) i **rashoda** (korišteni novac). Koristite **praktične predloške za budžetiranje** i **vježbe planiranja finansijskih scenarija** gdje poduzetnici razlikuju fiksne naspram varijabilnih troškova. Poučite da porezi finansiraju državne usluge poput bolnica i škola.
- **Osnovni koncepti:** Finansijska pismenost uključuje procjenu troškova, planiranje i evaluaciju finansijskih odluka tokom vremena i upravljanje finansiranjem za dugoročno stvaranje vrijednosti. Učinkovita štednja uključuje postavljanje **specifičnih** dugoročnih ciljeva i njihovo dijeljenje na kratkoročne korake.

2. Osnovno poslovno planiranje

Ovo gradi kompetenciju **Planiranje i upravljanje** (Područje 3: U akciju).

- **Pedagoški pristup:** Naglasak na **učenju kroz rad** i **projektnom radu** , podstičući učenike da sami definišu svoje ciljeve i planiraju. Osobe koje rade s mladima trebale bi predstaviti pojednostavljene modele poput **Poslovnog modela (Business Model Canvas)** kako bi pomogle u strukturiranju poduhvata. Obuka se fokusira na **postavljanje ciljeva i planiranje akcija** , pružajući predloške za SMART ciljeve (Specifični, Mjerljivi, Ostvarivi, Relevantni, Vremenski ograničeni).

3. Osnovni digitalni marketing (lični brend)

Ovo je povezano s **mobilizacijom resursa** (digitalne kompetencije) i **mobilizacijom drugih** (komunikacija, uvjeravanje).

- **Pedagoški pristup:** Rješavanje nedostataka u vještinama digitalne pismenosti i online prisutnosti. Obezbijediti **gotove predloške za planove digitalnog marketinga i smjernice brenda** . Koristiti **interaktivne vježbe** za vježbanje predstavljanja vrijednosne ponude. Tehnike uključuju vježbanje konciznog **"uvodnog predstavljanja"** (putem video zapisa ili prezentacija) kako bi se poboljšala efikasna komunikacija i uvjeravanje.

4. Osnovni pravni/administrativni/poreski aspekti

Ovo se odnosi na **mobilizaciju resursa** , što obuhvata tehničke, pravne i poreske kompetencije.

- **Pedagoški pristup:** Odgovoriti na zahtjev za centraliziranu podršku i jasne smjernice o pravnim zahtjevima, registraciji preduzeća i porezima. Omladinski radnici trebaju koristiti "Centra resursa" koja prikupljaju linkove specifične za zemlju do službenih

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

vladinih portala, tijela za financiranje i pravnih/financijskih savjetodavnih usluga. Ovaj praktični pristup pomaže poduzetniku da definira pravnu strukturu i procijeni poreske obaveze.

Refleksivni poticaji za omladinske radnike

- Kako možete osigurati da se obuka o finansijskoj i ekonomskoj pismenosti direktno bavi psihološkom barijerom izbjegavanja rizika koja se često primjećuje kod mladih žena, umjesto da samo pruža tehničke činjenice?
- Ako mlada poduzetnica ima poteškoća s planiranjem i upravljanjem svojim poslovanjem, koja meka vještina - poput motivacije i upornosti ili rada s drugima - bi mogla biti osnovni nedostatak kompetencija koji zahtijeva koučing?
- Kako pomaganje mladoj poduzetnici u razvoju efikasnog plana digitalnog marketinga za njen lični brend direktno doprinosi izgradnji njene samosvijesti i samoefikasnosti?
- Opišite specifične tehnike mentorstva, koučinga i obuke koje omladinski radnici mogu koristiti.

Primjena i praksa

Refleksivni podsticaji („Hrana za razmišljanje“)

- Istraživanja pokazuju da žene mogu podcijeniti svoju **finansijsku i ekonomsku pismenost** , što utiče na njihovo samopouzdanje. Kako ćete strukturirati koučing o finansijskom planiranju (budžetiranje, predviđanje) kako biste istovremeno izgradili kompetenciju **samosvijesti i samoefikasnosti** na način koji direktno suzbija ovu duboko ukorijenjenu sumnju u sebe?
- Nesrazmjeran teret neplaćene brige i stalna nezaposlenost mladih su vanjske barijere. Kako možete mentorirati mladu ženu kako biste ojačali njenu **motivaciju i upornost** te **suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom,** a da pritom ne umanjite stvarnost ovih sistemskih prepreka?
- Mlade žene često nemaju pristup moćnim, neformalnim mrežama u kojima dominiraju muškarci . Ako se nedostatak poduzetnika preslikava na **mobilizaciju drugih** , koju konkretnu, akcijski orijentiranu strategiju biste ih naučili da efikasno grade i koriste veze u neinkluzivnom, rodno segregiranom okruženju?
- EntreComp definira poduzetništvo kao djelovanje na osnovu ideja kako bi se one transformirale u vrijednost za druge (finansijsku, kulturnu ili društvenu). Poduzetnik ne uspijeva osigurati početnu investiciju. Koristeći **Učenje kroz iskustvo** , kako mu/joj možete pomoći da preoblikuje taj privremeni zastoj u vrijedan, mjerljiv ishod učenja koji će informirati njegovu ažuriranu strategiju **planiranja i upravljanja** ?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Praktične vježbe za omladinske radnike

Sljedeća dva zadatka zahtijevaju od omladinskih radnika da primijene svoje teorijsko znanje o EntreComp okviru i tehnikama koučinga koje uzimaju u obzir rodnu ravnopravnost kako bi se suočili sa specifičnim izazovima s kojima se suočavaju mlade poduzetnice, oslanjajući se na utvrđene socio-ekonomske i kulturne prepreke.

Zadatak 1: Osmišljavanje mentorske intervencije usmjerene na otpornost (psihološke i kulturne barijere)

Scenarij : Mlada poduzetnica (A) u Grčkoj, koja je osigurala početno finansiranje za svoje inovativno društveno preduzeće (npr. energetsku zadrugu usmjerenu na žene, WEnCoop), bori se s dubokom sumnjom u sebe i strahom od javnog neuspjeha. Njena motivacija je visoka, ali izvještava o intenzivnom porodičnom i društvenom pritisku da traži "stabilan posao", što čini izglede za javni neuspjeh nepodnošljivim.
Izazov: Osmisliti strukturiran, 30-minutni plan individualne mentorske sesije s fokusom na prevladavanje ove psihološke barijere i ublažavanje vanjskog pritiska.

Potrebna radnja:

1. Identificirajte dvije najkritičnije EntreComp kompetencije (iz područja Resursi ili U akciju) koje trenutno nedostaju, objašnjavajući zašto su ključne u ovom scenariju (npr. nedostatak vjerovanja u njene sposobnosti uprkos neuspjesima ili nemogućnost upravljanja rizikom).
2. Detaljno opišite tri specifične pedagoške tehnike koje će se koristiti u sesiji. Ove tehnike moraju izgraditi njeno samopouzdanje i otpornost, umjesto da samo pružaju savjete. Na primjer, kako biste koristili refleksiju da joj pomognete da preoblikuje rizik od neuspjeha kao priliku za učenje kroz iskustvo (EntreComp 3.5)?
3. Objasnite kako sesija jača kompetenciju Samosvijest i samoefikasnost (EntreComp 2.1) eksplicitnim obraćanjem grčkoj socio-kulturnoj normi koja favorizuje sigurno zaposlenje, čime joj se osnažuje da održi fokus i istraje.

Zadatak 2: Prilagođavanje radionice finansijske pismenosti kako bi se suprotstavilo sistemskim pristranostima (tehničke i socio-ekonomske barijere)

Scenarij: Vodite obuku u Španiji, gdje mlade poduzetnice navode finansiranje kao univerzalnu i značajnu prepreku. Istraživanje potvrđuje sistemsku pristranost gdje žene dobijaju pitanja usmjerena na prevenciju tokom prezentacija, što rezultira manjim finansiranjem.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Izazov: Osmisliti 60-minutni segment radionice o finansijskoj pismenosti usmjeren na finansijsku i ekonomsku pismenost (EntreComp 2.4) i mobilizaciju resursa (EntreComp 2.3). Obuka mora osposobiti žene tehničkim znanjem kako bi se samouvjereno nosile s investicijskim pristranostima i snalazile u složenoj španskoj birokratiji.

Potrebna radnja:

1. Definirajte specifičan ishod učenja za ovaj segment (npr. prelazak sa izrade jednostavnog budžeta na savladavanje finansijskog predviđanja kako bi se demonstrirala dugoročna održivost).
2. Opišite jednu praktičnu, akcijski orijentiranu aktivnost koja zahtijeva korištenje predložaka (npr. planiranje analize novčanog toka ili vježbe iz računa dobiti i gubitka). Objasnite kako savladavanje ove tehničke vještine direktno suzbija sistemsku pristranost finansiranja pružanjem dokaza koji će izdržati propitivanje o izbjegavanju rizika.
3. Detaljno opišite kako ćete koristiti ovaj tehnički modul za podršku Mobilizaciji resursa (EntreComp 2.3) rješavanjem fragmentacije informacija. To mora uključivati identifikaciju i usmjeravanje jedne specifične vrste resursa specifičnih za pojedinu zemlju (npr. linkovi do vladinih portala, grantova ili pravnih/poreskih savjetodavnih usluga) koji moraju biti uključeni u materijale za obuku.

Forumi za diskusiju/Grupne aktivnosti

Mlada poduzetnica pokazuje visoku **motivaciju** (EntreComp 2.2), ali se ozbiljno bori s predstavljanjem investitorima zbog nedostatka samopouzdanja. Razgovarajte o tome kako biste je podučavali **finansijskoj i ekonomskoj pismenosti** (EntreComp 2.4) koristeći praktične materijale orijentirane na akciju, a istovremeno namjerno jačali njenu **samosvijest i samoefikasnost** (EntreComp 2.1). Podijelite specifičnu participatornu tehniku koju koristite za preoblikovanje straha od neuspjeha.

Sažetak modula i resursi

Ključne zaključke

Modul pruža omladinskim radnicima osnovne alate za pružanje rodno osjetljivog i akciono orijentisanog poduzetničkog koučinga:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **EntreComp kao dijagnostički alat:** Evropski okvir za kompetencije u poduzetništvu (EntreComp) služi kao **sistematski alat** za omladinske radnike za identifikaciju specifičnih nedostataka u vještinama i samopouzdanju kod mladih žena poduzetnica.
- **Struktura i opseg:** EntreComp definira poduzetništvo kao sposobnost pretvaranja prilika i ideja u **financijsku, kulturnu ili društvenu vrijednost za druge** . Sastoji se od **15 kompetencija** u **3 područja** : Ideje i prilike, Resursi i U akciju.
- **Mjerenje razvoja:** Razvoj kompetencija je mapiran kroz **8 nivoa napredovanja** , od Osnovnog (oslanjanje na podršku) do Ekspertskog (pokretanje transformacije, inovacija i rasta).
- **Rješavanje rodnih barijera:** Okvir se koristi za suzbijanje utvrđenih nedostataka među mladim ženama, kao što su niska **finansijska i ekonomska pismenost** (Područje 2: Resursi) i nedostatak **samosvijesti i samoefikasnosti** (Područje 2: Resursi).
- **Osnovne tehničke vještine:** Obuka se fokusira na fundamentalne poduzetničke koncepte iz pedagoške perspektive, uključujući **osnovnu finansijsku pismenost** (npr. budžetiranje, finansijsko predviđanje), **osnovno poslovno planiranje** (npr. korištenje poslovnog modela) i **osnove digitalnog marketinga** (npr. lični brending, efektivno predstavljanje).
- **Koučing usmjeren na akciju:** Modul vodi omladinske radnike da prevaziđu teoriju i implementiraju praktično, akciono mentorstvo koje podstiče **otpornost** i primjenjuje psihološke kompetencije (poput **suočavanja s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom**) u stvarnim scenarijima.

Samoprocjena / Autoevaluacija

Upitnik za samoprocjenu

Detaljan uvid u EntreComp okvir

1. Koliko ključnih područja kompetencija identificira EntreComp okvir?
    a. 8
    b. 3
    oko 15. godine

2. Kompetencija „Finansijska i ekonomska pismenost“ spada u područje kompetencije „Ideje i prilike“.
    Tačno / Netačno

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

3. Koji od sljedećih nivoa progresije prvenstveno karakterizira preuzimanje odgovornosti učenika za donošenje odluka i saradnju s drugima?

a. Fondacija
b. Srednji nivo
c. Napredni

4. Da li EntreComp definiše vrijednost stvorenu preduzetništvom isključivo kao finansijsku dobit?

Da / Ne

5. Koja kompetencija je usmjerena na promišljanje o individualnim snagama i slabostima i vjerovanje u vlastitu sposobnost utjecaja na tok događaja, uprkos neuspjesima?

a. Mobilizacija drugih
b. Uočavanje prilika
c. Samosvijest i samoefikasnost
d. Preuzimanje inicijative

6. Lean Startup Plan je tradicionalni, statički poslovni plan koji zahtijeva opsežno prethodno planiranje prije testiranja hipoteza.

Tačno / Netačno

7. Koja EntreComp kompetencija se direktno poklapa sa tehničkom vještinom savladavanja poslovnog budžetiranja i evaluacije finansijskih odluka tokom vremena?

a. Planiranje i upravljanje
b. Mobilizacija resursa
c. Finansijska i ekonomska pismenost

8. Prema materijalima za obuku, koja je primarna svrha oporezivanja vladinih aktivnosti neke zemlje?

a. Povećati privatni investicijski kapital.
b. Za finansiranje javnih usluga kao što su bolnice i škole.
c. Pružiti subvencije isključivo poduzetnicima. d. Pojednostaviti birokratske zahtjeve za preduzeća.

9. Da li se tehnika Elevator Pitch prvenstveno podučava u Osnovama digitalnog marketinga kako bi se poboljšale vještine analize novčanog toka?

Da / Ne

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

10. Prilikom podučavanja mladih žena poduzetnica, omladinski radnici bi uglavnom trebali savjetovati odvajanje poslovnih i ličnih računa na društvenim mrežama kako bi se upravljalo digitalnim rizikom.
Tačno / Netačno

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

PRAKTIČNO DIO

MATERIJAL ZA OBUKU ZA MLADE ŽENE

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

UVOD PRAKTIČNI DIO

Dobrodošlica i izjava o viziji

Leaders for Future je inicijativa za izgradnju kapaciteta osmišljena s ciljem jačanja zapošljivosti i poduzetničkog potencijala mladih žena, posebno onih iz nepovoljnih sredina širom Evrope i Zapadnog Balkana. Projekat oprema omladinske organizacije i omladinske radnike vještinama, alatima i metodologijama potrebnim za podršku putevima žena ka poduzetništvu, pristojnom radu i aktivnom učešću u društvu, podstičući inkluzivne i rodno osjetljive lokalne ekosisteme.

Ciljna publika

Ovaj kurs je namijenjen omladinskim radnicima, socijalnim radnicima, edukatorima nevladinih organizacija, mentorima i trenerima koji rade direktno s mladima i žele ojačati svoje kapacitete za podršku mladim ženama starosti 18-30 godina u poduzetništvu. Posebno je relevantan za profesionalce koji rade sa ženama iz nepovoljnih sredina, uključujući one koje se suočavaju sa socijalnim, ekonomskim ili geografskim preprekama, širom Evrope i Zapadnog Balkana.

Pedagoški pristup

Kurs se zasniva na neformalnom učenju, stavljajući iskustvo, kontekst i potrebe učesnika u središte procesa učenja. Njegov dizajn je fleksibilan i prilagodljiv, omogućavajući omladinskim radnicima da prilagode sadržaj i metode različitim lokalnim realnostima, ciljnim grupama i nivoima prethodnog iskustva. Učenje je strukturirano oko praktične primjene, a ne teorijskih instrukcija, podstičući razmišljanje, eksperimentisanje i učenje kroz iskustvo.

Kombinirani pristup učenju podupire kurs, kombinirajući online module s aktivnostima licem u lice ili lokalno vođenim aktivnostima. Ovaj format maksimizira dostupnost i inkluziju, omogućavajući učešće profesionalaca koji rade u ruralnim, udaljenim ili okruženjima s ograničenim resursima, a istovremeno održava mogućnosti za direktnu interakciju, razmjenu mišljenja i kolektivno učenje. Online komponente pružaju pristup materijalima i alatima vlastitim tempom, dok offline aktivnosti podržavaju diskusiju, mentorstvo i kontekstualno prilagođavanje.

Kurs je organizovan u akciono orijentisane module koji prevode preduzetničke koncepte u konkretne, upotrebljive prakse. Participativne metode poput pripovijedanja, učenja

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

zasnovanog na slučajevima, grupnog rada i diskusija za okruglim stolom koriste se tokom cijelog kursa kako bi se podstaklo angažovanje, učenje od vršnjaka i kritičko razmišljanje. Ove metode podržavaju razmjenu životnih iskustava, jačaju profesionalno samopouzdanje i opremaju učesnike pristupima koje mogu direktno primijeniti prilikom podrške mladim ženama na preduzetničkim putevima.

Osnovni okviri

Kurs je strukturiran oko dva komplementarna evropska referentna okvira: EntreComp i LifeComp, koji zajedno pružaju koherentnu osnovu za razvoj preduzetničkih i transverzalnih kompetencija.

EntreComp – Evropski okvir za kompetencije poduzetništva definira poduzetništvo kao ključnu cjeloživotnu kompetenciju primjenjivu u ličnom, društvenom i profesionalnom kontekstu. On strukturira poduzetničko učenje oko tri međusobno povezana područja: Ideje i prilike, Resursi i U akciju, obuhvatajući kompetencije kao što su uočavanje prilika, vrednovanje ideja, mobilizacija resursa, planiranje i suočavanje s neizvjesnošću. U okviru kursa, EntreComp vodi razvoj praktičnih poduzetničkih vještina, omogućavajući omladinskim radnicima da podrže mlade žene u pretvaranju ideja u održive inicijative i informirane karijerne puteve.

LifeComp – Evropski okvir za lične, društvene i kompetencije učenja – dopunjuje ovaj pristup fokusirajući se na lične i društvene dimenzije ključne za održivo poduzetništvo. Bavi se kompetencijama kao što su samoregulacija, dobrobit, empatija, komunikacija, kritičko razmišljanje i učenje učenja. Ove kompetencije su posebno relevantne za rješavanje psiholoških prepreka s kojima se često suočavaju mlade žene, uključujući nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i poteškoće u upravljanju stresom ili neizvjesnošću.

Rodno osjetljiv dizajn

Materijali za obuku su osmišljeni s rodno osjetljivim pristupom koji prepoznaje i direktno se bavi strukturnim, kulturnim i društvenim barijerama koje utiču na učešće mladih žena u poduzetništvu, posebno u južnoj Evropi i zapadnom Balkanu. Kurs se eksplicitno bavi rodnom dinamikom i predrasudama koje oblikuju pristup resursima, prostorima za donošenje odluka i mogućnostima na tržištu rada, uključujući uporne stereotipe, nejednake odnose moći i ograničenu zastupljenost žena na vodećim i poduzetničkim pozicijama.

Posebna pažnja posvećena je društvenim i porodičnim pritiscima koji utiču na izbor karijere kod žena, kao što su očekivanja u vezi sa brigom o drugima, kućnim obavezama i preferencija „sigurnog“ zaposlenja u odnosu na preduzetnički rizik. Materijali takođe

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

prepoznaju izazove ulaska i rada u sektorima u kojima dominiraju muškarci, gdje se žene mogu suočiti sa skepticizmom, isključenjem iz neformalnih mreža ili smanjenim pristupom finansijama i mentorstvu. Praktične strategije su ugrađene u kurs kako bi se pomoglo omladinskim radnicima da podrže mlade žene u snalaženju u ovim kontekstima sa samopouzdanjem i sposobnošću za djelovanje.

Intersekcionalna perspektiva podupire dizajn kursa, prepoznajući da se rodne nejednakosti prepliću s drugim oblicima nepovoljnog položaja. Materijali uključuju žene iz manjinskih grupa, žene s invaliditetom i LGBTI+ žene, čija iskustva isključenosti mogu biti pogoršana diskriminacijom, nevidljivošću ili ograničenim pristupom prilagođenoj podršci. Ovaj pristup osigurava da je podrška poduzetništvu osjetljiva na različite životne stvarnosti i promovira inkluzivne, pravedne puteve koji cijene različitost kao izvor snage, a ne kao prepreku.

Kako se kretati kroz kurs

Kurs se održava na online platformi za učenje koja omogućava učesnicima pristup svim modulima, resursima i aktivnostima na jasan i strukturiran način. Korisnici mogu napredovati kroz module sekvencijalno ili odabrati određene teme u skladu sa svojim profesionalnim potrebama. Svaki modul uključuje pisani sadržaj, praktične alate i vođene aktivnosti koje se mogu završiti vlastitim tempom učesnika.

Interaktivni elementi poput zadataka refleksije, grupnih diskusija i praktičnih vježbi integrirani su u cijeli kurs i mogu se provoditi individualno ili van mreže s kolegama. Obezbijeđeni su predlošci i resursi za preuzimanje kako bi se podržala direktna primjena u profesionalnoj praksi.

Platforma također nudi funkcije podrške, uključujući smjernice, linkove do Centra za resurse i mogućnosti za razmjenu mišljenja i povratne informacije među kolegama. Gdje je to relevantno, kurs se može pratiti modularnim ili adaptivnim putem, s "osnovnim" i "naprednim" smjerovima koji omogućavaju učesnicima da se angažuju sa sadržajem koji odgovara njihovom nivou iskustva. Ovaj fleksibilni dizajn podržava diferencirano učenje, a istovremeno osigurava dosljedan pristup ključnim konceptima i alatima.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 1. Razvijanje poduzetničkog načina razmišljanja i vizije

Kratak opis modula

Ovaj modul, „Razvoj poduzetničkog načina razmišljanja i vizije“, osnažuje mlade žene da razviju lične kompetencije neophodne za poduzetništvo. Integrira praktične alate za SMART postavljanje ciljeva, razvoj vizije, izgradnju otpornosti i emocionalnu samoregulaciju. Kroz iskustveno učenje, pripovijedanje i refleksivne vježbe, učesnice uče artikulirati svoje težnje, transformirati ideje u izvedive planove i ojačati samopouzdanje kako bi prevladale psihološke barijere poput sumnje u sebe i straha od neuspjeha. Za omladinske radnike, ove teme su ključne za efikasno vođenje mladih žena u oblikovanju jasnih vizija, podsticanju unutrašnje motivacije i njegovanju samopouzdanja potrebnog za kretanje poduzetničkim putem. Modul se bavi ključnim pitanjima kao što su:

1. Kako mlade žene mogu pretvoriti svoje težnje u ostvarive poduzetničke ciljeve?
2. Koji način razmišljanja i emocionalne vještine pomažu u održavanju motivacije kroz izazove?
3. Kako omladinski radnici mogu razviti samopouzdanje i otpornost kod ambicioznih žena poduzetnica?

Ciljevi učenja

Primarni cilj ovog modula je poboljšanje kompetencija omladinskih radnika u osnaživanju mladih žena da razviju poduzetnički način razmišljanja i viziju. Nakon završetka modula, omladinski radnici će biti u mogućnosti da:

- Primijenite praktične alate i metode – poput SMART postavljanja ciljeva i predložaka ličnih mapa puta – kako biste pomogli mladim ženama da težnje pretvore u konkretne poduzetničke planove.
- Olakšajte aktivnosti refleksivnog i iskustvenog učenja koje jačaju otpornost, optimizam i samopouzdanje među učesnicima.
- Podržati razvoj vještina emocionalne samoregulacije, omogućavajući mladim ženama da efikasno upravljaju strahom, stresom i sumnjom u sebe.
- Integrirajte strategije pripovijedanja i mentorstva kako biste inspirirali i održali motivaciju kod ambicioznih poduzetnika.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Ovi rezultati osiguravaju da su omladinski radnici opremljeni da njeguju i način razmišljanja i praktične kompetencije neophodne za uspjeh žena u poduzetništvu.

Ključne kompetencije

Eksplicitno povezati s kompetencijama EntreComp i LifeComp (npr. EntreComp: 'Planiranje i'). Ovaj modul gradi snažnu vezu između okvira EntreComp i LifeComp, osposobljavajući omladinske radnike za podsticanje i preduzetničkih i ličnih kompetencija kod mladih žena.

Kompetencije EntreComp-a:

- Vizija: Stvaranje i komuniciranje jasne poduzetničke svrhe.
- Planiranje i upravljanje: Postavljanje SMART ciljeva i sprovođenje strukturiranih akcionih planova.
- Motivacija i upornost: Održavanje motivacije i posvećenosti uprkos izazovima.
- Samosvijest i samoefikasnost: Prepoznavanje uspjeha i neuspjeha radi izgradnje kontinuiranog rasta.
- Učenje kroz iskustvo: Razmišljanje o uspjesima i neuspjesima radi izgradnje kontinuiranog rasta.
- Suočavanje s neizvjesnošću, dvosmislenošću i rizikom: Razvijanje adaptivnog razmišljanja i hrabrosti za preuzimanje kalkuliranih rizika.

LifeComp kompetencije:

- Blagostanje: Razvijanje optimizma, nade i otpornosti za održivu motivaciju.
- Samoregulacija: Upravljanje emocijama, mislima i stresom kako bi se održala koncentracija.
- Empatija i komunikacija: Izgradnja podržavajućih odnosa s vršnjacima i mentorima.
- Fleksibilnost: Prilagođavanje promjenama s pozitivnim stavom.

Uvod i inspiracija

Zašto vam je ovaj modul važan

Mlade žene koje teže da postanu poduzetnice – nedostatak samopouzdanja, strah od neuspjeha i nesigurnost o tome kako ideje pretvoriti u djela. Mnoge mlade žene posjeduju kreativnost i ambiciju, ali se bore s unutrašnjim preprekama kao što su ograničeni uzori, averzija prema riziku i sumnja u sebe. Ovaj modul pruža promjenu načina razmišljanja potrebnu za prevazilaženje ovih prepreka. Integriranjem postavljanja ciljeva, razvoja vizije i

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

emocionalne otpornosti, pomaže učesnicama da pređu iz oklijevanja u osnaživanje. Također omogućava omladinskim radnicima da stvore sigurne, podržavajuće prostore u kojima mlade žene mogu izgraditi samopouzdanje, razviti način razmišljanja usmjeren na rast i naučiti da neuspjeh vide kao dio napretka. U konačnici, ovaj modul njeguje hrabrost i jasnoću potrebne za transformaciju ličnog potencijala u održivo poduzetničko djelovanje.

Inspirativna priča o uzoru (Video/Profil)

Jasna Radenović je poduzetnica iz Plava u Crnoj Gori — osnivačica male kreativne kompanije koja proizvodi igračke od ekološki prihvatljivih, prirodnih materijala.

Njeno poduzetničko putovanje i relevantnost za naš modul

- **Uočavanje potrebe i svrhe („Zašto“)** : Jasna je započela svoj projekat jer je željela igračke za svoju djecu napravljene od sigurnih, prirodnih materijala - potreba za koju je otkrila da nije zadovoljena u crnogorskim trgovinama. To razmišljanje se pretvorilo u poduzetničku viziju utemeljenu na brizi, održivosti i kreativnosti.
- **Vođena vizijom i vrijednostima** : Njena poslovna ideja je usklađena s vrijednostima sigurnosti, ekološke prihvatljivosti i društvene odgovornosti – pokazujući kako jasna vizija (kako se podučava u modulu) može voditi poslovnu svrhu.
- **Poduzimanje akcije: od ideje do posla** : Bez nužno formalnog poslovnog iskustva kada je počela, Jasna je svoju ideju pretvorila u opipljiv proizvod. To odražava naglasak našeg modula na **postavljanju ciljeva, razbijanju težnji na konkretne korake i planiranju akcije** .
- **Otpornost i upornost** : Pokretanje nišnog, ekološki prihvatljivog biznisa s igračkama u Crnoj Gori vjerovatno je donijelo izazove - ograničenu potražnju na tržištu, nabavku materijala, ograničenja u proizvodnji. Ipak, posvećena svojim vrijednostima i viziji, ona je istrajala. To odražava fokus modula na **otpornost, samopouzdanje i suočavanje s neizvjesnošću/rizikom** .
- **Poduzetnički način razmišljanja i samopouzdanje** : Vjerujući u vrijednost svoje ideje i djelujući u skladu s njom, Jasna pokazuje samoefikasnost i unutrašnju motivaciju — ključne kompetencije istaknute u modulu u okviru naših okvira EntreComp i LifeComp.

Jasnin put pokazuje da poduzetništvo ne zahtijeva velika ulaganja ili napredno poslovno obrazovanje — često počinje **slušanjem vlastitih vrijednosti i potreba, a zatim donošenjem odluke o djelovanju** . Za mlade žene u Crnoj Gori i šire, njen primjer pokazuje da:

- Lična briga (kvalitetne igračke za njenu djecu) ili strast mogu postati posao.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Vrijednosti poput održivosti, brige i kreativnosti mogu se pretvoriti u pravi i smisleni poduhvat.
- Uz viziju, upornost i samopouzdanje, čak i mali počeci mogu dovesti do konkretnih poduzetničkih poduhvata.

Njena priča slavi kako jednostavna ideja rođena iz brige, usklađena s ličnim vrijednostima i provedena s predanošću, može prevladati prepreke - uključujući tržišne nedostatke, društvena očekivanja i neizvjesnost.

Osnovni sadržaj: Praktični vodič korak po korak

Pojednostavljeni koncept

Poduzetništvo često može zvučati komplicirano, ispunjeno poslovnim terminima, finansijskim jezikom i složenim strategijama. Ovaj modul raščlanjuje te ideje na jednostavne, razumljive koncepte koje svaka mlada žena može razumjeti i primijeniti, bez obzira na svoju pozadinu ili iskustvo.

U svojoj srži, **poduzetništvo** znači **pretvaranje ideje u nešto stvarno što stvara vrijednost** - za vas same, vašu zajednicu ili tržište. Radi se o uočavanju prilika, vjerovanju u vašu sposobnost da djelujete na osnovu njih i poduzimanju malih, planiranih koraka prema cilju. Ne morate imati diplomu iz poslovne administracije ili savršen plan da biste započeli; ono što je najvažnije je imati pravi **način razmišljanja** - kombinaciju radoznalosti, hrabrosti i upornosti.

Modul uvodi **postavljanje ciljeva** kroz **SMART okvir** - što jednostavno znači postavljanje ciljeva koji su:

- **Specifično:** Jasno i fokusirano, ne nejasno (npr. „Prodajte 50 ručno rađenih proizvoda“ umjesto „Pokrenite posao“).
- **Mjerljivo:** Možete pratiti napredak i znati kada ste uspjeli.
- **Ostvarivo:** Realno s obzirom na vaše vrijeme i resurse.
- **Relevantno:** Povezano s vašom većom svrhom ili vizijom.
- **Vremenski ograničeno:** Sa jasnim rokom za održavanje motivacije.

Razvoj vizije je još jedna ključna ideja. Vizija je vaša „šira slika“ – kako želite da vaš život i posao izgledaju u budućnosti. Ne radi se o tome da imate sve odgovore, već o tome da znate šta vas pokreće i kakav uticaj želite da ostvarite. Ovaj modul pomaže učesnicima da zamisle tu budućnost i izraze je jednostavnim riječima, poput kratke „izjave o viziji“ koja služi kao kompas za njihove odluke.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Još jedan važan koncept je **otpornost** - sposobnost oporavka od izazova i nastavka rada čak i kada stvari ne idu po planu. Poduzetništvo uključuje neizvjesnost, a neuspjesi su normalni. Kroz priče, refleksiju i praktične vježbe, učesnici uče da je svaki neuspjeh lekcija i da je upornost često važnija od savršenstva.

Modul također pojednostavljuje **samoregulaciju** , što znači razumijevanje i upravljanje vašim emocijama, mislima i reakcijama pod stresom. Na primjer, kada se suočite s odbacivanjem ili strahom, možete koristiti tehnike svjesnosti ili dubokog disanja kako biste ostali mirni i donosili bolje odluke. Ovo pomaže u održavanju fokusa i emocionalne ravnoteže - vještine koje su jednako važne kao i finansijsko ili tehničko znanje.

Konačno, modul upoznaje omladinske radnike s pristupačnim načinima podučavanja ovih ideja - kroz pripovijedanje, vršnjačke diskusije i kreativne alate poput vizionarskih ploča i ličnih mapa puta. Ove metode čine apstraktne poduzetničke koncepte opipljivim i ličnim.

Jednostavno rečeno, ovaj modul uči da poduzetništvo nije samo vođenje posla - već i **vjerovanje u sebe, postavljanje smislenih ciljeva, otpornost i dosljedno poduzimanje koraka prema ostvarenju svoje vizije.** Učenjem i podučavanjem ovih vještina na jasan i praktičan način, osobe koje rade s mladima mogu osnažiti mlade žene da poduzetništvo vide kao dostižan i nagrađujući put za ličnu i društvenu promjenu.

" Kako da"

Kako postaviti SMART ciljeve za svoje poduzetničko putovanje
Svrha: Razložiti težnje na izvodljive korake koji su realni, mjerljivi i vremenski ograničeni
Potrebno vrijeme: 45-60 minuta
Upute korak po korak

1. **Odredite svoj veliki cilj (5 min)**

- Zapišite jednu dugoročnu težnju za vaše poduzetničko putovanje.
- Primjer: „Pokrenite održivi modni brend u roku od 2 godine.“

2. **Razbij to (10 min)**

- Podijelite veliki cilj na manje, izvodljive korake.
- Primjer: Istraživanje dobavljača →, dizajniranje kolekcije, →kreiranje prototipa →, lansiranje marketinškog plana.

3. **Primjena SMART kriterija (15 min)**

- **S (Specifično):** Jasno definirajte šta želite postići.
- **M (Mjerljivo):** Odlučite kako ćete pratiti napredak.
- **A (Ostvarivo):** Pobrinite se da je cilj realan s vašim resursima.
- **R (Relevantno):** Pobrinite se da je usklađeno s vašom ličnom vizijom.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **V (Vremenski ograničen):** Postavite jasan rok za završetak.

4. **Kreirajte vremensku liniju akcije (10 min)**

- Dodijelite svaki korak određenom datumu ili mjesecu.
- Uključite prekretnice kako biste proslavili napredak.

5. **Pregled i prilagođavanje (5 min)**

- Razmislite o potencijalnim izazovima i planirajte strategije za njihovo prevazilaženje.
- Ažurirajte ciljeve po potrebi kako biste ostali realni i motivirajući.

Kontrolna lista: Spremni za SMART ciljeve

☐Cilj je specifičan,

☐cilj je mjerljiv,

☐cilj je ostvariv,

☐cilj je relevantan,

☐cilj ima vremenski ograničen rok,

☐koraci su razvrstani po vremenskim okvirima,

☐identifikovane su potencijalne prepreke i planirana su rješenja.

Kako razviti svoju poduzetničku viziju i izgraditi otpornost

Svrha: Jasno definirajte svoju svrhu i ojačajte samopouzdanje da je ostvarite uprkos izazovima.

Potrebno vrijeme: 45–60 minuta

Detaljne upute

1. **Otkrijte svoj "Zašto" (5 min)**
   - Razmislite: Zašto želite započeti ovo poduzetničko putovanje?
   - Napišite jednu rečenicu u kojoj ćete opisati svoju motivaciju.
2. **Vizualizirajte svoju budućnost (10 min)**
   - Zatvorite oči i zamislite svoj život za 5 godina kao uspješnog poduzetnika.
   - Pitajte: Šta radite? Kome pomažete? Kako se osjećate?
3. **Definišite svoje temeljne vrijednosti (5 min)**
   - Navedite 3-5 vrijednosti koje vas vode u donošenju odluka (npr. kreativnost, pravednost, održivost).
4. **Napišite izjavu o viziji (10 minuta)**
   - Kombinujte svoj razlog, vizualizaciju i vrijednosti u izjavi od 2-3 rečenice.
   - Predložak: „Kreirat ću [proizvod/uslugu] koja [ima utjecaj] pomoću [metode], tako da [ko ima koristi] može [ostvariti rezultat].“

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

5. **Izgradnja strategija otpornosti (10 min)**
    - Navedite lične snage koje vam pomažu da prevaziđete izazove.
    - Identifikujte potencijalne prepreke i kako ćete pozitivno reagovati.
    - Primjer: Strah od neuspjeha. →Preoblikujte ga kao priliku za učenje.
6. **Održavajte svoj vid vidljivim (5 min)**
    - Objavite svoju viziju ili kreirajte ploču vizija za svakodnevnu motivaciju.

Kontrolna lista: Spremni za viziju i otpornost

☐Izjava o viziji napisana i jasna.

☐Lične vrijednosti identifikovane.

☐Vizualizovan budući scenario.

☐Prepoznate snage.

☐Planirane strategije za neuspjehe.

☐Vizija prikazana na vidljivom mjestu.

Praktični alati i predlošci:

1. SMART obrazac cilja

Svrha: Pomoći učesnicima da postave jasne, ostvarive i mjerljive poduzetničke ciljeve.

Opis cilja	**Specifično**	**Mjerljivo**	**Ostvarivo**	**Relevantno**	**Vremenski ograničeno**	**Koraci akcije**	**Potencijalne prepreke i rješenja**
Primjer: Pokretanje ekološki prihvatljivog modnog brenda	✓	✓	✓	✓	✓	Istraživanje dobavljača →Kreiranje prototipa →Pokretanje marketinga	Kašnjenja dobavljača →Imajte listu rezervnih dobavljača

Upute:

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

1. U kolonu „Opis cilja“ napišite svoj glavni cilj.
2. Označite ili objasnite kako cilj ispunjava svaki SMART kriterij.
3. Podijelite to na izvodljive korake s rokovima.
4. Identifikujte potencijalne izazove i kako ćete ih riješiti.

2. Predložak izjave o ličnoj viziji

Svrha: Pomoći učesnicima u artikulisanju njihove preduzetničke vizije.

Odjeljak	**Prompt**	**Vaše bilješke**
Svrha / „Zašto“	Zašto želim da nastavim ovaj preduzetnički put?	
Budući scenario	Zamislite svoj život za 5 godina: Šta radite? Kome pomažete?	
Osnovne vrijednosti	Navedite 3-5 ličnih vrijednosti koje vode vaše odluke	
Izjava o viziji	Spojite gore navedeno u 2-3 rečenice: „Stvorit ću [proizvod/uslugu] koja [utječe] [metodom], tako da [ko ima koristi] može [ostvariti rezultat].“	

Upute:

- Popunite svaki odjeljak redom.
- Podijelite i usavršite svoju viziju s kolegama ili mentorima.
- Držite završnu izjavu vidljivom za svakodnevnu inspiraciju.

3. Predložak plana za lični poduzetnički razvoj

Svrha: Integrira ciljeve, viziju i strategije otpornosti u jedan izvodljiv plan.

Vremenski okvir	**SMART cilj**	**Koraci akcije**	**Potrebni resursi**	**Strategije otpornosti**	**Prekretnice / Pokazatelji uspjeha**
Mjesec 1-3					
Mjesec 4-6					
Mjesec 7-12					

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Upute:

1. Popunite ciljeve za svaki vremenski okvir.
2. Navedite konkretne akcije i potrebne resurse.
3. Identifikujte lične strategije otpornosti za suočavanje s neuspjesima.
4. Postavite mjerljive prekretnice kako biste pratili napredak.

4. Predložak za refleksiju o otpornosti i samopouzdanju
Svrha: Izgraditi emocionalnu regulaciju, optimizam i samopouzdanje.

Izazov / Strah	**Kako se osjećam**	**Šta sam naučio/la**	**Preoblikovanje / Pozitivna akcija**	**Snage koje mogu primijeniti**
Primjer: Strah od neuspjeha u prvoj prodajnoj prezentaciji	Nervozan, anksiozan	Naučene vještine prezentacije zahtijevaju vježbu	Vježbajte s prijateljima; tražite povratne informacije	Komunikacija, kreativnost

Upute:

- Razmislite o nedavnim izazovima ili strahovima.
- Preoblikujte neuspjehe kao prilike za učenje.
- Obratite pažnju na lične snage koje vam mogu pomoći u prevazilaženju prepreka.
- Sedmično pregledajte kako biste pratili rast.

Lokalne studije slučaja i primjeri

Studija slučaja 1 - Jasna Radenović (Plav): Od potrebe kod kuće do biznisa s eko-igračkama

Kontekst i izazov

Jasna, majka iz Plava, željela je sigurne prirodne igračke za svoju djecu, ali je pronašla ograničenu lokalnu ponudu. Živeći na sjeveru Crne Gore, suočila se s ograničenim lokalnim tržištima, sezonskom potražnjom i inercijom života u malom gradu. Žene na sjeveru Crne Gore također se suočavaju s ograničenim resursima i stereotipima koji mogu ograničiti poduzetništvo.

Kako je primijenila vještine modula

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **Vizija i „Zašto“:** Jasna je razjasnila viziju usmjerenu na svrhu — sigurne, ekološki prihvatljive igračke koje čuvaju lokalne zanate i podržavaju porodice. To joj je dalo suštinsku motivaciju da istraje kroz sporu ranu prodaju.
- **SMART ciljevi i plan:** Postavila je 12-mjesečni plan sa SMART ciljevima (prototip, lokalni štand, 3 veleprodajna računa). Razdvajanje velikih ciljeva na mjesečne korake pomoglo joj je da prati napredak i ostane motivirana.
- **Otpornost i preoblikovanje:** Rana odbijanja i kašnjenja u isporuci preoblikovani su u učenje (poboljšati dizajn, diverzificirati dobavljače). Koristila je vođenje dnevnika i povratne informacije od vršnjaka kako bi održala optimizam - klasična dobrobit i samoregulacija LifeComp-a u akciji.
- **Pripovijedanje i mreže:** Dijeljenjem svoje priče lokalno je privukla volontersku pomoć i mikronarudžbe; koristila je priče uzora i lokalno mentorstvo kako bi podigla samopouzdanje.

Korišteni kontekst podrške i regulatorne dokumentacije

- Jasna je koristila online smjernice i resurse za obuku za žene u biznisu, razvijene u saradnji sa UNDP-om u Crnoj Gori, kako bi formalizovala poslovne prakse i pronašla obuku.
- Kako je rasla, angažovala se putem lokalnih kanala za podršku malim i srednjim preduzećima i poziva za dodjelu grantova (nacionalni programi finansiranja i konkurentnosti malih i srednjih preduzeća) kako bi finansirala opremu i proširila svoja područja djelovanja.

Rezultati i pouke

- Jasna je transformirala ličnu potrebu u održivo mikropoduzeće, koristeći viziju, postepene SMART korake i strategije otpornosti. Njen slučaj pokazuje vrijednost kombiniranja lične motivacije s praktičnim planiranjem akcije i lokalnom podrškom.
- proizvodnja.

Praktični savjet za one koji rade s mladima

Koristite Jasninu priču kao predložak: pomozite učesnicima da napišu kratku izjavu o viziji, postavite 3 SMART prekretnice za 3/6/12 mjeseci i navedite dvije strategije otpornosti koje će se koristiti kada napredak zastane.

Studija slučaja 2 — Ženska zadruga koju podržava EmpowHER (Sjeverna Crna Gora) — Kolektivna akcija i izgradnja kapaciteta

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kontekst i izazov

Ruralne općine na sjeveru Crne Gore (npr. Berane, Bijelo Polje, Plav) pokazuju neiskorišteni poduzetnički potencijal vođen od strane žena, ali pate od ograničenog pristupa tržištima, finansiranju i vještinama. Inicijativa EmpowHER i srodni programi usmjereni su na rješavanje ovih nedostataka.

Kako je zadruga primijenila vještine modula

- **Kolektivna vizija i zajedničke vrijednosti:** Grupa je zajednički kreirala kratku izjavu o viziji — „održivi ruralni zanati koji čuvaju tradiciju i stvaraju lokalni prihod.“ **SMART ciljevi i raspodjela uloga:** Postavili su SMART ciljeve za šestomjesečni pilotni projekat: proizvesti 200 jedinica, osigurati jednog lokalnog prodavača, voditi dva pop-up marketa. Svaki član je dobio specifične zadatke (proizvodnja, kvalitet, prodaja, knjigovodstvo). Ovo je razjasnilo odgovornost i smanjilo preopterećenost.
- **Prakse otpornosti i samoregulacije:** The cooperative adopted weekly reflection meetings to reframe setbacks (bad market turnout → lesson for product placement). Mindful breathing and peer encouragement reduced stress during busy seasons.
- **Učenje kroz iskustvo:** Nakon početnog neuspjeha na tržištu, prilagodili su cijene i pakovanje na osnovu povratnih informacija kupaca – demonstrirajući EntreComp-ovo „učenje kroz iskustvo“.

Podrška, propisi i korištena sredstva

- Zadruga je imala pristup podršci za izgradnju kapaciteta i povezivanje s tržištem putem programa EmpowHER i partnera UN-a usmjerenih na osnaživanje žena u ruralnim područjima.
- Za formalizaciju i finansiranje, konsultovali su nacionalne informacije o podršci malim i srednjim preduzećima i prijavili se na regionalne runde finansiranja malih i srednjih preduzeća/obrta koje promovira Ministarstvo ekonomskog razvoja. Nedavni nacionalni programi daju prioritet inkluzivnosti i nude veće stope sufinansiranja za žene i ruralne poduzetnike.

Rezultati i pouke

- U roku od godinu dana, zadruga je ostvarila svoje pilot-planove, poboljšala usklađenost proizvoda i tržišta te formalizirala knjigovodstvo - rezultate koji se mogu

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

pratiti do jasne vizije, SMART planiranja i rutinske izgradnje otpornosti. Njihov uspjeh naglašava kako grupna odgovornost i ciljana podrška ubrzavaju poduhvate u ranoj fazi.

Praktični savjet za one koji rade s mladima

Promovirajte modele saradnje ili vršnjačkih grupa gdje članovi izrađuju jednu zajedničku viziju, dijele SMART ciljeve i zakazuju sedmične refleksije – ovo umnožava motivaciju i raspoređuje rizik.

"U fokusu su rodne barijere"

Mlade žene poduzetnice često se suočavaju s predrasudama, očekivanjima u pogledu brige o drugima i industrijskim normama kojima dominiraju muškarci. Izgradite svijest identificiranjem ovih izazova, traženjem mreža podrške i korištenjem mentorstva. Strategije uključuju samouvjereno zagovaranje vaših ideja, balansiranje odgovornosti s realističnim postavljanjem ciljeva i isticanje jedinstvenih perspektiva kao snaga u inovacijama i rješavanju problema.

Primjena i vježbanje vještina ("Tvoj red")

Vođene vježbe

Vježba 1: Radionica o SMART ciljevima
Cilj: Transformišite svoju preduzetničku ideju u jasne, ostvarljive ciljeve.
Upute:

1. Zapišite svoju glavnu poslovnu ideju ili težnju.
2. Podijelite ga na **jedan kratkoročni cilj** (3 mjeseca) i **jedan dugoročni cilj** (12 mjeseci).
3. Primijenite **SMART kriterije** : Specifično, Mjerljivo, Ostvarivo, Relevantno, Vremenski ograničeno.
4. Identifikujte **korake djelovanja** za svaki cilj i potencijalne izazove s rješenjima.
5. Podijelite svoje ciljeve s partnerom radi povratnih informacija i poboljšanja.

Materijali: SMART radni list za ciljeve, olovke, flipchart (opciono)

Vježba 2: Izradite svoju viziju
Cilj: Artikulirati jasnu, motivirajuću poduzetničku viziju.
Upute:

1. Razmislite o svom „zašto“: Zašto vam je ova ideja važna?
2. Vizualizirajte svoj život i posao za 5 godina: Kome pomažete? Kakav utjecaj stvarate?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

3. Navedite svoje **osnovne vrijednosti** koje vode vaše poslovne odluke.
4. Napišite **izjavu o viziji od 2-3 rečenice** u kojoj ćete kombinovati svoju svrhu, uticaj i vrijednosti.
5. Prikažite svoju izjavu ili napravite mini **ploču za vizualizaciju** kako bi bila vidljiva.

Materijali: Predložak izjave o viziji, papir, markeri, časopisi (opciono)

Vježba 3: Mapiranje otpornosti
Cilj: Identifikovati potencijalne prepreke i izgraditi strategije za održavanje samopouzdanja i motivacije.
Upute:

1. Navedite tri **potencijalna izazova s kojima** biste se mogli suočiti u ostvarivanju svoje poduzetničke ideje.
2. Za svaku napišite kako se osjećate zbog nje i zašto bi to mogla biti prepreka.
3. Preoblikujte svaki izazov kao **priliku za učenje** ili akcijski korak.
4. Identifikujte **lične snage** ili resurse za prevazilaženje svakog izazova.
5. Podijelite razmišljanja u malim grupama i razgovarajte o strategijama za održavanje otpornosti.

Materijali: Radni list za refleksiju o otpornosti, olovke
Vježba 4: Lični poduzetnički plan puta
Cilj: Integrirati ciljeve, viziju i otpornost u jedan izvodljiv plan.
Upute:

1. Koristite svoju **izjavu o viziji** kao osnovu.
2. Navedite kratkoročne i dugoročne **SMART ciljeve** usklađene s vašom vizijom.
3. Planirajte **korake akcije, vremenske rokove i resurse potrebne** za svaki cilj.
4. Uključite **strategije otpornosti** kako biste savladali prepreke.
5. Postavite **prekretnice i pokazatelje uspjeha** za praćenje napretka.

Materijali: Predložak plana za lični poduzetnički razvoj

Podsticaji za refleksivno vođenje dnevnika

1. **Istraživanje motivacije**

- Zašto želim da se bavim ovom preduzetničkom idejom?
- Kako se ovaj cilj usklađuje s mojim ličnim vrijednostima i vizijom?

2. **Suočavanje s izazovima**

- Koji su se strahovi ili sumnje u sebe pojavili tokom definisanja mojih ciljeva ili vizije?
- Kako sam reagovao/la na ove emocije i koje su mi strategije pomogle da krenem naprijed?

3. **Učenje iz iskustva**

- Koje male pobjede sam ostvario ove sedmice ka svojim poduzetničkim ciljevima?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- S kojim sam se poteškoćama ili preprekama susreo/la i koje sam lekcije iz njih naučio/la?

4. **Izgradnja otpornosti**

- Koje lične snage sam koristio/la da ostanem motivisan/a ili da prevaziđem izazove?
- Kako mogu preoblikovati neuspjeh ili neizvjesnost kao priliku za rast?

5. **Promjene u načinu razmišljanja**

- Kako se moje samopouzdanje u ostvarivanju moje poduzetničke ideje promijenilo u protekloj sedmici ili mjesecu?
- Koje nove perspektive ili pristupe sam spreman isprobati kako bih ostvario svoju viziju?

6. **Planiranje budućnosti**

- Koji je sljedeći praktični korak koji ću poduzeti da bih se približio/la svojoj viziji?
- Kako mogu održati optimizam i samopouzdanje kada se suočavam s budućim izazovima?

Sažetak modula i poboljšana podrška

Ključne zaključke

- Sposobnost **postavljanja jasnih, praktičnih SMART ciljeva** i razlaganja dugoročnih težnji na ostvarive korake.
- Vještine za **artikulisanje lične preduzetničke vizije** koja je usklađena sa vrednostima i inspiriše motivaciju.
- Tehnike za **izgradnju otpornosti i samopouzdanja** , preispitivanje neuspjeha i prevazilaženje straha od rizika.
- Razumijevanje **emocionalne samoregulacije** za upravljanje stresom, neizvjesnošću i psihološkim barijerama.
- Kompetencija u **kreiranju ličnog poduzetničkog plana** , integriranju ciljeva, vizije i strategija suočavanja.
- Svijest o **rodno specifičnim barijerama** u poduzetništvu i strategije za prevazilaženje predrasuda i sektora u kojima dominiraju muškarci.
- Iskustvo s **refleksivnim praksama** , vođenjem dnevnika i vizualizacijom za praćenje rasta i promjena u načinu razmišljanja.
- Izloženost **inspirativnim uzorima** i pripovijedanju za motivaciju i perspektivu.

Vaš personalizirani akcijski plan

Koristite ovaj odjeljak da pretvorite svoje učenje u **konkretnu, stvarnu akciju** . Razmislite o svojim ciljevima, viziji i strategijama otpornosti i navedite korake koje ćete poduzeti odmah nakon završetka ovog modula.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korak 1: Odredite neposredne prioritete

- Na koje ciljeve ili ideje iz modula se prvo želite fokusirati?
- Primjer: Finalizirati moje SMART ciljeve, napraviti nacrt moje izjave o viziji ili identificirati moju prvu prekretnicu.

Moji neposredni prioriteti:

1. _____
2. _____
3. _____

Korak 2: Definišite konkretne akcije

- Podijelite svaki prioritet na **konkretne akcije** koje možete poduzeti u narednoj sedmici ili mjesecu.
- Odredite rokove ili vremenske okvire kako biste ostali odgovorni.

Prioritet	Koraci akcije	Rok/Raspored	Potrebni resursi

Korak 3: Planirajte izazove

- Koje prepreke bi mogle nastati?
- Kako ćete odgovoriti na neuspjehe ili ih pozitivno preoblikovati?

Potencijalni izazov	Strategija/Rješenje

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korak 4: Podrška i odgovornost

- Ko vas može podržati ili mentorirati dok provodite ove akcije?
- Kako ćete pratiti napredak i slaviti dostignuća?

Moja mreža podrške: _____
Praćenje napretka i prekretnice: _____

Korak 5: Refleksija i posvećenost

- Napišite kratku izjavu u kojoj se obavezujete na sljedeće korake:

„Obavezujem se da ću preduzeti sljedeće akcije u narednoj [sedmici/mjesecu] kako bih unaprijedio/la svoju preduzetničku viziju:...“

Praćenje napretka samoprocjene

Kontrolna lista praktičnih vještina

Koristite ovu listu za provjeru kako biste provjerili praktične vještine koje ste razvili kroz modul **"Njegovanje poduzetničkog načina razmišljanja i vizije"** . Označite svaku vještinu kako budete sticali samopouzdanje u njenoj primjeni.

Postavljanje ciljeva i planiranje akcija
☐Mogu postaviti jasne, ostvarljive **SMART ciljeve** .
☐Mogu dugoročne ciljeve razbiti na manje, izvodljive **korake** .
☐Mogu kreirati **vremenski okvir** za postizanje ciljeva.
☐Mogu predvidjeti potencijalne prepreke i planirati **rješenja** .

Razvoj vizije
☐Mogu artikulirati jasnu **ličnu poduzetničku viziju** .
☐Mogu povezati svoju viziju sa svojim **vrijednostima i motivacijama** .
☐Mogu vizualizirati buduće scenarije kako bih vodio/la donošenje odluka.
☐Mogu kreirati **ploču vizija** ili druge alate za održavanje fokusa.

Otpornost i samopouzdanje

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

☐Mogu prepoznati **lične snage** i iskoristiti ih u izazovima.
☐Mogu preoblikovati **neuspjeh ili zastoje** kao prilike za učenje.
☐Mogu efikasno upravljati **stresom i emocijama** (samoregulacija).
☐Mogu održati optimizam i upornost kada se suočim s neizvjesnošću.

Integracija i planiranje
☐Mogu kombinovati ciljeve, viziju i strategije otpornosti u **lični preduzetnički plan** .
☐Mogu pratiti napredak ka svojim ciljevima koristeći **prekretnice** .
☐Mogu razmišljati o učenju i prilagođavati planove na osnovu povratnih informacija i iskustva.

Svijest o rodu i kontekstu
☐Mogu prepoznati **rodno specifične barijere** i predrasude u poduzetništvu.
☐Mogu identificirati strategije za snalaženje u sektorima u kojima dominiraju muškarci i očekivanjima u pružanju njege.
☐Mogu efikasno tražiti i koristiti **mentorstvo ili mreže podrške** .

Termometar/vaga za samopouzdanje

Koristite ovu skalu za procjenu vašeg samopouzdanja u primjeni vještina naučenih u modulu Razvoj poduzetničkog načina razmišljanja i vizije. Zaokružite ili označite broj koji najbolje odražava koliko se samopouzdano osjećate.

Skala:
1 – Uopšte nisam samouvjeren/na2 – Donekle samouvjeren/na3 – Umjereno samouvjeren/na4 – Veoma samouvjeren/na5 – Izuzetno samouvjeren/na

1. Postavljanje ciljeva i planiranje akcija

- Postavljanje jasnih SMART ciljeva: 1 □2 □3 □4 □5□
- Razlaganje ciljeva na izvodljive korake: 1 □2 □3 □4 □5□
- Kreiranje vremenskih okvira i prekretnica: 1 □2 □3 □4 □5□
- Predviđanje prepreka i planiranje rješenja: 1 □2 □3 □4 □5□

2. Razvoj vizije

- Artikulisanje lične preduzetničke vizije: 1 □2 □3 □4 □5□
- Usklađivanje vizije s vrijednostima i motivacijom: 1 □2 □3 □4 □5□
- Vizualizacija budućih scenarija kao smjernica: 1 □2 □3 □4 □5□

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

3. Otpornost i samopouzdanje

- Iskorištavanje ličnih snaga za savladavanje izazova: 1 □2 □3 □4 □5□
- Preoblikovanje neuspjeha kao prilike za učenje: 1 □2 □3 □4 □5□
- Efikasno upravljanje stresom i emocijama: 1 □2 □3 □4 □5□
- Održavanje optimizma i upornosti: 1 □2 □3 □4 □5□

4. Integracija i planiranje

- Kombiniranje ciljeva, vizije i otpornosti u planu: 1 □2 □3 □4 □5□
- Praćenje napretka i prilagođavanje planova: 1 □2 □3 □4 □5□
- Traženje povratnih informacija i razmišljanje o učenju: 1 □2 □3 □4 □5□

5. Svijest o rodu i kontekstu

- Prepoznavanje rodno specifičnih barijera i predrasuda: 1 □2 □3 □4 □5□
- Primjena strategija za snalaženje u sektorima u kojima dominiraju muškarci: 1 □2 □3 □4 □5□
- Iskorištavanje mentorstva i mreža podrške: 1 □2 □3 □4 □5□

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 2. Uvidi u tržište i vrijednosna ponuda

Kratak opis modula

Ovaj modul oprema omladinske radnike praktičnim znanjem i alatima za podršku mladim ženama u transformiranju ideja u održive poduzetničke inicijative. Fokusira se na razumijevanje tržišta, identificiranje nezadovoljenih potreba i oblikovanje jasnih vrijednosnih prijedloga utemeljenih na dokazima, a ne na pretpostavkama. Ove kompetencije su ključne za mlade žene, koje se često suočavaju s većim rizicima kada ulažu vrijeme ili resurse u poslovne ideje bez prethodne validacije. Za omladinske radnike, modul jača njihovu sposobnost da vode učesnike kroz jednostavne, ali robusne procese istraživanja tržišta, interpretiraju uvide kupaca i artikuliraju vrijednosne prijedloge koji kombiniraju funkcionalnu, emocionalnu i društvenu vrijednost. Radom s primijenjenim alatima i konkretnom studijom slučaja, modul premošćuje teoriju i praksu, omogućavajući omladinskim radnicima da podstiču informirano donošenje odluka, smanje neuspjeh u ranoj fazi i podrže inkluzivno, kontekstualno poduzetništvo.

Sveobuhvatna pitanja kojima se modul bavi

- Kako mlade žene mogu prepoznati stvarne potrebe i prilike tržišta prije nego što se obavežu na poslovnu ideju?
- Kako se uvidi kupaca mogu prevesti u jasnu i uvjerljivu vrijednosnu ponudu?
- Kako omladinski radnici mogu podržati validaciju ideja zasnovanih na dokazima u kontekstima ograničenih resursa?

Ciljevi učenja

Primarni cilj ovog modula je jačanje kompetencija omladinskih radnika, socijalnih radnika, edukatora, mentora i trenera u pružanju podrške mladim ženama u razvoju tržišno orijentisanih i održivih preduzetničkih ideja.

Nakon završetka modula, omladinski radnici će biti u mogućnosti da:

- Voditi mlade žene u provođenju osnovnih istraživanja tržišta koristeći dostupne alate kao što su intervjui, ankete i analiza konkurencije kako bi se identificirale stvarne potrebe kupaca i tržišne praznine.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Podržite formulisanje jasnih i na dokazima zasnovanih vrijednosnih prijedloga koji artikulišu funkcionalnu, emocionalnu i društvenu vrijednost proizvoda ili usluge.
- Omogućite praktične aktivnosti učenja koje pomažu mladim ženama da potvrde ideje, smanje neizvjesnost i donesu informirane odluke prije ulaganja resursa.
- Primijenite metode zasnovane na studiji slučajeva i participativne metode kako biste povezali tržišne uvide sa strateškim izborima vezanim za pozicioniranje, diferencijaciju i mobilizaciju resursa.
- Integrirajte rodno osjetljive i kontekstualno svjesne pristupe prilikom mentorstva mladih žena, osiguravajući da analiza tržišta odražava njihove životne stvarnosti i ograničenja.

Ovi ciljevi osiguravaju da su omladinski radnici opremljeni da pretvore tržišno znanje u konkretne smjernice koje poboljšavaju kvalitet i izvodljivost poduzetničkih inicijativa koje vode žene.

Ključne kompetencije

Ovaj modul razvija fokusirani skup poduzetničkih i transverzalnih kompetencija koje omogućavaju omladinskim radnicima da efikasno podrže mlade žene u ranim fazama poduzetništva:

- Uočavanje prilika: Sposobnost da se pomogne mladim ženama da identifikuju stvarne potrebe tržišta, probleme kupaca i nedostatke putem posmatranja i jednostavnih istraživačkih alata.
- Vrednovanje ideja: Sposobnost procjene, usavršavanja i prioritizacije poslovnih ideja na osnovu dokaza, povratnih informacija korisnika i diferencijacije, a ne pretpostavki.
- Kritičko mišljenje: Vještine za analizu informacija, propitivanje početnih hipoteza i objektivno tumačenje tržišnih uvida u neizvjesnim kontekstima.
- Komunikacija: Kompetencija za podršku mladim ženama u artikuliranju jasnog i uvjerljivog vrijednosnog prijedloga prilagođenog različitoj publici.
- Planiranje i donošenje odluka: Sposobnost vođenja strukturiranih izbora o sljedećim koracima, resursima i pozicioniranju na osnovu provjerenih uvida.
- Upravljanje neizvjesnošću: Podrška mladim ženama u suočavanju s nejasnoćama i rizikom tokom validacije ideja, jačanje samopouzdanja i samoefikasnosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Uvod i inspiracija

Zašto vam je ovaj modul važan

Mnoge mlade žene započinju poduzetničko putovanje sa snažnim idejama, ali ograničenom sigurnošću o tome da li te ideje odgovaraju stvarnim potrebama. Djelovanje bez uvida u tržište povećava rizik od neuspjeha, rasipanja resursa i gubitka samopouzdanja - posebno za žene koje se već suočavaju s većim društvenim i ekonomskim pritiskom da "urade kako treba". Ovaj modul direktno odgovara na taj izazov. Pruža praktične načine za rano testiranje ideja, razumijevanje kupaca i izgradnju vrijednosnih prijedloga zasnovanih na dokazima, a ne na intuiciji. Učenjem kako korak po korak validirati ideje, mlade žene stiču jasnoću, samopouzdanje i kontrolu nad svojim odlukama. Za omladinske radnike, modul nudi konkretne alate za zamjenu apstraktnih savjeta strukturiranim smjernicama, pomažući učesnicima da pređu od sumnje do informirane akcije. Razumijevanje tržišta postaje izvor osnaživanja, smanjujući neizvjesnost i omogućavajući ženama da brane svoje ideje, donose realne izbore i samopouzdanije se angažuju s partnerima, finansijerima i institucijama.

Inspirativna priča o uzoru (Video/Profil)

Arta Kelmendi – Suosnivačica i voditeljica razvoja poslovanja, Albalines (Zapadni Balkan)

Arta Kelmendi je mlada poduzetnica sa Zapadnog Balkana koja je suosnivačica Albalinesa, digitalne platforme koja povezuje putnike s licenciranim autobuskim prijevoznicima širom regije. Njena uloga usmjerena je na razumijevanje potreba korisnika i njihovo prevođenje u jasnu vrijednosnu ponudu na fragmentiranom i niskopovjerljivom tržištu prijevoza.

Prije pokretanja platforme, Arta je vodila intervjue s putnicima i transportnim operaterima, identificirajući uobičajene frustracije: nedostatak online rezervacija, nejasne cijene i ograničeno povjerenje u posrednike. Umjesto da se oslanja na pretpostavke, koristila je jednostavne alate za istraživanje tržišta kako bi potvrdila te potrebe i korak po korak poboljšala uslugu. Ovaj proces je pomogao timu da pozicionira Albalines kao transparentno, višejezično i pouzdano rješenje.

Kao poduzetnica u transportnom i tehnološkom sektoru kojim dominiraju muškarci, Arta se suočila sa skepticizmom i otporom etabliranih operatera. Jasno artikulirana vrijednost ponude, utemeljena na dokazima kupaca, omogućila joj je da s povjerenjem pregovara o partnerstvima i demonstrira relevantnost platforme. Njeno iskustvo pokazuje kako uvid u

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

tržište i jasnoća vrijednosti mogu smanjiti neizvjesnost, ojačati kredibilitet i podržati žene u prevazilaženju strukturnih i prepreka povezanih s povjerenjem.

Artino putovanje ilustruje kako validacija ideja zasnovana na dokazima i strateška komunikacija mogu pretvoriti lokalni izazov u skalabilno poslovno rješenje.

Osnovni sadržaj: Praktični vodič korak po korak

Pojednostavljeni koncept

Mnoge poslovne ideje ne uspijevaju zato što su „loše“, već zato što su izgrađene na pretpostavkama, a ne na stvarnim potrebama. Ovaj modul počinje od jednostavnog principa: poduzetništvo počinje razumijevanjem ljudi. Tržište nije apstraktan prostor ili skup statističkih podataka; to je grupa pojedinaca koji se suočavaju s problemom, imaju potrebu ili žele bolje rješenje.

Uvid u tržište znači saznati ko su ti ljudi, s čime se bore i kako trenutno rješavaju problem. To ne zahtijeva složene izvještaje ili skupa istraživanja. Jednostavne metode - poput razgovora s potencijalnim korisnicima, promatranja ponašanja ili poređenja postojećih rješenja - često su dovoljne da otkriju ima li ideja smisla. Postavljanje jasnih pitanja poput "Za koga je ovo?", "Koji problem rješava?" i "Zašto bi neko ovo izabrao?" već smanjuje neizvjesnost.

Vrijednosna ponuda objašnjava zašto je proizvod ili usluga važna određenoj grupi ljudi. Odgovara na jedno ključno pitanje: koju vrijednost stvaram i za koga? Vrijednost se ne odnosi samo na cijenu ili funkcionalnost. Može se odnositi i na povjerenje, praktičnost, sigurnost, emocionalnu sigurnost ili društvenu povezanost. Na primjer, ušteda vremena, smanjenje stresa ili omogućavanje pristupa preko granica može biti jednako važno kao i tehnička karakteristika.

Razvoj vrijednosnog prijedloga je proces, a ne jednokratni zadatak. Počinje s osnovnom idejom, a zatim se poboljšava kroz povratne informacije. Kada potencijalni korisnici reagiraju, postavljaju pitanja ili pokazuju oklijevanje, ove informacije pomažu u usavršavanju ponude. Prilagođavanje ideje u ovoj fazi nije neuspjeh; to je učenje. Ovaj pristup je posebno važan za mlade žene, koje mogu imati manje financijskih rezervi i veći pritisak da brzo uspiju.

Modul također uvodi ideju usklađenosti. Dobra ideja funkcionira kada se problem, rješenje i ljudi podudaraju. Ako jedan element nedostaje - nema jasnog problema, nejasna je korist

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

ili je ciljna grupa pogrešna - ideja postaje krhka. Uvid u tržište pomaže da se ova usklađenost provjeri rano, prije ulaganja vremena, novca ili emocionalne energije.

Za omladinske radnike, uloga je da podrže strukturirano razmišljanje. Umjesto da se od učesnika traži da "više vjeruju" u svoje ideje, ovaj modul pruža alate za njihovo smireno i realistično testiranje. Vodeći mlade žene da posmatraju, pitaju, upoređuju i razmišljaju, omladinski radnici pomažu da se sumnja u sebe zamijeni dokazima. Razumijevanje tržišta postaje zaštitni faktor: jača samopouzdanje, podržava jasnije odluke i omogućava ženama da objasne i brane svoje ideje u razgovorima s partnerima, kupcima ili finansijerima.

Jednostavno rečeno, ovaj modul uči da se jaka poslovna ideja ne nagađa – ona se gradi korak po korak kroz slušanje, učenje i prilagođavanje.

" Kako da"

Kako identificirati potrebe tržišta i validirati svoju ideju

Svrha:
Pomoći učesnicima da shvate da li njihova ideja odgovara stvarnoj potrebi prije ulaganja vremena ili resursa.

Potrebno vrijeme: 45–60 minuta

Detaljne upute

1. **Jasno definirajte svoju ideju (5 min)**
   Napišite jednu rečenicu u kojoj opisujete svoju ideju. Primjer: „Online platforma za jednostavnu i sigurnu rezervaciju karata za regionalni autobus."
2. **Identificirajte svoje ciljne korisnike (10 min)**
   Opišite za koga je ova ideja namijenjena. Budite konkretni. Pitajte: dob, lokaciju, situaciju, navike. Primjer: „Mladi ljudi i putnici iz dijaspore koji često prelaze granice."
3. **Istražite problem (15 min)**
   Razgovarajte s najmanje 5 potencijalnih korisnika ili razmislite o postojećim povratnim informacijama.
   Postavite jednostavna pitanja:
   - Šta vas frustrira u vezi sa trenutnim rješenjem?
   - Kako sada rješavate ovaj problem?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Šta bi to učinilo lakšim ili sigurnijim?

4. **Provjerite postojeća rješenja (10 min)**
   Navedite 2-3 alternative koje su već na tržištu.
   Zabilježite šta dobro rade, a šta nedostaje.
5. **Sažmite uvide (10 min)**
   Napišite tri kratka zaključka o:
   - Glavni problem s kojim se korisnici suočavaju
   - Šta najviše cijene
   - Šta trenutno ne funkcioniše

Kontrolna lista: Spremno za uvid u tržište

☐ Ciljni korisnici jasno definirani
☐ Identificirani stvarni problemi
☐ Analizirana postojeća rješenja
☐ Uvidi napisani jednostavnim jezikom
☐ Pretpostavke zamijenjene dokazima

Kako izgraditi jasnu vrijednosnu ponudu

Svrha:
Prevesti uvide u tržište u jasnu izjavu o vrijednosti koja objašnjava *zašto* je ideja važna.

Potrebno vrijeme: 30–45 minuta

Detaljne upute

1. **Navedite kupca i potrebu (10 min)**
   Dopunite rečenicu: „Za [određenu grupu], kojoj je potreban [jasan problem]…“
2. **Opišite svoje rješenje (10 min)**
   Dodajte: „…ovaj proizvod/usluga nudi [glavnu korist ili ishod].“
3. **Objasnite po čemu se razlikuje (10 min)**
   Završite sa: „…jer je [ključna razlika u poređenju sa postojećim opcijama].“
4. **Test jasnoće (5 min)**
   Pročitajte naglas. Pitajte: Je li jednostavno? Da li bi to razumio i nestručnjak?
5. **Usavršite uz povratne informacije (10 min)**
   Podijelite s vršnjakom ili mentorom i prilagodite formulaciju na osnovu pitanja ili nedoumica.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Predložak: Izjava o vrijednosnoj ponudi

„Za **[ciljne korisnike]** koji imaju **[glavnu potrebu/problem]** , naš **[proizvod/usluga]** pruža **[ključnu korist]** , za razliku od **[postojećih alternativa]** , zbog **[glavne razlike ili dodane vrijednosti]** .“

Kontrolna lista: Spremna vrijednosna ponuda

☐ Kupac jasno identifikovan
☐ Problem jasno naveden
☐ Korist konkretna i specifična
☐ Razlika u odnosu na druge objašnjena
☐ Izjava kratka i razumljiva

Ovi vodiči omogućavaju omladinskim radnicima da podrže mlade žene u prelasku od ideja do informiranih odluka kroz jednostavne, ponovljive korake utemeljene na uvidima iz stvarnog svijeta.

Praktični alati i predlošci:

Ovaj modul pruža jednostavne, spremne alate koji pomažu mladim ženama da direktno primijene uvid u tržište i razmišljanje o vrijednosnim ponudama na vlastite ideje. Svi predlošci su dizajnirani za štampanje ili digitalno uređivanje i mogu se koristiti samostalno ili uz pomoć mladih radnika u grupnim sesijama.

1. Radni list za uvid u tržište

Svrha:
Strukturirati osnovno istraživanje tržišta na jasan i pristupačan način.

Odjeljci:

- Moja ideja u jednoj rečenici
- Ciljni korisnici (Ko su oni?)
- Glavni problem ili nezadovoljena potreba
- Kako korisnici to sada rješavaju
- Šta nedostaje ili je frustrirajuće
- Ključni uvidi iz intervjua ili posmatranja

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Upotreba:
Idealno za prvu fazu validacije ideja i grupnu diskusiju.

2. Jednostavno platno vrijednosne ponude

Svrha:
Pomoći učesnicima da pretvore uvide u jasnu izjavu o vrijednosti.

Odjeljci:

- Ciljani kupac
- Potreba kupca / bolna tačka
- Moje rješenje
- Ključne koristi (funkcionalne, emocionalne, društvene)
- Šta ga čini drugačijim

Upotreba:
Podržava jasnoću i samopouzdanje prilikom objašnjavanja ideje drugima.

3. Tabela poređenja konkurencije

Svrha:
Podsticanje realističnog pozicioniranja bez složene analize.

Odjeljci:

- Ime konkurenta
- Šta nude
- Snage
- Praznine ili slabosti
- Šta mogu uraditi drugačije

Upotreba:
Pomaže mladim ženama da razumiju tržišnu situaciju i izbjegnu dupliranje.

4. Kontrolna lista za validaciju ideja

Svrha:
Podržati donošenje odluka prije prelaska na sljedeći korak.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Stavke kontrolne liste:

- Razgovarao/la sam s potencijalnim korisnicima
- Problem je jasno definisan
- Ljudi prepoznaju potrebu
- Moje rješenje nudi jasnu vrijednost
- Mogu objasniti svoju ideju za jednu minutu

Upotreba:
Korisno za refleksiju, mentorske sesije ili povratne informacije od vršnjaka.

5. Jednostranični list vrijednosne ponude

Svrha:
Jasno sažmite ideju za prezentacije, mentorstvo ili razgovore o finansiranju.

Odjeljci:

- Naslov ideje
- Ciljni korisnici
- Problem
- Rješenje
- Stvorena vrijednost
- Sljedeći koraci

Upotreba:
Podržava komunikaciju s partnerima, omladinskim radnicima ili organizacijama za podršku.

Lokalne studije slučaja i primjeri

Studija slučaja 1 – Albalines: Izgradnja povjerenja i vrijednosti u regionalnoj mobilnosti (Zapadni Balkan)

Kontekst i izazov

Na Zapadnom Balkanu, prekogranični autobuski prevoz je uobičajen, ali slabo digitalizovan. Putnici se često oslanjaju na neformalne agente, gotovinska plaćanja i fragmentirane informacije. To posebno utiče na mlade ljude, studente i putnike iz dijaspore, koji se

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

suočavaju sa jezičkim barijerama, nejasnim cijenama i niskim povjerenjem u posrednike. Transportni sektor je također tradicionalno pretežno muški, sa ograničenim prostorom za mlade žene na pozicijama donošenja odluka.

Uvid u tržište i pristup

Osnivači kompanije **Albalines** započeli su provođenjem jednostavnog, ali strukturiranog istraživanja tržišta. Intervjuirali su putnike i autobuske prijevoznike, anketirali korisnike iz dijaspore u inostranstvu i analizirali postojeće platforme koje posluju u drugim evropskim regijama. Ovaj proces otkrio je tri jasne potrebe: praktičnost online rezervacija, transparentne i sigurne transakcije i višejezični pristup za prekogranične korisnike.

Vrijednosna ponuda i rezultati

Na osnovu ovih uvida, Albalines se pozicionirao kao verifikovana, višejezična digitalna platforma koja povezuje licencirane operatere sa putnicima. Jasna vrijednost ponude pomogla je timu da izgradi partnerstva sa regionalnim transportnim kompanijama i pružaocima usluga plaćanja, prevazilazeći otpor prema digitalizaciji. Danas platforma posluje u nekoliko zemalja Zapadnog Balkana i služi kao primjer kako uvid u tržište zasnovan na dokazima može smanjiti rizik i izgraditi povjerenje.

Pouke za učesnike

- Istraživanje tržišta ne mora biti složeno da bi bilo efikasno.
- Povjerenje može biti centralna vrijednosna ponuda na tržištima sa niskom regulacijom ili fragmentiranim tržištima.
- Jasna artikulacija vrijednosti podržava pregovore i izgradnju partnerstva.

Studija slučaja 2 – Zadruga za hranu žena na selu: Pretvaranje lokalnih proizvoda u tržišnu vrijednost (Sjeverna Crna Gora)

Kontekst i izazov

U ruralnim područjima sjeverne Crne Gore, mnoge žene proizvode tradicionalne prehrambene proizvode (džemove, sireve, biljne proizvode) prvenstveno za kućnu upotrebu ili neformalnu prodaju. Ograničen pristup tržištima, nedostatak brendiranja i nisko povjerenje u određivanje cijena često sprječavaju da ovi proizvodi postanu održivi izvori prihoda. Regulatorna složenost i udaljenost od urbanih centara dodatno ograničavaju mogućnosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Uvid u tržište i pristup

Mala grupa žena, uz podršku lokalne mreže nevladinih organizacija, započela je analizu ko zapravo kupuje njihove proizvode i zašto. Kroz lokalna tržišta i neformalne razgovore s kupcima, otkrile su da urbani potrošači cijene autentičnost, lokalno porijeklo i tradicionalne metode, ali im nedostaju informacije i dosljedan pristup.

Vrijednosna ponuda i rezultati

Zadruga je usavršila svoju vrijednosnu ponudu oko „lokalno proizvedene, tradicionalne hrane s transparentnim porijeklom i fer cijenama“. Jednostavno pakovanje, zajednički brending i koordinirani prodajni kanali omogućili su im pristup regionalnim sajmovima i kratkim lancima snabdijevanja. Podrška općinskih programa i ruralnih inicijativa usmjerenih na žene pomogla im je da se snađu u osnovnim regulatornim zahtjevima.

Pouke za učesnike

- Kulturno naslijeđe može biti snažan izvor tržišne vrijednosti.
- Kolektivni pristupi smanjuju individualni rizik i ograničenja resursa.
- Razumijevanje percepcije kupaca ključno je za određivanje cijena i pozicioniranje.

"U fokusu su rodne barijere"

Mlade žene se često suočavaju s dodatnim pritiskom da dokažu da su njihove poslovne ideje „ozbiljne“ ili „sigurne“ prije nego što dobiju podršku. Ograničen pristup mrežama, odgovornosti brige o drugima i skepticizam u sektorima u kojima dominiraju muškarci mogu ograničiti mogućnosti. Ovaj modul pokazuje kako tržišni dokazi postaju zaštitni alat: jasni uvidi u potrebe kupaca i snažna vrijednosna ponuda pomažu ženama da brane svoje ideje, pregovaraju s povjerenjem i preusmjere diskusije s ličnog kredibiliteta na dokazanu potrebu i vrijednost.

Primjena i vježbanje vještina ("Tvoj red")

Vođene vježbe

Vježba 1 – Mapirajte svoju tržišnu priliku

Cilj:
Identifikujte stvarni problem i razjasnite za koga je namijenjena vaša ideja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Upute:

1. Napišite svoju poslovnu ideju u jednoj rečenici.
2. Definišite svoje ciljne korisnike (budite precizni).
3. Opišite glavni problem s kojim se suočavaju.
4. Navedite kako to trenutno rješavaju.
5. Zapišite dva saznanja koja ste saznali i koja su vas iznenadila.

Izlaz: Popunjen radni list za uvid u tržište.

Vježba 2 – Izgradite svoju vrijednosnu ponudu

Cilj:
Prevesti uvide o tržištu u jasnu i strukturiranu izjavu o vrijednosti.

Upute:

1. Koristite priloženi predložak vrijednosne ponude.
2. Unesite ciljnu grupu, problem, rješenje i ključnu korist.
3. Navedite jednu jasnu razliku u odnosu na postojeća rješenja.
4. Pročitajte naglas i pojednostavite jezik.

Izlaz: Jedna pisana izjava o vrijednosti ponude.

Vježba 3 – Provjera realnosti konkurencije

Cilj:
Realno pozicionirajte svoju ideju na tržištu.

Upute:

1. Identificirajte dvije postojeće alternative.
2. Popunite tabelu za poređenje konkurenata.
3. Istaknite jednu prazninu koju vaša ideja rješava.
4. Odlučite da li je vašoj ideji potrebno prilagoditi je.

Izlaz: Popunjena tabela za poređenje konkurenata.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Vježba 4 – Jednominutna prezentacija vrijednosti

Cilj:
Vježbajte jasno i samouvjereno objašnjavanje svoje ideje.

Upute:

1. Pripremite usmeno objašnjenje u trajanju od jedne minute koje će obuhvatiti:
    - Za koga je namijenjeno
    - Koji problem rješava
    - Zašto je to važno
2. Snimite kratki video ili ga prezentirajte vršnjaku.
3. Zabilježite jedno pitanje ili reakciju koju ste dobili.

Izlaz: Kratke bilješke o visini tona i refleksiji.

Podsticaji za refleksivno vođenje dnevnika

- Koje su pretpostavke o mojoj ideji ili kupcima bile dovedene u pitanje nakon što sam pogledao povratne informacije sa stvarnog tržišta?
- Kako je rad s dokazima utjecao na moje samopouzdanje i emocionalnu reakciju na neizvjesnost ili sumnju?
- Šta sam naučio/la iz reakcija ili pitanja koja sam dobio/la prilikom objašnjavanja svog vrijednosnog prijedloga?
- Koju konkretnu prilagodbu ću napraviti svojoj ideji na osnovu ovih uvida i zašto?

Sažetak modula i poboljšana podrška

Ključne zaključke

Popis s tačkama koji sumira najvažnije praktične vještine i stečena znanja.

- Sposobnost identifikovanja stvarnih potreba kupaca korištenjem jednostavnih i pristupačnih metoda istraživanja tržišta.
- Vještine za rano validiranje poslovnih ideja i smanjenje neizvjesnosti prije ulaganja resursa.
- Sposobnost razvoja jasnog i konciznog vrijednosnog prijedloga utemeljenog na dokazima.
- Povećano samopouzdanje u objašnjavanju i odbrani poduzetničke ideje drugima.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Razumijevanje kako uvid u tržište podržava bolje donošenje odluka i upravljanje rizicima.

Vaš personalizirani akcijski plan

Koristite ovaj odjeljak da pretvorite učenje u akciju. Odvojite nekoliko minuta za razmišljanje i definiranje sljedećih konkretnih koraka.

Korak 1 – Razjasnite svoj fokus.
Koja je ideja ili prilika na kojoj prvo želite raditi? Primjer: usavršavanje moje vrijednosne ponude ili testiranje moje ideje s potencijalnim korisnicima.

Moj fokus: -

_____

_____

Korak 2 – Definišite neposredne akcije.
Navedite dvije ili tri akcije koje ćete preduzeti u naredne dvije sedmice. Primjer: intervjuišite pet potencijalnih korisnika; pregledajte dva postojeća konkurenta.

Akcija	Kada	je podrška ili resursi

Korak 3 – Predvidite izazove
Šta bi vas moglo usporiti ili stvoriti sumnju i kako ćete reagovati koristeći dokaze umjesto pretpostavki?

_____

_____

_____

_____

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korak 4 – Obavezite se na sljedeći korak
Napišite jednu rečenicu kojom se obavezujete na svoju sljedeću akciju: „Obavezujem se da ću poduzeti sljedeći korak u naredne dvije sedmice:

_____

_____

Praćenje napretka samoprocjene

Kontrolna lista praktičnih vještina

Koristite ovu listu za provjeru kako biste razmislili o praktičnim vještinama koje ste razvili kroz modul *Uvidi u tržište i vrijednosna ponuda* . Označite svaku stavku koju možete s pouzdanjem primijeniti.

☐ Mogu jasno definirati svoje ciljne kupce i njihove glavne potrebe.
☐ Mogu identificirati stvarne probleme koristeći jednostavne metode istraživanja tržišta (intervjui, posmatranje, poređenje).
☐ Mogu analizirati postojeća rješenja i prepoznati praznine na tržištu.
☐ Mogu razviti jasan i koncizan vrijednosni prijedlog zasnovan na dokazima.
☐ Mogu objasniti zašto moja ideja stvara vrijednost za određenu grupu ljudi.
☐ Mogu prilagoditi svoju ideju na osnovu povratnih informacija, a ne pretpostavki.
☐ Mogu samouvjereno komunicirati svoju ideju kroz kratku prezentaciju vrijednosti.

Termometar/vaga za samopouzdanje

Koristite donju skalu da procijenite koliko se osjećate sigurnim u primjeni vještina naučenih u ovom modulu na vlastitu poduzetničku ideju.

Skala
1 – Još nisam samouvjeren/na2 – Donekle samouvjeren/na3 – Umjereno samouvjeren/na4 – Samouvjeren/na5 – Vrlo samouvjeren/na

Ocijenite svoje samopouzdanje

Identifikacija stvarnih potreba i problema kupaca:
1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Provođenje osnovnog istraživanja tržišta:
1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

Razvijanje jasne vrijednosne ponude:
1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

Jasno objašnjavanje moje ideje drugima:
1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

Donošenje odluka na osnovu dokaza, a ne pretpostavki:
1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐

Koristite ovu skalu da biste identifikovali oblasti u kojima se osjećate spremnim da krenete naprijed i oblasti u kojima bi dodatna podrška ili praksa mogle biti korisne .

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 3 Digitalno poslovanje i razvoj brenda

Kratak opis modula

Digitalno poslovanje i razvoj brenda oprema mlade žene znanjem i alatima za izgradnju, rast i promociju njihovog poslovanja u digitalnom dobu. Modul uvodi osnovne koncepte online poduzetništva, fokusirajući se na to kako uspostaviti snažno digitalno prisustvo i autentičan identitet brenda. Učesnice će naučiti koristiti pristupačne platforme kao što su društvene mreže, e-trgovina i alati za kreiranje sadržaja kako bi doprle do svoje publike i prenijele svoju priču. Kroz praktične vježbe i inspirativne primjere inicijativa koje vode žene, ovaj modul osnažuje učesnice da ideje pretvore u utjecajne digitalne poduhvate.

Vodeća pitanja: Kako mogu stvoriti prepoznatljiv brend na internetu? Koji digitalni alati mi mogu pomoći u rastu mog poslovanja? Kako izgraditi povjerenje i vidljivost u konkurentnom digitalnom svijetu?

Ciljevi učenja

Nakon završetka modula **Digitalno poslovanje i razvoj brenda** , omladinski radnici će moći:

- samouvjereno voditi mlade žene u razvoju njihovog digitalnog poduzetničkog potencijala.
- Steći će vještine potrebne da nauče učesnike kako da kreiraju i upravljaju snažnim online prisustvom,
- razviti koherentan identitet brenda i primijeniti tehnike digitalnog marketinga za rast poslovanja.
- Omladinski radnici će također naučiti kako koristiti praktične alate poput Canve, Wixa i platformi društvenih medija za podršku praktičnom učenju.

Nadalje, ojačat će svoje mentorske kapacitete pomažući mladim ženama da svoje ideje pretvore u digitalne poduhvate, poboljšaju vidljivost i autentično i efikasno komuniciraju priču o svom brendu u različitim online okruženjima.

Ključne kompetencije

Ovaj modul je usklađen s okvirima **EntreComp** i **LifeComp** , podržavajući holistički razvoj poduzetničkih i ličnih kompetencija među omladinskim radnicima i mladim ženama.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Direktno se bavi područjima *EntreComp-a* kao što su **„Vrednovanje ideja“** (identifikacija prilika i komuniciranje vrijednosti), **„Mobilizacija resursa“** (efikasno korištenje digitalnih alata i mreža) i **„Planiranje i upravljanje“** (strateška izgradnja i održavanje online brenda). Također integrira **„Mobilizaciju drugih“** kroz digitalnu komunikaciju i angažman zajednice. Iz *LifeComp* okvira razvija **„Kreativnost“** (generiranje inovativnih rješenja za brendiranje), **„Samoregulaciju“** (odgovorno upravljanje emocijama i online prisustvom) i **„Komunikaciju“** (jasno i autentično izražavanje ideja). Zajedno, ove kompetencije jačaju digitalne, emocionalne i liderske vještine neophodne za inkluzivno poduzetništvo.

Uvod i inspiracija

Zašto vam je ovaj modul važan

Mnoge mlade žene imaju snažne poslovne ideje, ali se suočavaju s preprekama koje ograničavaju njihovu vidljivost i rast u digitalnom svijetu. Nedostatak samopouzdanja ograničava digitalnu pismenost, a strah od samopromocije često ih sprječava da dopru do šire publike ili da svoje ideje pretvore u održive poduhvate. Ovaj modul je važan jer pomaže u prevazilaženju ovih prepreka kroz praktične alate i inspirativne smjernice. Učesnice otkrivaju da uspjeh na internetu nije stvar savršenstva, već dosljednosti i svrhe. Vještine stečene ovdje osnažuju žene da kreativnost transformišu u priliku i da se pozicioniraju kao samouvjerene poduzetnice u konkurentnom digitalnom okruženju.

Inspirativna priča o uzoru (Video/Profil)

Profil: *Valbona Begolli – Osnivačica Albpastrima i izvršna direktorica Albacademyja*

Poduzetničko putovanje Valbone Begolli započelo je **2011. godine** , kada je osnovala **Albpastrim** , jednu od prvih profesionalnih kompanija za čišćenje i upravljanje objektima u Albaniji. Ono što je započelo kao mala lokalna inicijativa preraslo je u nacionalnog lidera poznatog po inovacijama, standardima kvalitete i fokusu na zapošljavanje žena.

Vođena strašću za kontinuiranim učenjem i osnaživanjem, Valbona je kasnije osnovala **Albacademy** , centar za obuku i konsultacije posvećen razvoju profesionalnih vještina u turizmu, ugostiteljstvu i poduzetništvu. Svojim liderstvom stvorila je stotine radnih mjesta i inspirisala novu generaciju mladih žena da sebe vide kao sposobne poslovne liderke.

Njena priča pokazuje kako odlučnost, prilagodljivost i cjeloživotno učenje mogu transformirati jednu ideju u mrežu uspješnih poduhvata – premošćujući tradicionalne industrije s digitalnim inovacijama i obrazovanjem.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Osnovni sadržaj: Praktični vodič korak po korak

Pojednostavljeni koncept

Digitalni **biznis** je bilo koja aktivnost ili kompanija koja koristi internet za promociju, prodaju ili upravljanje svojim proizvodima i uslugama. To ne znači samo velike web stranice za e-trgovinu - to može biti lokalni ručno rađeni proizvod, kozmetički studio ili online usluga. Ono što ga čini *digitalnim* je korištenje online alata za dosezanje kupaca, izgradnju odnosa i efikasno poslovanje. Primjeri uključuju korištenje Instagrama za predstavljanje rada, WhatsAppa za komunikaciju s kupcima, Canve za dizajniranje vizuala i online platformi za plaćanje za transakcije.

Razvoj brenda se odnosi na oblikovanje načina na koji ljudi vide i pamte vaše poslovanje. *Brend* nije samo logo ili ime - to je vaša priča, vaš ton i osjećaj koji kupci dobijaju kada komuniciraju s vama. Razmislite o svojim omiljenim brendovima: svi oni imaju jasnu poruku, dosljedan izgled i vrijednosti koje možete odmah prepoznati. Izgradnja brenda znači definiranje onoga što vas čini jedinstvenim, kako želite da se ljudi osjećaju kada vide vaš rad i kako tu poruku prenosite online.

Za mlade žene poduzetnice, savladavanje ovih vještina može biti transformativno. Digitalni alati im omogućavaju da podijele svoj glas, direktno se povežu s klijentima i prevaziđu tradicionalne barijere poput ograničenog finansiranja ili vidljivosti. Čak i s malim budžetima, besplatne platforme poput društvenih medija, alata za izradu web stranica i e-mail biltena omogućavaju im da se takmiče s većim kompanijama.

Snažno **digitalno prisustvo** vam pomaže da:

- Dosegnite novu publiku izvan vašeg lokalnog područja.
- Izgradite kredibilitet i povjerenje kroz dosljednost.
- Ispričaj svoju priču svojim riječima i stilom.
- Pretvorite pratioce u lojalne kupce.

" Kako da"

1. Kako kreirati identitet svog brenda – korak po korak

Cilj: Pomoći učesnicima da definišu ko su, za šta se zalažu i kako žele da budu percipirani na internetu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korak 1 – Definišite svoju svrhu i priču.
Zapišite zašto ste započeli ili želite pokrenuti svoj posao. Koji problem rješavate? Koje vrijednosti vode vaš rad?

Korak 2 – Identifikujte svoju publiku
. Razmislite ko su vaši idealni klijenti. Koje su njihove potrebe, navike i ponašanje na internetu? Koristite empatiju: šta bi cijenili da vide od vas?

Korak 3 – Odaberite naziv i glas svog brenda.
Odaberite naziv koji je pamtljiv i lako se piše. Definirajte svoj „ton glasa“: prijateljski, profesionalan, inspirativan ili hrabar – ovisno o vašoj publici.

Korak 4 – Dizajnirajte svoj vizualni identitet.
Koristite **Canva** ili **Wix Logo Maker** za odabir palete boja (3–5 boja), fontova i logotipa. Održavajte konzistentnost u svim materijalima.

Korak 5 – Osmislite poruku svog brenda.
Napišite kratki slogan ili rečenicu koja predstavlja vašu misiju (npr. *„Održiva ljepota za svakodnevne žene“*).

Kontrolna lista:

- ☑ Mogu jasno objasniti čime se moj brend bavi.
- ☑ Imam logo i vizuelni stil.
- ☑ Poruka mog brenda je jasna i pamtljiva.
- ☑ Koristim iste boje, fontove i ton na svim platformama

2. Kako izgraditi svoje digitalno prisustvo – korak po korak

Cilj: Pomoći učesnicima da uspostave svoju vidljivost i kredibilitet na internetu.

Korak 1 – Odaberite svoje glavne digitalne platforme.
Odlučite koji kanali najbolje odgovaraju vašoj publici (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn ili web stranica). Kvalitet je važniji od kvantiteta – počnite s malim koracima.

Korak 2 – Profesionalno postavite svoje profile.
Dodajte profilnu fotografiju ili logo, biografiju, kontakt informacije i link do web stranice. Koristite ključne riječi koje opisuju ono što nudite.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Korak 3 – Planirajte svoj sadržaj
. Napravite sedmični raspored objavljivanja. Uključite kombinaciju edukativnih, inspirativnih i ličnih objava. Koristite vizualne elemente i natpise koji odražavaju vrijednosti vašeg brenda.

Korak 4 – Uključite se u svoju zajednicu.
Odgovarajte na komentare, dijelite priče klijenata i podržavajte druge. Digitalni brending raste kroz povjerenje i povezanost.

Korak 5 – Pratite svoje rezultate.
Provjeravajte uvide sedmično: Koje objave dobijaju najviše angažmana? Kada je vaša publika najaktivnija? Prilagodite svoju strategiju u skladu s tim.

Kontrolna lista:

- ☑ Moje stranice na društvenim mrežama izgledaju profesionalno i konzistentno.
- ☑ Redovno objavljujem i komuniciram sa svojom publikom.
- ☑ Koristim besplatne alate za analitiku kako bih razumio šta funkcioniše.
- ☑ Neprestano se poboljšavam na osnovu povratnih informacija i rezultata.

Praktični alati i predlošci:

Ovaj odjeljak proširuje iskustvo učenja nudeći dodatne **praktične resurse** koje mlade žene mogu koristiti samostalno ili uz vodstvo omladinskih radnika. Ovi alati transformiraju teoriju u praksu, pomažući učesnicama da direktno primijene koncepte digitalnog brendiranja i marketinga na vlastite ideje ili poslove. Svaki predložak je dizajniran da bude **jednostavan, uređiv i prilagodljiv** različitim nivoima vještina, podstičući kreativnost i samorefleksiju, a istovremeno jačajući poduzetničke kompetencije poput *planiranja i upravljanja, vrednovanja ideja* i *mobilizacije drugih* .

Poslovni model Canvas - Strategyzer.pdf Kopija predloška marketinškog plana — HubSpot bmi_2022_ppt_persona-canvas.jpg
30-dnevni kalendar za kreatore sadržaja
https://notion.notion.site/b74b71d7e31242399788dd448d5b085d?v=004370c9cf274ce6a4ef1060f822d10f

Sufinansira Evropska unija
Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858
CC BY NC ND

Lokalne studije slučaja i primjeri

U Albaniji, žene poduzetnice postaju sve važnija snaga u digitalnoj ekonomiji. Zemlja bilježi stabilan rast online poslovanja, agencija za digitalni marketing i poduhvata zasnovanih na društvenim mrežama, posebno među mladim ženama starosti 20-35 godina. Međutim, izazovi poput ograničenog pristupa finansijama, nedostatka strukturiranog mentorstva i jaza u digitalnim vještinama i dalje postoje. Nacionalne strategije, kao što je *Digitalna agenda Albanije 2022-2026* i programi koje podržavaju *AIDA* , *Protik Innovation Center* i *EU4Innovation* , podstiču poduzetništvo i digitalnu pismenost. Ove napore dopunjuju lokalne nevladine organizacije poput *Women Founders Network Albania* i *Girls in Tech Albania* , koje pružaju mentorstvo, umrežavanje i radionice za žene koje žele razviti digitalno osnažena preduzeća.

Studija slučaja 1: Psikologu Online — Potpuno digitalna usluga za dijasporu

Kategorija	**Platforma za digitalne usluge**
Poduzetnik	*Pobjednica takmičenja za žene startup u Albaniji (1. nagrada)*
Izazov	Podrška mentalnom zdravlju može biti oskudna, stigmatizirana ili geografski nedostupna, posebno za veliku **albansku dijasporu** koja živi u inostranstvu i koja preferira konsultacije sa pružaocem usluga koji razumije njihov kulturni kontekst i govori njihov jezik.
Digitalno rješenje	**Psikologu Online** (Online psiholog) kreirao je **telemedicinsku platformu** koja povezuje licencirane stručnjake za mentalno zdravlje koji govore albanski jezik s klijentima širom svijeta. Ovo je isključivo digitalni poslovni model izgrađen na **dostupnosti usluga** i **fokusu na kulturnu nišu** . Njihov brend se uveliko oslanja na **povjerenje, profesionalnu akreditaciju i privatnost** .

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Ključna digitalna lekcija	**Ciljati nišu s velikom potrebom.** Fokusiranjem na dijasporu, kompanija je riješila ključni kulturni/geografski problem koji tradicionalne klinike nisu mogle riješiti. Digitalna platforma eliminira potrebu za fizičkom lokacijom, čineći uslugu globalno skalabilnom i inherentno otpornom.
Link modula	**Digitalni brending** (Izgradnja brenda usmjerenog na povjerenje i profesionalni autoritet) i **samoregulacija** (Rješavanje aspekta mentalnog zdravlja digitalnog života).

"U fokusu su rodne barijere"

U Albaniji, mnoge žene oklijevaju da se promovišu online zbog straha od kritike, kulturnih očekivanja ili ograničenog samopouzdanja u digitalne vještine. Društvene norme često obeshrabruju žene da pokažu vidljivost ili liderstvo u javnim prostorima. Ovaj modul ih podstiče da prihvate svoj glas, ospore stereotipe i koriste digitalne alate kao prostore osnaživanja, a ne osuđivanja - pretvarajući vidljivost u snagu.

Primjena i vježbanje vještina ("Tvoj red")

Vođene vježbe

Vođene vježbe

Vježba 1 – Izradite svoj brend kit
Koristite Canvu ili slične besplatne alate za dizajniranje osnovnog brend kita: logotip, paletu boja, fontove i jedan inspirativni slogan koji definira identitet vašeg poslovanja.

Vježba 2 – Napravite svoju uvodnu prezentaciju.
Napišite i snimite jednominutni video u kojem predstavljate svoju ideju, svrhu svog brenda i ono što ga čini drugačijim. Fokusirajte se na jasnoću i autentičnost.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Vježba 3 – Kreirajte 7-dnevni plan sadržaja.
Razvijte jednostavan sedmični plan objavljivanja za svoje digitalne kanale, uključujući ideje za objave, natpise i vizualne elemente koji odražavaju osobnost vašeg brenda.

Vježba 4 – Izazov digitalnog samopouzdanja.
Javno podijelite jedan dio sadržaja (fotografiju, priču ili objavu) koji predstavlja vaše poslovanje ili strastveni projekat. Posmatrajte kako se osjećate kada izražavate svoj rad online.

Podsticaji za refleksivno vođenje dnevnika

- Kako se osjećate kada javno dijelite svoje ideje?
- Koji dio izgradnje vašeg online brenda vas najviše uzbuđuje, a koji vam se čini neugodnim?
- Kako vaše digitalno prisustvo može odražavati ne samo ono što prodajete, već i ko ste?
- Koje su vas povratne informacije ili reakcije drugih motivisale da nastavite dalje?
- Koji korak možete poduzeti ove sedmice kako biste povećali svoje samopouzdanje na internetu?

Sažetak modula i poboljšana podrška

Ključne zaključke

- Snažan brend se gradi na **autentičnosti, jasnoći i dosljednosti** , a ne na savršenstvu.
- **Digitalna prisutnost** je vaš profesionalni identitet - svaka objava, komentar ili poruka doprinosi vašem imidžu.
- Brendiranje počinje **razumijevanjem vaše publike** i pričanjem vaše priče na način koji im se sviđa.
- Besplatni i dostupni alati poput **Canve** , **Wordpressa, Wixa** , **Meta Business Suitea** , **chat-gpt i capcuta** mogu podržati stvaranje i rast brenda.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Samopouzdanje i pripovijedanje su jednako bitni kao i tehničke vještine prilikom pozicioniranja vašeg poslovanja na internetu.
- Digitalno poduzetništvo osnažuje žene da **stvore vidljivost, nezavisnost i liderske** prilike u bilo kojoj oblasti.

Vaš personalizirani akcijski plan

Sada kada ste završili modul, odvojite 10-15 minuta da definirate svoje sljedeće konkretne korake. Koristite ovaj jednostavan plan da primijenite ono što ste naučili:

1 . Moj cilj za narednih 30 dana: (npr. „Pokrenuti stranicu mog brenda na Instagramu“)

2 . Ključne akcije koje ću poduzeti: (npr. „Dizajniraj moj logo u Canvi; kreiraj sedmični plan sadržaja; objavljivaj 3 puta sedmično“)

3 . Podrška koja mi je potrebna: (npr. „Povratne informacije od kolega ili mentora“)

4 . Moj nivo samopouzdanja (1–5):

_____
___

5 . Rok za djelovanje:

_____
___

Praćenje napretka samoprocjene

Kontrolna lista praktičnih vještina

Koristite ovu listu za provjeru kako biste razmislili o tome šta ste naučili i šta sada možete samouvjereno raditi nakon završetka modula. Označite sve što se odnosi na vas.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

✅ Mogu opisati glavne elemente identiteta brenda (vrijednosti, vizualni elementi, ton glasa).
✅ Mogu kreirati jednostavan brend kit koristeći besplatne digitalne alate (npr. Canva).
✅ Mogu definirati svoju ciljnu publiku i prilagoditi svoju komunikaciju u skladu s tim.
✅ Mogu dizajnirati i slijediti sedmični plan sadržaja za svoje kanale društvenih medija.
✅ Mogu razviti i održati kratku prezentaciju za svoju poslovnu ideju.
✅ Mogu prepoznati kako autentičnost i dosljednost oblikuju digitalno povjerenje.
✅ Mogu identificirati korisne lokalne i međunarodne mreže podrške za žene poduzetnice.
✅ Mogu procijeniti učinkovitost svog digitalnog prisustva i napraviti poboljšanja.

Termometar/vaga za samopouzdanje

Na skali od **1 do 5** , ocijenite koliko se osjećate sigurnim u primjenu vještina stečenih u ovom modulu na vlastiti posao ili ideju:

1. Not confident yet
2. Slightly confident
3. Fairly confident
4. Confident
5. Very confident and ready to take action

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Modul 4 Finansijsko planiranje i putevi finansiranja

Kratak opis modula

Teme u ovom modulu su ključne za omladinske radnike koji podržavaju mlade žene u poduzetništvu jer pružaju osnovu za razumijevanje kako novac teče unutar poslovanja: kako odgovorno planirati, raspoređivati i kontrolisati finansijske resurse. Oslanjajući se na principe finansijskog upravljanja iz priručnika, modul istražuje osnovne finansijske izvještaje, strukturu troškova, izvore prihoda i upravljanje novčanim tokovima. Ovi koncepti pomažu omladinskim radnicima da vode žene u procjeni održivosti poslovanja, održavanju likvidnosti i donošenju informiranih odluka o finansiranju. Razumijevanje finansijskih pokazatelja i analize praga rentabilnosti osnažuje ih da predvide izazove i izgrade održive modele preduzeća.

Ključna pitanja koja će modul obraditi:

1. Kako finansijsko planiranje i budžetiranje doprinose stabilnosti i rastu poslovanja?
2. Koje opcije finansiranja i finansijske strukture mogu podržati poduhvate mladih žena?
3. Kako finansijska analiza može voditi ka boljem donošenju odluka i dugoročnom uspjehu?

Ciljevi učenja

Nakon završetka ovog modula, omladinski radnici će biti u mogućnosti da:

- voditi mlade žene u razvijanju finansijske pismenosti i samopouzdanja u upravljanju poslovnim finansijama
- razumjeti kako interpretirati osnovne finansijske izvještaje, planirati i pratiti novčani tok i identificirati održive izvore finansiranja.
- steći sposobnost da podrže kreiranje realnih finansijskih planova, uključujući budžetiranje, analizu troškova i predviđanje profitabilnosti.
- Naučite kako procijeniti finansijske pokazatelje kako biste procijenili poslovne rezultate i rizik.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Do kraja modula, omladinski radnici će biti osposobljeni da pomognu mladim ženama da donose informirane finansijske odluke, pristupe odgovarajućim mogućnostima finansiranja i osiguraju dugoročnu finansijsku održivost svojih preduzetničkih inicijativa.

Ključne kompetencije

Ovaj modul razvija ključne kompetencije iz okvira **EntreComp** i **LifeComp** , neophodne za podršku mladim ženama u poduzetništvu.

EntreComp:

- *Planiranje i upravljanje* – sposobnost organiziranja resursa, postavljanja financijskih prioriteta i praćenja napretka prema poslovnim ciljevima.
- *Finansijska i ekonomska pismenost* – razumijevanje novčanog toka, strukture troškova i opcija finansiranja kako bi se osigurala održivost poslovanja.
- *Mobilizacija resursa* – identifikovanje i pristup različitim finansijskim i nefinansijskim resursima za podršku preduzetničkom rastu.

Životna kompanijska ...

- *Samoregulacija* – promovisanje odgovornog finansijskog ponašanja, discipline i donošenja odluka usmjerenih na ciljeve.
- *Blagostanje* – podsticanje samopouzdanja i smanjenje stresa kroz informisane finansijske izbore.
- *Učenje učenja* – razvijanje refleksivnih vještina za kontinuirano poboljšanje finansijskog planiranja i prilagodljivosti na dinamičnim tržištima.

Uvod i inspiracija

Zašto vam je ovaj modul važan

Mnoge mlade žene sa jakim poslovnim idejama teško ih pretvore u stvarnost zbog ograničenog finansijskog znanja, nedostatka samopouzdanja u rukovanju novcem i poteškoća u snalaženju u složenim sistemima finansiranja. Ovaj modul se direktno bavi ovim izazovima demistifikacijom finansijskih koncepata i pružanjem praktičnih alata za planiranje, budžetiranje i procjenu održivosti poslovanja. Razumijevanjem načina na koji

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

novac teče kroz posao, možete bolje podržati mlade žene da donose informirane odluke, smanje rizik i osjećaju se osnaženo u pregovorima s investitorima ili partnerima. Modul potiče samopouzdanje, nezavisnost i dugoročno razmišljanje – pomažući omladinskim radnicima da stvore okruženje u kojem mlade žene finansije ne vide kao prepreku, već kao put ka ostvarenju svojih poduzetničkih ciljeva.

Inspirativna priča o uzoru (Video/Profil)

Ružica & Antea – Osnivači Room8, Mostar

Ružica i Antea su pokrenule **Room8** , prvu agenciju za UGC i TikTok u Bosni i Hercegovini, pretvorivši tržišnu prazninu u uspješan posao. Nakon završetka modula *Finansijsko planiranje i putevi finansiranja* , primijenile su osnovne principe kako bi osigurale održivi rast:

- **Budžetiranje i novčani tok:** Mjesečni finansijski ciklusi, analiza troškova i provjere rentabilnosti održavali su likvidnost stabilnom.
- **Strategija finansiranja:** Iskoristiti organski prihod prije razmatranja ciljanih mikroinvesticija, izbjegavajući nepotrebno zaduživanje.
- **Finansijska analiza:** Praćenje KPI-jeva (cijena po videu, prosječan prihod po klijentu, stopa zadržavanja) i alokacija resursa vođena praćenjem.

Ključne metrike:

- *Točka rentabilnosti po UGC paketu:* 12 videa/mjesečno
- *Prosječan prihod klijenta:* 1.200 €/mjesečno
- *Stopa zadržavanja:* 78%

Kombinujući **stručnost u pripovijedanju** s **finansijskom pismenošću** , pretvorili su Room8 u višejezični kreativni centar koji nudi kreiranje UGC sadržaja, upravljanje TikTok-om, SEO i analitiku. Njihovo putovanje dokazuje da savladavanje finansija transformira kreativnost u održivo poduzeće.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Osnovni sadržaj: Praktični vodič korak po korak

Pojednostavljeni koncept

Finansijsko planiranje može zvučati složeno, ali u svojoj suštini se jednostavno radi o razumijevanju kako novac ulazi i izlazi iz preduzeća, te kako osigurati da uvijek ima dovoljno novca da stvari nesmetano teku. Svakom preduzeću, bez obzira koliko malo bilo, potreban je plan kako mudro koristiti svoja finansijska sredstva.

1. Temelj – znati gdje se nalazite

Finansijski plan počinje s tri osnovna alata koji se nazivaju finansijski izvještaji. Bilans stanja pokazuje šta preduzeće posjeduje (imovina) i šta duguje (obaveze). Bilans uspjeha pokazuje koliko novca ulazi, a koliko odlazi – pomažući u identifikaciji profita ili gubitka. Izvještaj o novčanom toku prati vrijeme plaćanja i prihoda, osiguravajući da preduzeće može ispuniti svoje dnevne obaveze. Razumijevanje ovih osnova pomaže mladim ženama da vide stvarnu sliku svog poslovanja – ne samo ono što je danas u banci.

2. Planiranje održivosti

Finansijsko planiranje nije samo bilježenje brojki – ono je predviđanje budućnosti. Procjenjivanjem prihoda, rashoda i investicija, poduzetnici mogu predvidjeti probleme prije nego što se dogode. To se naziva budžetiranje. Dobar budžet pomaže u određivanju prioriteta potrošnje i osigurava da su resursi dostupni za rast, a ne samo za preživljavanje.

3. Razumijevanje troškova i cijena

Svaki proizvod ili usluga imaju troškove. Neki troškovi ostaju isti svaki mjesec (kirija, plate) – to su fiksni troškovi. Drugi se mijenjaju ovisno o proizvodnji ili prodaji (materijal, isporuka) – to su varijabilni troškovi. Poznavanje razlike pomaže u izračunavanju tačke rentabilnosti – trenutka kada prihod pokriva sve troškove. Nakon te tačke, posao počinje ostvarivati profit.

4. Pronalaženje novca – putevi finansiranja

Većini poduzetnika je potrebna finansijska podrška za pokretanje ili rast. Putevi finansiranja uključuju ličnu štednju, kredite, grantove, grupno finansiranje ili partnerstva. Svaki ima svoje prednosti i nedostatke – krediti zahtijevaju otplatu, grantovi često zahtijevaju opravdanje projekta, dok investitori mogu tražiti suvlasništvo. Učenje kako uskladiti pravu vrstu finansiranja s fazom i ciljevima poslovanja ključna je vještina.

5. Donošenje informiranih odluka

Finansijsko upravljanje se odnosi na korištenje informacija za donošenje pametnih odluka. Jednostavni finansijski koeficijenti – poput brzine naplate novca od kupaca ili količine duga koja se koristi u odnosu na prihod – mogu pokazati da li je posao zdrav ili u riziku. Omladinski radnici koji razumiju ove osnove mogu voditi mlade žene da planiraju, prilagođavaju se i rastu s povjerenjem.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

" Kako da"

Vodič 1: Kako kreirati osnovni finansijski plan za vaš startup

1. Prikupite ključne poslovne informacije
Prije rada s brojevima, jasno definirajte:

- Šta vaša firma prodaje
- Ko su vaši kupci
- Koji resursi su vam potrebni za rad

2. Procijenite svoje početne troškove
Početni troškovi uključuju sve što vam je potrebno prije nego što zvanično počnete s radom:
Oprema i alati, Početni inventar ili materijali, Licence i dozvole, Marketing i brendiranje, Web stranica ili online trgovina, Prijevoz, softver i ostali početni troškovi.

3. Izračunajte svoje mjesečne operativne troškove
Ovo su troškovi koji se ponavljaju svakog mjeseca, i fiksni i varijabilni:
Najamnina, komunalije, Internet, Materijali i potrepštine, Plate ili naknade za usluge, Marketing i oglašavanje, Prijevoz/dostava, Otplate kredita.

4. Prognozirajte svoj prihod
Procijenite svoj očekivani mjesečni prihod na osnovu:

- Cijena po proizvodu ili usluzi
- Broj jedinica koje očekujete da ćete prodati
- Sezonska potražnja
- Trendovi na tržištu

5. Procijenite svoj profit
Profit = Prihod – Rashodi
Napravite jednostavne projekcije za prva 3 mjeseca ili kvartal

6. Izračunajte tačku rentabilnosti
Tačka rentabilnosti vam govori koliko jedinica morate prodati prije nego što prestanete gubiti novac.

Tačka rentabilnosti = Fiksni troškovi ÷ (Prodajna cijena – Varijabilni troškovi)

7. Identifikujte svoje potrebe za finansiranjem

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Zapitajte se:

- Koliko mi je potrebno za početak?
- Koliko mi je potrebno za operaciju prva 3 mjeseca?
- Koji izvori finansiranja najbolje odgovaraju mojoj situaciji?

8. Redovno ažurirajte svoj plan

Finansijski plan nikada nije "završen".
Mijenja se sa stvarnom prodajom, troškovima i promjenama na tržištu. Ažurirajte ga mjesečno.

Vodič 2: Kako odabrati pravi put finansiranja za vaše poslovanje

1. Identifikujte fazu vašeg poslovanja

Potrebe za finansiranjem zavise od toga gdje se nalazite

Pozornica	**Preporučeno finansiranje**	**Prednosti i mane**
Faza ideje	Lična sredstva, grantovi	**Prednosti:** Potpuno vlasništvo, jednostavno i fleksibilno, bez otplate **Nedostaci:** Ograničeni iznosi, konkurentnost, administrativno opterećenje
Rani rast	Mikrokrediti, grupno finansiranje	**Prednosti:** Dostupno za početnike, Pomaže u izgradnji kreditne historije **Nedostaci:** Zahtijeva otplatu + kamatu, Zahtijeva snažan marketing
Skaliranje	Investitori, anđelski investitori	**Prednosti:** Novac + mentorstvo + umrežavanje **Nedostaci:** Odričete se udjela u vlasništvu
Stabilan rast	Partnerstva, bankarski krediti	**Prednosti:** Zajednički troškovi i rizici **Nedostaci:** Zahtijeva povjerenje i jasne dogovore

2. Procijenite svoje potrebe i toleranciju na rizik

Pojasni:

- Koliko vam novca treba
- Za šta ti je potrebno
- Koliko brzo vam je potrebno
- Koliko rizika možete prihvatiti

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Želite li zadržati potpuno vlasništvo

Ako želite kontrolu → **grantovi, lična sredstva, rast zasnovan na prihodima**

Ako želite brzo skaliranje → **investitori, partnerstva**

3. Uskladite svaku vrstu finansiranja sa svojim ciljevima

4. Uradite brzu samoprocjenu

Označite sve što se odnosi na vas:

☐ Imam jasan finansijski plan
Imam zajednicu ili online
☐ Moj projekat ima društveni uticaj
☐ Moj posao može brzo rasti
na sam odreći se vlasničkog udjela
☐ Mogu otplatiti kredit

Tumačenje:

- Mnogi ✓ pod "društveni utjecaj" → grantovi
- Mnogi ✓ pod "zajednicom" → grupno finansiranje
- Mnogi ✓ u "rastu" → investitori
- Mnogi ✓ pod "stabilnost" → mikrofinansiranje
- Malo ✓ ukupno → ojačati poslovanje
model prvi

Praktični alati i predlošci: i predlošci:

Osnovne informacije	
Naziv firme:	
Poduzetnik:	
Datum:	
Vrsta poslovanja:	
Proizvod/Usluge:	
Početni troškovi	
Stavka	**Procijenjeni trošak (€)**
Oprema / Alati	
Početni inventar / Materijali	
Licence / Dozvole	

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Marketing i brendiranje			
Postavljanje web stranice / online			
Ostalo (navedite)			
Ukupni početni troškovi			
Mjesečni operativni troškovi			
Kategorija troškova	**Mjesečni trošak (€)**		
Najamnina / Komunalije			
Materijali / Pribor			
Plate / Nadnice			
Marketing / Oglašavanje			
Prijevoz / Dostava			
Otplate kredita			
Ostalo (navedite)			
Ukupni mjesečni troškovi			
Prognoza prihoda			
Proizvod/Usluga	**Prodane jedinice (mjesečno)**	**Cijena po jedinici (€)**	**Ukupni prihod (€)**
Proizvod 1			
Proizvod 2			
Proizvod 3			
Ukupni prihod			
Procjena profita			
Mjesec	**Očekivani prihod (€)**	**Očekivani trošak (€)**	**Očekivani profit (€)**
Mjesec 1			
2. mjesec			
3. mjesec			
Ukupno za kvartal			
Potrebe za finansiranjem			
Svrha	**Potrebni iznos (€)**	**Izvor (vlastiti/kredit/grant itd.)**	
Početno ulaganje			

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Obrtni kapital		
Kupovina opreme		
Marketinški budžet		
Ukupno potrebno finansiranje		

Ključni omjeri		
Indikator	**Formula**	**Vaš rezultat**
Dobit (Neto prihod)	Prihodi - Rashodi	
Marža profita (%)	(Profit ÷ Prihod) x 100	
Nedostatak finansiranja	Ukupno potrebno – Sopstvena sredstva	

Šta mi govore moje projekcije? _____
Koje su pretpostavke najnesigurnije? _____
Da li prihodi pokrivaju troškove? _____
Koje rizike trebam pratiti? _____

Lokalne studije slučaja i primjeri

Rastuća kreativna ekonomija Bosne i Hercegovine oblikovana je lokalnom kulturnom raznolikošću, digitalnom transformacijom i promjenjivim propisima. **OREA Bazaar** , sa sjedištem u Sarajevu, koristi ovaj dinamični pejzaž povezivanjem preko 200 pretežno ženskih malih proizvođača s globalnim potrošačima putem ručno rađene odjeće, nakita, uređenja doma i još mnogo toga.

Lokalne studije slučaja i događaji u zajednici
Godišnji **OREA Art Market** , koji se održava na mjestima kao što su Dom mladih i Metalac, okuplja 48-53 umjetnika iz cijele regije. Spaja trgovinu, kulturno pripovijedanje, programe prilagođene djeci, napore za održivost i dobrotvorne aktivnosti – prikupljajući preko 100.000 KM za fondaciju „Srce za djecu oboljelu od raka“.

Regulatorni i tržišni kontekst
Prilikom pokretanja 2017. godine, OREA tim se suočio s izazovima vezanim za nerazvijeni ekosistem e-trgovine u Bosni i oklijevanje prema online plaćanjima. Inovirali su integrirajući offline tržišta s digitalnim inicijativama, povećavajući povjerenje prije širenja online tržišta u skladu s lokalnim regulatornim standardima i usklađenošću s GDPR-om.

Mreže podrške
Strateška saradnja s **Vladom Kantona Sarajevo** , **UNDP-om** , **EcoPakom** i **TOMRA-om** ističe snažnu institucionalnu podršku. Ova partnerstva su obezbijedila podršku u vidu

Sufinansira Evropska unija
Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858
CC BY NC ND

grantova, infrastrukturu za eko-pakovanje, smjernice za održivost i vidljivost na tržištu. Podaci UNDP-a pokazuju da preko **90%** prodavača OREA proizvoda čine žene, a **70% njih** usvaja ekološki osviještene metode proizvodnje.

"U fokusu su rodne barijere"

💡 UVID U ROD: Jaz u samopouzdanju

Žene često potcjenjuju svoje finansijsko znanje, čak i kada su im vještine jednake ili čak i veće od muških. Izgradite samopouzdanje redovnim vježbanjem finansijskih izvještaja - brojevi postaju lakši uz ponavljanje.

⚠️ UPOZORENJE O PRISTRASNOSTI FINANSIRANJA

Studije pokazuju da preduzeća koja vode žene dobijaju manje investicija zbog nesvjesne pristranosti, a ne zbog nedostatka potencijala. Koristite snažne podatke, jasne prognoze i dokaze o privlačnosti kako biste opovrgli pristrasne pretpostavke.

⭐ PROVJERA REALNOSTI BRIGE O NJEZI

Mnoge žene žongliraju poduzetništvom s obavezama brige o drugima. Integrirajte fleksibilno budžetiranje i planiranje troškova zasnovano na vremenu kako biste smanjili stres i podržali održivi rast.

💬 POJAČANJE PREGOVORA

Žene su ponekad kažnjene zbog asertivnosti u pregovorima. Fokusirajte se na činjenice: tržišne podatke, povrat ulaganja, privlačenje kupaca i finansijske projekcije. Neka brojke samouvjereno govore umjesto vas.

🔍 SAVJET ZA VIDLJIVOST MREŽE

Finansijske mreže u kojima dominiraju muškarci mogu biti teže dostupne. Aktivno tražite akceleratore, programe grantova i mentorske krugove usmjerene na žene kako biste izgradili finansijski i društveni kapital.

💸 CIJENE BEZ GRIŽNJE SAVJESTI

Žene često potcjenjuju svoj rad. Cijene zasnivajte na stvarnim troškovima, tržišnim cijenama i pruženoj vrijednosti - a ne na strahu od "previše naplate".

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Primjena i vježbanje vještina ("Tvoj red")

Vođene vježbe

Zadatak 1: Odaberite i obrazložite svoj put finansiranja
Izaberite jedno:
☐ Lična ušteđevina
☐ Porodično finansiranje
☐ Javni grant
☐ Mikrokredit
☐ Grupno finansiranje
☐ Poslovni anđeo
☐ Partnerstvo

Napišite 5-6 rečenica koje objašnjavaju:

- Zašto ovaj put odgovara vašem poslovanju
- Rizici koje vidite
- Šta morate pripremiti (dokumenti, prezentacija, projekcije)

Zadatak 2: Kreirajte finansijski plan od jedne stranice
Uključi:

- Početni troškovi
- Mjesečni troškovi
- Prognoza prihoda
- Tačka rentabilnosti
- Potrebna finansijska sredstva
- Preferirani put finansiranja
- 3 finansijska KPI-ja (profit, marža, LTV/CAC, stopa sagorijevanja)

Podsticaji za refleksivno vođenje dnevnika

Koristite ove upute kako biste razmislili o svom ličnom rastu, načinu razmišljanja i izazovima kroz modul *Finansijsko planiranje i putevi finansiranja* .

- Kako se vaše razumijevanje finansijskog planiranja razvilo tokom ovog modula?
- Koji put finansiranja se čini najusklađenijim s vašim vrijednostima i poslovnim ciljevima – i zašto?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- Šta vas je najviše iznenadilo u vezi s načinom na koji vaš poslovni model stvara i ostvaruje vrijednost?
- Koliko se samopouzdano osjećate kada razgovarate o finansijskim temama sada u poređenju s prije?
- Koje ste rodno povezane barijere ili predrasude prepoznali i kako biste ih mogli drugačije prevazići?
- Koju jednu finansijsku naviku ili promjenu načina razmišljanja želite usvojiti iz ovog iskustva učenja?

Sažetak modula i poboljšana podrška

Ključne zaključke

- Razumjeti kako kreirati, isporučiti i ostvariti vrijednost kroz jasan poslovni model.
- Steknite osnovne vještine u **finansijskom planiranju** - definiranju, praćenju i upravljanju prihodima i rashodima.
- Istražite različite **načine finansiranja** i kako odabrati onaj pravi za vašu poslovnu fazu.
- Prepoznati i riješiti **rodno specifične barijere** u poduzetništvu i finansiranju.
- Ojačajte donošenje odluka kroz holističko razumijevanje povezanosti finansija i stvaranja vrijednosti.

Vaš personalizirani akcijski plan

Definišite svoj fokus
Koje je jedno područje vašeg poslovanja kojem ćete dati prioritet u narednom mjesecu?
Postavite tri neposredne akcije
Navedite tri konkretne akcije koje ćete preduzeti u narednih 30 dana.
1.
2.
3.
Identifikujte resurse i podršku
Ko ili šta vam može pomoći da ostvarite ove ciljeve?
Pratite svoj napredak
Kako ćete mjeriti uspjeh i ostati odgovorni?

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Praćenje napretka samoprocjene

Kontrolna lista praktičnih vještina

Kontrolna lista praktičnih vještina

Vještina	Zaokruži Da ili Ne	
Mogu opisati kako preduzeće stvara, isporučuje i ostvaruje vrijednost.	Da	Ne
Mogu identificirati svoje glavne segmente kupaca i vrijednosne ponude.	Da	Ne
Mogu definirati, kategorizirati i pratiti prihode i rashode .	Da	Ne
Mogu napraviti jednostavan finansijski plan sa realnim projekcijama.	Da	Ne
Mogu identificirati najmanje tri puta finansiranja pogodno za moje poslovanje.	Da	Ne
Mogu s pouzdanjem predstaviti svoj posao potencijalnim investitorima ili finansijerima .	Da	Ne
Mogu prepoznati barijere povezane s rodom i primijeniti strategije za njihovo prevazilaženje.	Da	Ne
Mogu koristiti finansijske uvide za donošenje informiranih poslovnih odluka.	Da	Ne

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Termometar/vaga za samopouzdanje

Ocijenite svoje samopouzdanje u primjeni ovih vještina u stvarnom životu.
Zaokružite ili označite broj koji najbolje predstavlja kako se osjećate upravo sada.

Nivo pouzdanosti	Opis
1 – Nisam siguran/sigurna	Još uvijek nisam siguran kako primijeniti ove koncepte.
2 – Donekle samouvjeren/na	Razumijem osnove, ali mi treba više vježbe.
3 – Prilično samouvjeren/na	Mogu primijeniti većinu koncepata uz određenu podršku.
4 – Samouvjeren/a	Mogu samostalno koristiti ove vještine.
5 – Veoma samouvjeren/a	Mogu ih lako primijeniti i pomoći drugima da učine isto.

Moj trenutni nivo samopouzdanja nakon obuke o finansijskom planiranju i putevima finansiranja

☐1 ☐2 ☐3 ☐4 ☐5

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Integracija centra za resurse

ŠPANIJA

1. Javna / institucionalna podrška

ENISA – Empresa Nacional de Innovación
Javni zajmovi za startupe i mala i srednja preduzeća, uključujući žene i mlade preduzetnike
🔗 https://www.enisa.es

Instituto de las Mujeres (Ministarstvo za jednakost)
Nacionalni programi i finansiranje koji podržavaju žensko poduzetništvo
🔗 https://www.inmujeres.gob.es

2. Finansije i grantovi

ICO – Instituto de Crédito Oficial -
Državni krediti za mala i srednja preduzeća, samozaposlene žene i zelene/digitalne projekte
🔗 https://www.ico.es

Next Generation EU – Španija (PRTR)
Grantovi za digitalizaciju, održivost i poduzetništvo
🔗 https://planderecuperacion.gob.es

3. Inovacije, inkubacija i vještine

EOI – Escuela de Organización
Programi obuke i inkubacije za industrijsko preduzetništvo
🔗 https://www.eoi.es

Red.es
Digitalne vještine i programi digitalne transformacije malih i srednjih preduzeća
🔗 https://www.red.es

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Womenalia
Mreža i mentorstvo žena poduzetnica
🔗 https://www.womenalia.com

žena Angels
za startupove koje vode žene
🔗 https://womenangelsforsteam.com

5. Savjetodavna i poslovna podrška

Cámaras de Comercio de España
Poslovni savjeti, obuka i podrška za internacionalizaciju
🔗 https://www.camara.es

NORVEŠKA

1. Javna / institucionalna podrška

za inovacije Norveške
koja nudi grantove, kredite i savjetodavne usluge
🔗 https://www.innovasjonnorge.no

2. Finansije i grantovi

Innovation Norway – Grantovi za osnivanje preduzeća
Početno finansiranje za preduzeća u ranoj fazi
🔗 https://www.innovasjonnorge.no/en/services/grants

SkatteFUNN
Poreski podsticaji za istraživanje i razvoj i inovacije
🔗 https://www.skattefunn.no

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Startuplab Oslo
Startup inkubator i pristup investitorima
🔗 https://startuplab.no

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

DigitalNorway
Programi digitalnih kompetencija za mala i srednja preduzeća
🔗 https://digitalnorway.com

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Mentorstvo i spremnost za investitore za žene poduzetnice
u organizaciji Female Founders Norway
🔗 https://femalefounders.no

5. Savjetodavna i poslovna podrška

Altinn – Poslovni portal
Platforma za registraciju i usklađenost kompanija
🔗 https://www.altinn.no

GRČKA

1. Javna / institucionalna podrška

Ministarstvo razvoja i investicija
Nacionalni programi za poduzetništvo i mala i srednja preduzeća
🔗 https://www.mindev.gov.gr

2. Finansije i grantovi

Helenska razvojna banka (HDB)
Krediti i garancije za mala i srednja preduzeća i žene poduzetnice
🔗 https://hdb.gr

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Elevate Grčki
nacionalni registar startupa i pristupni put ekosistema
🔗 https://elevategreece.gov.gr

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

ACEin – Atinski centar za poduzetništvo i inovacije,
obuku i inkubaciju
🔗 https://acein.aueb.gr

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Žene na vrhu
Mentorstvo i izgradnja kapaciteta za žene profesionalke
🔗 https://womenontop.gr

5. Savjetodavna i poslovna podrška

Regionalne razvojne agencije (npr. KEPA-ANEM)
Poslovno savjetovanje i podrška finansiranju iz EU fondova
🔗 https://www.kepa-anem.gr

CRNA GORA

1. Javna / institucionalna podrška

Ministarstva ekonomskog razvoja
za mala i srednja preduzeća i žensko preduzetništvo
🔗 https://www.gov.me/mek

Strategija za razvoj ženskog poduzetništva 2025–2028.
Okvir politike i budući pozivi
🔗 https://www.gov.me

2. Finansije i grantovi

Fond za inovacije i razvoj
- grantovi za startupove i inovacije
🔗 https://fondzainovacije.me

EBRD – Žene u biznisu Crna Gora
Krediti i podsticaji za mala i srednja preduzeća kojima upravljaju žene
🔗 https://www.ebrd.com/women-in-business

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Program podrške konkurentnosti malih i srednjih preduzeća
Tehnička pomoć i usklađenost sa standardima
🔗 https://www.gov.me

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Unija mladih poduzetnika Crne Gore
Omladinski klubovi i mentorstvo (uz podršku OSCE-a)
🔗 https://www.ujem.me

Mreža žena poduzetnica
Top Women Business Montenegro (TWBM)
🔗 https://topwomenbusiness.me

5. Savjetodavna i poslovna podrška

EmpowHER Montenegro / Projekti za žene na selu
Izgradnja kapaciteta i podrška ruralnom poduzetništvu
🔗 https://empowher.me

ALBANIJA

1. Javna / institucionalna podrška

AIDA – Albanska agencija za razvoj investicija,
podrška startupima i ženskom poduzetništvu
🔗 https://aida.gov.al

2. Finansije i grantovi

EU4Innovation Albanija
Podrška za inovacije i poduzetništvo koju finansira EU
🔗 https://www.eu4innovation.al

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Smjernice za politiku i finansiranje ženskog poduzetništva
UN Women Albanija
🔗 https://albania.unwomen.org

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Protik inovacijski centar
Obuka, mentorstvo i inkubacija
🔗 https://protik.org

TechSpace Tirana
Programi digitalnih vještina i inovacija
🔗 https://techspace.al

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Djevojke u tehnološkom sektoru Albanija
Mentorstvo i zajednica za žene u tehnološkom sektoru
🔗 https://girlsintech.org

5. Savjetodavna i poslovna podrška

Privredne komore i lokalni poslovni centri
Pravno, finansijsko i poslovno savjetovanje
🔗 https://cciaa.al

KOSOVO

1. Javna / institucionalna podrška

Ministarstva industrije, poduzetništva i trgovine (MIET)
za mala i srednja preduzeća i žensko poduzetništvo
🔗 https://mint.rks-gov.net

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

2. Finansije i grantovi

Fond za garanciju kredita na Kosovu (KCGF)
Garancije za kredite za mala i srednja preduzeća kojima upravljaju žene
🔗 https://kcgf.org

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Inovacijski centar Kosovo (ICK)
Programi inkubacije i ubrzanja
🔗 https://ickosovo.com

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Obuka i mentorstvo
za žene u tehnološkom sektoru na Kosovu
🔗 https://womenintechkosovo.com

5. Savjetodavna i poslovna podrška

Nevladine organizacije i centri za podršku poslovanju
Savjetovanje za startupove i izgradnja kapaciteta
🔗 https://germin.org

BOSNA I HERCEGOVINA

1. Javna / institucionalna podrška

Federalno ministarstvo poduzetništva i obrta (FMRPO)
Podrška malim i srednjim preduzećima i zapošljavanju
🔗 https://fmrpo.gov.ba

2. Finansije i grantovi

WB EDIF – Instrument za finansiranje malih i srednjih preduzeća
Pristup finansiranju uz podršku EU
🔗 https://www.wb-edif.eu

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

EBRD –
Zeleni i digitalni krediti za mala i srednja preduzeća sa grantovima
🔗 https://www.ebrd.com

3. Inovacije, inkubacija i vještine

Fondacija 787
Inkubacija i akceleracija
🔗 https://www.fondacija787.ba

Sist'Her – Snažna žena, snažan biznis.
Obuka i početno finansiranje
🔗 https://sist-her.ba

4. Mentorstvo i mreže usmjerene na žene

Uključi se, inspiriši, osnaži – Žene u biznisu
- veliki mentorski program
🔗 https://www.undp.org/bosnia-herzegovina

Mreža ženskog mentorstva (Addiko + Deloitte + UNDP)
🔗 https://www.addiko.com

5. Savjetodavna i poslovna podrška

ValuCon – https://valucon.ba
ECOVIS MATAS – https://www.ecovis.com
Accace BIH – https://www.accace.com
CMS Legal – https://cms.law

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Glosar

Aktivno slušanje
Praksa potpune koncentracije na govornika kako bi se razumjela njegova poruka i promišljeno reagiranje, umjesto pasivnog slušanja.

Analiza konkurencije
Strukturirano poređenje postojećih tržišnih rješenja kako bi se identifikovale snage, slabosti i nedostaci.

Anđeoski investitor
pojedinac koji pruža kapital i mentorstvo u ranoj fazi poslovanja u zamjenu za vlasnički kapital.

Asertivna komunikacija

- stil komunikacije koji jasno i s poštovanjem izražava potrebe, misli i osjećaje, uz istovremeno uvažavanje prava drugih.

Autentičnost
Biti vjeran svojim vrijednostima i iskreno komunicirati, čime se gradi povjerenje i kredibilitet kod drugih.

Bilans stanja
Finansijski izvještaj koji prikazuje šta preduzeće posjeduje (imovina), šta duguje (obaveze) i koliki je vlasnički kapital u određenom trenutku.

Bilans uspjeha
Finansijski izvještaj koji prikazuje prihode, rashode i dobit ili gubitak u određenom periodu.

Budžetiranje
Proces planiranja budućih prihoda i rashoda radi efikasne raspodjele resursa i kontrole potrošnje.

Ciljna publika
Specifična grupa koju proizvod, usluga ili program ima za cilj dosegnuti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Ciljni kupac
Jasno definirana grupa ljudi za koju je proizvod ili usluga namijenjen.

Digitalna prisutnost
Ukupna vidljivost osobe ili poslovanja na internetu putem web stranica, društvenih medija i digitalnih platformi.

Društveni kapital
Vrijednost koja proizlazi iz mreža, odnosa i zajedničkih normi koje olakšavaju saradnju i prilike.

Ekosistem
Međusobno povezana mreža aktera, institucija i resursa koji podržavaju poduzetništvo i inovacije u određenom kontekstu.

Emocionalna inteligencija (EI)
Sposobnost prepoznavanja, razumijevanja i upravljanja vlastitim emocijama, te empatije prema emocijama drugih.

Emocionalni rad
Često nevidljivi posao upravljanja emocijama – vlastitim i tuđim – kao dio profesionalne uloge.

Empatija
Sposobnost razumijevanja i dijeljenja emocionalnog iskustva i perspektive druge osobe.

EntreComp
Evropski okvir kompetencija za poduzetništvo koji definira znanja, vještine i stavove potrebne za stvaranje vrijednosti.

Finansijska pismenost
Sposobnost razumijevanja i primjene finansijskih koncepata za donošenje informiranih odluka.

Finansijsko planiranje
Proces predviđanja prihoda, rashoda i potreba za resursima radi podrške održivosti i rastu poslovanja.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Fiksni troškovi
Troškovi koji ostaju konstantni bez obzira na proizvodnju ili obim prodaje, kao što su najamnina ili plate.

Grant
Nepovratna sredstva, često dodijeljena za inovativne, društvene ili poslovne aktivnosti vođene određenom svrhom.

Grupno finansiranje (Crowdfunding)
Metoda finansiranja u kojoj mnogi pojedinci doprinose malim iznosima novca putem interneta kako bi podržali poslovnu ideju.

GROW Model
Okvir koučinga strukturiran oko četiri faze: Cilj, Stvarnost, Opcije i Volja (posvećenost akciji).

Identitet brenda
Kombinacija vrijednosti, vizuala, tona i ličnosti koja čini poslovanje prepoznatljivim i prepoznatljivim.

Imovina
Resursi u vlasništvu preduzeća, kao što su gotovina, zalihe, oprema ili imovina.

Intersekcionalnost
Analitički okvir koji ispituje kako se različiti aspekti identiteta preklapaju kako bi oblikovali iskustva prednosti ili diskriminacije.

Intrinzična motivacija
je poriv koji proizlazi iz unutrašnjih vrijednosti, interesa ili strasti, a ne iz vanjskih nagrada.

Izjava o viziji
Sažet opis budućnosti koju poduzetnik želi stvoriti, a koji odražava svrhu, vrijednosti i utjecaj.

Izvještaj o novčanom toku
Finansijski izvještaj koji prati vrijeme priliva i odliva gotovine radi upravljanja likvidnošću.

Jaz u samopouzdanju
Tendencija da žene prijavljuju niže samopouzdanje od muškaraca u profesionalnom kontekstu uprkos uporedivim kompetencijama.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Kapital
Vrijednost poslovanja u vlasništvu poduzetnika nakon odbitka obaveza, uključujući investirani kapital i zadržanu dobit.

Kognitivno reframing
je psihološka tehnika koja uključuje identificiranje i preoblikovanje negativnih obrazaca mišljenja u uravnoteženije i konstruktivnije perspektive.

Kombinirano učenje
Pedagoški pristup koji kombinira online digitalno učenje s metodama učenja licem u lice ili offline kako bi se poboljšala dostupnost i učinkovitost.

Kratka prezentacija (Elevator pitch)
, uvjerljiva prezentacija (30–60 sekundi) koja opisuje šta ideja ili posao radi, kome služi i šta ga čini posebnim.

Kulturna sigurnost
Okruženje u kojem pojedinci mogu izraziti svoj identitet bez straha od diskriminacije ili pritiska na konformizam.

Kulturna skromnost
je kontinuirani proces samorefleksije i otvorenosti za učenje iz kulturnih perspektiva drugih.

Lean Start-up
Agilni pristup razvoju poslovanja zasnovan na iterativnom testiranju i povratnim informacijama od kupaca (Izgradi–Mjeri–Uči).

LifeComp
Evropski okvir za lične, društvene i kompetencije učenja koji podržava cjeloživotni razvoj.

Marža profita
Procenat prihoda koji ostaje kao profit nakon odbitka troškova.

Mentalitet rasta
Vjerovanje da se sposobnosti i inteligencija mogu razviti kroz trud, učenje i povratne informacije.

Mentorstvo
Razvojni odnos u kojem iskusnija osoba podržava profesionalni i lični rast druge osobe.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Mikroagresija
Suptilna, često nenamjerna ponašanja ili komentari koji prenose negativne poruke marginaliziranim grupama.

Mikrokredit / Mikrofinansiranje
Mali krediti namijenjeni preduzećima u ranoj fazi s ograničenim pristupom tradicionalnom finansiranju.

Mindfulness
Praksa neosuđujuće svjesnosti sadašnjeg trenutka, koja podržava emocionalnu regulaciju i otpornost.

Mobilizacija drugih
Sposobnost inspirisanja i angažovanja ljudi na saradnju ka ostvarenju zajedničkog cilja ili vizije.

Neformalno učenje
Strukturirano učenje izvan formalnih obrazovnih sistema, koje karakterizira fleksibilnost i iskustvene metode.

Obaveze
Dugovi ili finansijske obaveze koje preduzeće mora otplatiti.

Osnaživanje
Proces jačanja samopouzdanja, autonomije i sposobnosti pojedinca da djeluje na osnovu svojih izbora.

Otpornost
Sposobnost oporavka od teškoća, prilagođavanja promjenama i nastavka ostvarivanja ciljeva.

Participativne metode
Tehnike aktivnog učenja koje direktno angažuju učesnike, kao što su grupni rad, pripovijedanje i simulacije.

Planiranje akcije
Proces razlaganja ciljeva na specifične, upravljive korake s definiranim vremenskim okvirima i resursima za postizanje željenih rezultata.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Poduzetnički način razmišljanja
Skup stavova i ponašanja – kao što su inicijativa, kreativnost i upornost – koji omogućavaju prepoznavanje prilika i stvaranje vrijednosti.

Poduzetnički plan puta
Strukturirani ili vizualni plan koji integrira viziju, ciljeve, prekretnice i strategije za vođenje poduzetničkog napretka.

Poslovni model platna (BMC)
je alat za strateški menadžment koji se koristi za vizualizaciju i analizu ključnih elemenata poslovanja, uključujući vrijednosnu ponudu, kupce, poslovanje i finansije.

Potreba tržišta
Problem ili nezadovoljena potražnja koju doživljavaju potencijalni kupci.

Povratne informacije kupaca
Mišljenja, reakcije ili uvidi prikupljeni od potencijalnih ili postojećih korisnika o proizvodu ili usluzi.

Preoblikovanje prepreka
Praksa posmatranja izazova kao prilika za učenje i napredak.

Prijetnja stereotipa
Rizik od nedovoljnog učinka uzrokovan sviješću o negativnim stereotipima o vlastitoj grupi.

Prilagođenost tržištu
Stepen u kojem proizvod ili usluga odgovara stvarnom problemu i potrebama definirane ciljne grupe.

Pripovijedanje
Korištenje narativa za prenošenje vrijednosti, emocionalno povezivanje i inspiriranje angažmana.

Pristup zasnovan na snagama
Metodologija koja se fokusira na poboljšanje postojećih sposobnosti, a ne na ispravljanje slabosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Promjena načina razmišljanja
Promjena u obrascima razmišljanja koja omogućava rast, otpornost i proaktivno ponašanje.

Psihološka sigurnost
Okruženje u kojem se pojedinci osjećaju sigurno da izraze ideje, pitanja ili greške bez straha.

Putevi finansiranja
Različiti izvori finansiranja poslovanja, uključujući štednju, kredite, grantove ili investitore.

Rodne barijere
Strukturni ili kulturni izazovi koji nesrazmjerno utiču na žene u poduzetništvu, kao što su stereotipi ili očekivanja u pogledu brige o drugima.

Rodno osjetljiv dizajn
Pristup koji aktivno rješava rodne predrasude i strukturne nejednakosti, umjesto da pretpostavlja rodnu neutralnost.

Samoregulacija
Sposobnost upravljanja emocijama, impulsima i ponašanjem kako bi se održala fokusiranost i prilagodljivost.

Samosvijest
Razumijevanje vlastitih emocija, motivacija, snaga i ograničenja.

Samopouzdanje
Vjerovanje u vlastitu sposobnost poduzimanja akcija, donošenja odluka i postizanja rezultata.

Samoefikasnost
Vjerovanje u vlastitu sposobnost izvršavanja radnji potrebnih za postizanje određenih ciljeva.

Sindrom varalice

- psihološki obrazac u kojem pojedinci sumnjaju u svoja postignuća i boje se da će biti razotkriveni kao nesposobni uprkos dokazima o uspjehu.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

SMART ciljevi
Okvir za postavljanje ciljeva koji osigurava da su ciljevi specifični, mjerljivi, dostižni, relevantni i vremenski ograničeni.

Socijalne vještine
Međuljudske vještine koje omogućavaju efikasnu komunikaciju, saradnju i upravljanje konfliktima.

STEM/ICT
oblasti povezane sa naukom, tehnologijom, inženjerstvom, matematikom i informaciono-komunikacionom tehnologijom.

Tačka rentabilnosti
nivo prodaje na kojem ukupni prihodi postaju jednaki ukupnim troškovima, što znači da preduzeće ne ostvaruje ni profit ni gubitak.

Upravljanje novčanim tokovima
Praksa osiguranja dovoljnog priliva gotovine za pokrivanje svakodnevnih poslovnih troškova i obaveza.

Uvid u tržište
Razumijevanje potreba, ponašanja i problema kupaca na osnovu dokaza, a ne pretpostavki.

Validacija ideje
Proces testiranja poslovne ideje sa stvarnim korisnicima kako bi se smanjila neizvjesnost prije ulaganja resursa.

Varijabilni troškovi
Troškovi koji se mijenjaju u zavisnosti od obima proizvodnje ili prodaje.

Vizualna ploča
Vizualni alat koji koristi slike i riječi za predstavljanje ciljeva i težnji.

Vrijednosni prijedlog
Jasno objašnjenje kako proizvod ili usluga rješava problem i zašto je vrijedan.

Zagovaranje politika
Strateške akcije usmjerene na utjecaj na zakone, politike ili javne odluke.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Zainteresovana strana
Bilo koja osoba ili organizacija koja ima interes ili utjecaj na poduzetničku aktivnost.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Dodatno štivo i resursi

I. Evropski i međunarodni okviri kompetencija

(primjenjuju se u BiH i Crnoj Gori kroz projekte EU, obrazovanje i politike zapošljavanja)

- **European Commission. (2016). EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework** (na engleskom)
  🔗 https://joint-research-centre.ec.europa.eu/entrecomp_en
  ℹ️ Referentni okvir koji se široko koristi u Erasmus+, youth i VET projektima u BiH i Crnoj Gori.
- **European Commission. (2020). LifeComp: The European Framework for Personal, Social and Learning to Learn Competence** (na engleskom)
  🔗 https://joint-research-centre.ec.europa.eu/lifecomp_en
  ℹ️ Relevantan za neformalno učenje, zapošljivost i razvoj životnih vještina.
- **McCallum et al. (2018). EntreComp into Action: Get Inspired, Make It Happen** (na engleskom)
  🔗 https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/9a7f7f7b-0e4d-11e9-81b4-01aa75ed71a1
  ℹ️ Praktični primjeri primjene EntreComp-a u obrazovanju i radu s mladima.

II. Poduzetništvo i zapošljavanje mladih (BiH i Crna Gora)

Bosna i Hercegovina

- **Fond za profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje osoba sa invaliditetom FBiH**
  🔗 https://www.fondpiobih.ba
  ℹ️ Javni pozivi, grantovi i mjere zapošljavanja.
- **Agencija za unapređenje stranih investicija BiH (FIPA)**
  🔗 https://www.fipa.gov.ba
  ℹ️ Informacije o poslovnom okruženju, podršci investicijama i preduzetništvu.
- **REZ Agencija – Regionalna razvojna agencija za Centralnu BiH**
  🔗 https://www.rez.ba
  ℹ️ Podrška poduzetnicima, startupima i mladima (obuke, mentoring, EU projekti).

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **Mozaik Fondacija (BiH)**
  🔗 https://mozaikfoundation.ba
  ℹ️ Jedan od ključnih aktera za društveno poduzetništvo, mlade i lokalne inicijative.

Crna Gora

- **Ministarstvo ekonomskog razvoja Crne Gore**
  🔗 https://www.gov.me/mek
  ℹ️ Strategije, programi i javni pozivi za preduzetništvo i MSP.
- **Investiciono-razvojni fond Crne Gore (IRF CG)**
  🔗 https://www.irfcg.me
  ℹ️ Krediti i finansijski instrumenti za MSP i startupe.
- **Zavod za zapošljavanje Crne Gore**
  🔗 https://www.zzzcg.me
  ℹ️ Programi samozapošljavanja i podrške mladima.

III. Žensko poduzetništvo i rodna ravnopravnost

Bosna i Hercegovina

- **Gender Centar Federacije BiH**
  🔗 https://www.fgender.net
  ℹ️ Politike rodne ravnopravnosti, istraživanja i preporuke.
- **Gender Centar Republike Srpske**
  🔗 https://www.vladars.net/gc
  ℹ️ Programi i analize vezane za ekonomsko osnaživanje žena.
- **Fondacija CURE (BiH)**
  🔗 https://www.fondacijacure.org
  ℹ️ Projekti vezani za ženska prava, osnaživanje i aktivizam.

Crna Gora

- **Ženska politička mreža Crne Gore**
  🔗 https://zpmcg.me
  ℹ️ Aktivnosti u oblasti rodne ravnopravnosti i javnih politika.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

- **Ministarstvo ljudskih i manjinskih prava Crne Gore**
  🔗 https://www.gov.me/mljmr
  ℹ️ Strategije i mjere za rodnu ravnopravnost i inkluziju.

IV. Neformalno učenje, mladi i inovacije

Bosna i Hercegovina

- **Institut za razvoj mladih KULT**
  🔗 https://mladi.org
  ℹ️ Istraživanja, treninzi i alati za rad s mladima.
- **Omladinski komunikativni centar (OKC) Banja Luka**
  🔗 https://okcbl.org
  ℹ️ Programi za zapošljivost, volontiranje i aktivno građanstvo.

Crna Gora

- **Centar za omladinsku edukaciju (CG)**
  🔗 https://coe.me
  ℹ️ Edukacije iz oblasti preduzetništva, aktivizma i EU programa.
- **Mreža za mlade Crne Gore**
  🔗 https://mmne.me
  ℹ️ Krovna mreža omladinskih organizacija.

V. Međunarodni podaci i politike (primjenjivo na BiH i CG)

- **Global Entrepreneurship Monitor (GEM)** (na engleskom)
  🔗 https://www.gemconsortium.org
  ℹ️ Uporedivi podaci o poduzetništvu (uključujući zemlje Zapadnog Balkana).
- **OECD – SMEs and Entrepreneurship** (na engleskom)
  🔗 https://www.oecd.org/cfe/smes/
  ℹ️ Analize i preporuke relevantne za tranzicijske ekonomije.
- **World Bank – Western Balkans** (na engleskom)
  🔗 https://www.worldbank.org/en/region/eca/western-balkans
  ℹ️ Izvještaji o zapošljavanju, privatnom sektoru i rodnoj ravnopravnosti.

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Reference

Doran, G. T. (1981). There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives. *Management Review, 70*(11), 35–36.

European Commission. (2020). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. Publications Office of the European Union. https://joint-research-centre.ec.europa.eu/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework_en

European Commission. (2020). *LifeComp: The European framework for personal, social, and learning to learn key competence*. Publications Office of the European Union. https://joint-research-centre.ec.europa.eu/lifecomp_en

European Commission, Joint Research Centre. (2016). *EntreComp: The entrepreneurship competence framework*. Publications Office of the European Union.

European Commission, Joint Research Centre. (2020). *LifeComp: The European framework for personal, social and learning to learn key competence*. Publications Office of the European Union.

Fond za Inovacije. (n.d.). *Support for the early phase development of start-ups – Collaborative grants*. Retrieved November 28, 2025, from https://fondzainovacije.me/en/programi/collaborative-grants/

MINA Business. (2025, September 18). *Women entrepreneurs: Key to sustainable development of northern region*. MINA News. https://www.mina.news

Montenegro Business. (2025, May 28). *Ministry of Economic Development launches funding programs to boost competitiveness and craftsmanship*. https://montenegrobusiness.eu

United Nations Development Programme. (2022, June 20). *Jasna's entrepreneurial venture: Toys made of organic materials*. UNDP Montenegro. https://www.undp.org/montenegro

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

United Nations Montenegro. (2024). *EmpowHER Montenegro: Fostering inclusive rural development*. United Nations Montenegro. https://montenegro.un.org

Canva. (2024). *Canva Design School*. Retrieved from https://www.canva.com/learn

Google Digital Garage. (2024). *Fundamentals of digital marketing*. Retrieved from https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage

HubSpot. (2024). *The ultimate guide to branding in 2024*. HubSpot Blog. Retrieved from https://blog.hubspot.com

Albanian Investment Development Agency. (2024). *Programs and support for entrepreneurs*. Retrieved from https://www.aida.gov.al

UN Women Albania. (2024). *Empowering women entrepreneurs*. Retrieved from https://albania.unwomen.org

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Odgovori na teorijski dio samoprocjene

Modul 1

1. b – 2. Netačno – 3. b – 4. Da – 5. b – 6. Tačno – 7. a – 8. Da – 9. c – 10. Tačno

Modul 2

1.b – 2.b – 3.d – 4.c – 5.a – 6.c – 7.a – 8.a – 9.b – 10.c

Modul 3

1.b – 2. Netačno – 3. a – 4.b – 5. Netačno – 6.b – 7.b – 8.a – 9. Da – 10.b

Modul 4

1.b – 2. Netačno – 3. C – 4. Ne – 5. c – 6. Netačno – 7. C – 8. B – 9. Ne – 10. Tačno

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND

Sufinansira Evropska unija

Finansirano od strane Evropske unije. Međutim, izneseni stavovi i mišljenja su isključivo stavovi autora/autorica i ne odražavaju nužno stavove Evropske unije ili Evropske izvršne agencije za obrazovanje i kulturu (EACEA). Ni Evropska unija ni EACEA ne mogu se smatrati odgovornima za njih.
BROJ PROJEKTA 101185858

CC BY NC ND