

2015

Broszura Ewaluacyjna

Europejskie Kompetencje i Jakość Kształcenia Osób Dorosłych

Projekt współfinansowany przez Unię Europejską przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu „Erasmus+” – sekcja Edukacja dorosłych – Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.



Spis treści

1. Informacje o projekcie „Europejskie Kompetencje i Jakość Kształcenia Osób Dorosłych”	2
2. Charakterystyka organizacji partnerskich	3
2.1. Organizacja przyjmująca – Centro Privado de Formación Profesional Fesan	3
2.2. Organizacja wysyłająca – Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland” w Lublinie	4
2.3. Pozostałe organizacje goszczące uczestników wymiany	6
3. Programy szkoleniowe dla osób dorosłych.....	7
3.1. Program szkoleniowy - Zawód trenera.....	7
3.2. Program szkoleniowy - Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej	15
4. Podsumowanie.....	22

Publikacja sfinansowana z funduszy Komisji Europejskiej w ramach programu Erasmus+

Publikacja została zrealizowana przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej. Publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów i Komisja Europejska oraz Narodowa Agencja Programu Erasmus+ nie ponoszą odpowiedzialności za jej zawartość merytoryczną.

PUBLIKACJA BEZPŁATNA



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu „Erasmus+” – sekcja Edukacja dorosłych – Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.

1. Informacje o projekcie „Europejskie Kompetencje i Jakość Kształcenia Osób Dorosłych”

W okresie od 31.08.2014 do 30.08.2015 Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego “OIC Poland” w Lublinie realizowała projekt pt. „Europejskie kompetencje i jakość kształcenia osób dorosłych” w ramach programu Erasmus+, sekcja Edukacja Dorosłych, Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.



Głównym celem projektu było podniesienie kompetencji zawodowych pracowników Fundacji oraz zapoznanie się z hiszpańskim systemem szkoleniowym dla osób dorosłych, obserwacja dobrych praktyk i korzystnych rozwiązań oraz wymiana doświadczeń z zakresu organizacji oraz prowadzenia działań szkoleniowych, monitoringu, ewaluacji oraz nowoczesnych metod nauczania dla różnych grup wiekowych.

Uczestnikami mobilności było 6 pracowników Fundacji OIC Poland, odpowiedzialnych za zarządzanie, przygotowanie i realizację projektów szkoleniowych i edukacyjnych, szkoleń skierowanych do osób dorosłych. W dniach 12-16 kwietnia 2015 r. pracownicy Fundacji odbyli tygodniowe szkolenie w formie job shadowing w zagranicznej instytucji - Centro Privado de Formación Profesional Fesan w Hiszpanii, w zakresie nowych metod szkoleniowych z elementami coachingu, mentoringu i e-learningu. Dodatkowo, projekt mobilności obejmował wizyty studyjne w instytucjach kształcenia współpracujących z organizacją FESAN, mających swoje siedziby w Santiago de Compostela, Lugo i Ordes oraz wizytę na Uniwersytecie Santiago de Compostela.



Zrealizowane cele projektu:

1. Zdobyć wiedzy w zakresie zarządzania, przygotowywania i realizacji szkoleń dla osób dorosłych.
2. Poznanie nowych form szkoleniowych zwłaszcza w zakresie coachingu, mentoringu, e-learningu oraz nowych narzędzi pracy.
3. Poznanie metod ewaluacji i monitoringu nowych form szkoleniowych.



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu „Erasmus+” – sekcja Edukacja dorosłych – Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.

4. Wykorzystanie nowoczesnych technologii informatycznych w procesie kształcenia i szkolenia osób dorosłych.
5. Poznanie mechanizmów tworzenia programów oraz ścieżek szkoleń.
6. Otrzymanie certyfikatu Europass Mobilność potwierdzającego umiejętności i kwalifikacje zdobyte za granicą.
7. Wykorzystanie nabytych doświadczeń w procesie współpracy międzynarodowej i unowocześnienia oferty szkoleniowej Fundacji „OIC Poland” do potrzeb osób dorosłych.

Dodatkowo uczestnicy mobilności podnieśli swoje kompetencje językowe poprzez udział w 60 godz. intensywnym kursie języka angielskiego z elementami słownictwa branżowego i 20 godzinnym przygotowaniu kulturowym oraz poprzez praktyczne szkolenie umiejętności językowych w trakcie trwania wymiany.

Po odbytym szkoleniu, uczestnicy mobilności przekazali zdobytą wiedzę i doświadczenia pozostałym pracownikom Fundacji „OIC Poland” w trakcie warsztatów, w czasie których przedyskutowano możliwości dostosowania i modernizacji kierunków i treści kształcenia oraz szkoleń oferowanych przez Fundację w oparciu o rozwiązania stosowane w hiszpańskich instytucjach. Rezultatem w/w działań było opracowanie 2 programów szkoleniowych skierowanych do osób dorosłych: w wieku 45+ chcących kształcić się z zawodzie trenera oraz kobiet-przedsiębiorców.

2. Charakterystyka organizacji partnerskich

2.1. Organizacja przyjmująca – Centro Privado de Formación Profesional Fesan

Instytucja FESAN powstała w 1997 roku, zajmuje się organizowaniem i prowadzeniem szkoleń, które mają ułatwiać i polepszać dostęp do rynku pracy, podnosić kompetencje i kwalifikacje pracowników / kandydatów do pracy oraz wspierać uzyskanie kwalifikacji zawodowych w różnych dziedzinach zawodowych.

FESAN w swojej działalności pośredniczy pomiędzy rynkiem usług edukacyjnych a pracy, ułatwiając uczniom i absolwentom wejście na rynek pracy, zwiększając ich perspektywy życiowe oraz konkurencyjność.

Instytucja stale wspiera rozwój kapitału ludzkiego, wspierając inicjatywy na rzecz społeczności lokalnych, zgodnie z kryteriami efektywności w zarządzaniu zasobami ludzkimi oraz efektywności technicznej.



Instytucja posiada bogatą ofertę szkoleniową dostosowaną do indywidualnych potrzeb kursantów oraz obecnych wymogów rynku pracy, świadczy usługi w zakresie kształcenia zawodowego, organizuje kursy kończące się otrzymaniem certyfikatów zawodowych. Z inicjatywy FESAN powstała m.in. sieć przedszkoli "Cuquiños" w 2005r., Dom Opieki dla Osób Starszych „Servisenior”.

FESAN stale współpracuje z lokalną społecznością, przedsiębiorcami, władzami oraz środowiskiem akademickim, wspólnie realizując liczne przedsięwzięcia i inicjatywy.

2.2. Organizacja wysyłająca – Polska Fundacja Ośrodków Wspomagania Rozwoju Gospodarczego „OIC Poland” w Lublinie

Fundacja „OIC Poland” Lublinie od 1990r dostarcza firmom, instytucjom, szkołom oraz osobom prywatnym, nie tylko na terenie Lubelszczyzny, ale i całego kraju kompleksowe, efektywne i przyjazne rozwiązania w zakresie szkoleń, innowacyjnych narzędzi i metodologii kształcenia. Działania ukierunkowane są na rozwój oraz podnoszenie kwalifikacji i kompetencji mieszkańców regionu oraz promocję przedsiębiorczości.

Usługi szkoleniowe i doradcze kierowane są do wszystkich osób, firm i instytucji, które dążą do zmiany, rozwoju, polepszenia rezultatów swojej pracy.

Fundacja realizuje działania w pięciu głównych obszarach tematycznych:

- Projekty dla przedsiębiorstw - (ukierunkowane na rozwój zasobów ludzkich oraz poprawę ich konkurencyjności w wymiarze regionalnym i europejskim, wdrażaniu innowacji i nowych technologii, wspierając tym samym rozwój sektora MŚP; oferta szkoleniowa dostosowana jest do indywidualnych potrzeb firm tzw. "company training", z uwzględnieniem specyfiki branży, strategii firmy oraz rynku, na którym działa,
- Projekty społeczne (obejmujące kompleksowe działania skierowane do osób z grup tzw. defaworyzowanych oraz będących w wyjątkowo trudnej sytuacji: długotrwale bezrobotnych lub zagrożonych utratą pracy, samotnych matek, skazanych oraz tzw. "trudnej młodzieży"; to bezpośrednia pomoc beneficjentom, jak również badania, ekspertyzy i programy działań na rzecz w/w grup.
- Projekty edukacyjne (w tym studia podyplomowe oraz projekty wspierające sektor szkolnictwa, instytucji rynku pracy oraz pomocy społecznej)
- Projekty zagraniczne mające na celu upowszechnianie osiągnięć Fundacji oraz pozyskiwanie nowoczesnych nowych metod pracy, kształcenia i know-how.
- Projekty komercyjne realizowane na zlecenie konkretnych odbiorców.



Oferowane przez nas programy szkoleń są efektem transferu innowacyjnych metodologii kształcenia, pracy naukowej oraz doświadczeń zawodowych współpracujących z nami wykładowców oraz trenerów.

Dbamy o wysoką jakość kształcenia oraz skuteczność prowadzonych szkoleń zapewniając staranny dobór kadry dydaktycznej. Współpracują z nami najlepsi trenerzy i wykładowcy, będący ekspertami w swoich dziedzinach, posiadający umiejętności dydaktyczne oraz zaplecze praktyczne. Fundacja OIC Poland posiada certyfikat ISO w zakresie usług szkoleniowych, doradczych i informacyjnych. W roku 2000 Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości działający przy Fundacji „OIC Poland” w Lublinie został włączony do sieci Krajowej Sieci Usług KSU dla MŚP i funkcjonuje w krajowej ewidencji KSU pod numerem 03/09/2005/158. W lipcu 2002 roku Ministerstwo Gospodarki i Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości dokonały akredytacji Ośrodka KSU działającego przy Fundacji „OIC Poland” poprzez wydanie certyfikatu jakości ISO 9000 w zakresie usług doradczych oraz szkoleniowych.

Od początku swojej działalności Fundacja „OIC Poland” ściśle współpracuje z instytucjami, uniwersytetami oraz przedsiębiorstwami z regionu, kraju oraz zagranicy. Aspekt ten odgrywa szczególne znaczenie w przypadku prowadzonej działalności edukacyjnej, ponieważ umożliwia właściwe osadzenie tematyki i zakresu szkoleń w zmieniających się realiach gospodarczych.

Fundacja OIC Poland poprzez różne formy szkoleniowe, doradcze, pośrednictwo pracy i transfer "know-how" w dziedzinie zarządzania, nowych technologii, restrukturyzacji firm oraz transfer nowych innowacyjnych metod i form kształcenia i szkolenia. Poprzez zaangażowanie w kształcenie Fundacja tworzy silne zaplecze edukacyjne osób dorosłych. Poprzez prowadzone działania Fundacja podnosi kwalifikacje i dopasowuje umiejętności osób szkolonych do potrzeb rynku pracy, również podnosi wysokie kwalifikacje, w tym odpowiadające wykształceniu na poziomie MBA i MBM. Działania Fundacji ograniczają skutki bezrobocia oraz wspomagają rozwój gospodarczy regionu. Obecnie Fundacja "OIC Poland" jest wiodącą instytucją szkoleniową w regionie i aktywnie uczestniczy we wszystkich ważniejszych wydarzeniach ukierunkowanych na poprawę standardu życia mieszkańców Lubelszczyzny. Działalność Fundacji to również projektowanie i wdrażanie istotnych przedsięwzięć szkoleniowo-edukacyjnych i doradczych. Fundacja realizuje swe cele statutowe w różnych formach: poprzez szkolenia, warsztaty, coaching, kursy specjalistyczne, doradztwo zawodowe, studia podyplomowe, studia MBA i MBM.

Jednym z najważniejszych przedsięwzięć edukacyjnych Fundacji jest utworzenie Wyższej Szkoły Ekonomii i Innowacji w Lublinie, której najważniejszym zadaniem jest kształcenie wysoko wyspecjalizowanych kadr, które w przyszłości wzmocnią lokalne instytucje. Fundacja powołała m.in.:

- Centrum Studiów Podyplomowych,
- Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości KSU,
- Centrum Szkolenia i Usług Doradczych dla Samorządów Lokalnych,



- Niepubliczną Placówkę Doskonalenia Nauczycieli Fundacji OIC Poland.

Opracowane programy szkoleniowe, będące rezultatem projektu zostaną wykorzystane podczas realizacji działań szkoleniowych i doradczych w Fundacji „OIC Poland” w ramach kolejnych projektów edukacyjnych.

2.3. Pozostałe organizacje goszczące uczestników wymiany

- Uniwersytet w Santiago de Compostela
- Centrum Kształcenia w Lugo
- Przedszkole w Ordes
- Dom Opieki dla Osób Starszych w Ordes



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu „Erasmus+” – sekcja Edukacja dorosłych – Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.

3. Programy szkoleniowe dla osób dorosłych

Założenia do opracowania niniejszych programów szkoleniowych zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz na podstawie transferu wiedzy i „dobrych praktyk” od uczestników projektu „Europejskie kompetencje i jakość kształcenia osób dorosłych”, którzy odbyli szkolenie w formie job shadowing w instytucjach w Hiszpanii, a ich najciekawsze pomysły zostały zaimportowane i wykorzystane przy przygotowywaniu programów szkoleniowych dla osób dorosłych.

3.1. Program szkoleniowy - Zawód trenera

Cele szkolenia:

- identyfikację cennych zasobów zawodowych w wieku 45+
- rozwój kompetencji i umiejętności oraz zdobycie wiedzy metodologicznej przez zidentyfikowane zasoby w zakresie szkolenia, doradztwa i mentoringu, co mogłoby stanowić uzupełnienie profilu zawodowego uczestników szkolenia
- promowanie rozwoju umiejętności menedżerskich w kontekstach innych niż biznesowe

Grupa docelowa

Potencjalnymi uczestnikami programu są **osoby w wieku 45+**, o **profilu zawodowym na średnim lub wysokim poziomie**, posiadające doświadczenie na **stanowiskach kierowniczych**, które mogłyby być zainteresowane **podjęciem roli trenerów/mentorów** tak, aby **zastosować i poprawić swoje kompetencje menedżerskie** w innych kontekstach zawodowych.

Uczestnicy/kursanci powinni spełniać następujące kryteria:

- Wiek (>45)
- Staż pracy: co najmniej od 5 do 10 lat doświadczenia na stanowiskach kierowniczych/zawodowych
- Doświadczenie zawodowe
- Duże zainteresowanie sektorem szkoleniowym jako nowym możliwym obszarem zatrudnienia

Czas trwania

Program szkoleniowy składa się z następującej sekwencji działań:

- I. **Seminarium wprowadzające** – 1 dzień
- II. **Szkolenie** – 8 dni
- III. **Pilotaż: praktyczne zdobywanie doświadczenia w zakresie mentoringu/ mentoring u klienta lub w miejscu pracy** – 1-3 miesiące
- IV. **Indywidualny Plan Działania** – 1 dzień
- V. **Seminarium końcowe** – 0,5 dnia



oraz coachingu indywidualnego, który odbywa się przez cały czas trwania programu szkoleniowego.

I. SEMINARIUM WPROWADZAJĄCE DO PROGRAMU

**Indywidualna i grupowa ocena kompetencji
Rozwinięcie kompetencji i umiejętności samo-oceny do oceny własnego profilu w stosunku do celów programu i profilu zawodu trenera
Dostarczenie pierwszej, indywidualnej informacji zwrotnej**

Czas trwania: 1 dzień

- 1) Wprowadzenie do programu
- 2) Prezentacja programu:
 - cele
 - zadania i działania programu
 - organizacja i czas trwania
- 3) Prezentacja uczestników i ich oczekiwań
- 4) Zmiany demograficzne i zapotrzebowanie na nowe kompetencje – film
- 5) Dlaczego społeczeństwo Cię potrzebuje – wykład, dyskusja
- 6) Mądrość wieku dojrzałego
- 7) Wprowadzenie do zawodu trenera i mentora – teoria, ćwiczenia, film
- 8) Ocena grupowa i indywidualna kompetencji
- 9) Rozwinięcie kompetencji i umiejętności samooceny do oceny własnego profilu w stosunku do celów programu i profilu zawodu trenera
- 10) Dostarczenie pierwszej, indywidualnej informacji zwrotnej

II. SZKOLENIE: ZAWÓD TRENERA

Zawód trenera: Kompetencje relacyjne

Cele:

Proces szkoleniowy ma na celu wsparcie uczestników w rozwijaniu umiejętności zarządzania relacjami, w szczególności umiejętności:

- Obserwacji klienta w jego własnym środowisku, «dostosowania się» do klienta
- Zdefiniowania celów «ekologicznych»
- Prowadzenia klienta do osiągnięcia zamierzonych celów
- Zadawania pytań w celu pogłębienia i poszerzenia «pola działania»
- Udzielania i otrzymywania informacji zwrotnej

Czas trwania: 8 dni



Projekt współfinansowany przez Unię Europejską przy wsparciu finansowym Komisji Europejskiej w ramach programu „Erasmus+” – sekcja Edukacja dorosłych – Akcja 1 Mobilność Edukacyjna.

Termin realizacji	Zakres tematyczny zajęć	Metody
1 dzień	<p>Wspierająca komunikacja – wykład, ćwiczenia Umiejętność słuchania – wykład, ćwiczenia Jak słuchać i jak być słuchanym – film, dyskusja</p>	<p>Wykłady i dyskusja Praca w grupie Odgrywanie ról</p>
	<p>Bariery w komunikacji Komunikacja niewerbalna – film Ćwiczenie – przekonywanie innych</p>	
	<p>Charakterystyka wspierającej komunikacji Case: Znajdź sobie kogoś innego Test: relacje z innymi</p>	
	<p>Negocjacje – wykład i ćwiczenia Opis przypadku</p>	
<p>Zawód trenera: metody doskonalenia i style uczenia. Organizacja ucząca się</p> <p>Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wyjaśnienie celu szkolenia jako narzędzia służącego kształceniu indywidualnemu oraz w ramach organizacji – Wymiana możliwych wizji w odniesieniu do roli i obowiązków trenera – Analiza procesu nauczania oraz jego głównych uczestników – Rozwój umiejętności skutecznego zarządzania poszczególnymi etapami procesu szkolenia poprzez zdobywanie doświadczeń – Przedstawienie rozwijającego się trendu szkoleń w obecnym środowisku – Identyfikacja przydatnych zasobów dla stałego aktualizowania zasobów trenerskich i tworzenia sieci kontaktów 		
Termin realizacji	Zakres tematyczny zajęć	Metody
2 dzień	<p>Nauka ma miejsce gdy zmieniają się zachowania ludzi. Co wpływa na zachowania ludzi? Test cech osobistych Jak się uczą dorośli? Aspekty uczenia się związane z wiekiem</p>	<p>Wykłady i dyskusja Praca w grupie Odgrywanie ról</p>
	<p>Twórcze i racjonalne rozwiązywanie problemów – wykład, ćwiczenia, dyskusja Film</p>	
	<p>Style trenerskie Style uczenia – teoria, test stylu uczenia Ćwiczenie z wykorzystaniem wyników stylu uczenia (1) Organizacja ucząca się – dyskusja, film</p>	

	Organizacja ucząca się i warunki efektywnego uczenia się – wykład, dyskusja Zarządzanie sobą – metoda sprzężenia zwrotnego	
Zawód trenera: analiza potrzeb szkoleniowych i przygotowanie szkolenia		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
3 dzień	Analiza potrzeb szkoleniowych – wykład, ćwiczenia, dyskusja Narzędzia i metody APS	Wykłady i dyskusja Praca w grupie Odgrywanie ról
	Cele szkolenia – wykład, ćwiczenia Metody szkolenia – wykład, ćwiczenia, dyskusja	
	Projektowanie szkolenia – wykład, dyskusja, ćwiczenia Wybór firmy szkoleniowej – ćwiczenie	
	Umiejętność prezentacji – wykład, dyskusja Indywidualne ćwiczenia z prezentacji	
Zawód trenera: realizacja i ocena szkolenia		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
4 dzień	Indywidualne ćwiczenia Opis przypadku. Ciżemka. Prezentacje praktyczne rozwiązań szkoleniowych	Praca w grupie Odgrywanie ról
	Prezentacje praktyczne rozwiązań szkoleniowych	
	Ocena efektywności szkolenia Opis przypadku 1. Realizacja szkolenia Opis przypadku 2. Realizacja szkolenia	
	Budowanie zespołów	
Zawód trenera: realizacja i ocena szkolenia		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
	Trudni uczestnicy Rozwiązywanie konfliktów – wykład, ćwiczenia	Wykłady i dyskusja Praca w grupie



5 dzień	Wprowadzanie zmian – wykład o ćwiczenia	
	Uprawomocnianie innych	
Kompetencje w relacjach interpersonalnych i kompetencje kierownicze		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
6 dzień	Zmiany w charakterze pracy menedżera Modele kompetencji kierowniczych – wykład dyskusja	Wykłady i dyskusja Praca w grupie
	Relacje z innymi – wykład, dyskusja, test Style kierowania Władza i wpływ	
	Organizacja czasu pracy Organizacja zebrań	
	Przeprowadzanie rozmów i wywiadów – wykład, ćwiczenie praktyczne	
Trener jako coach		
Cele:		
<ul style="list-style-type: none"> – Wprowadzenie uczestników do zagadnienia mentoringu – Wyjaśnienie znaczenia relacji mentoringu – Przeszkolenie uczestników z procesu mentoringu 		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
7 dzień	Wykład i dyskusja na temat coachingu Film	Wykłady i dyskusja Praca w grupie
	Gra coaching	
	Wartości w pracy coacha – ćwiczenie Umiejętności coacha - wykład, dyskusja Moje umiejętności jako coacha i mentora	
	Film; John Wooden; dyskusja	
Ćwiczenia z zakresu mentoring		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>



8 dzień	Przypomnienie zasad mentoring i coachingu Ponowna ocena swoich kompetencji jako trenera, coacha i mentora Wskazanie obszarów doskonalenia	Ćwiczenia Praca w grupie
	Przeprowadzenie wywiadów i opracowanie celów mentoringu/ coachingu Film – motywacja i emocje coacha i mentora	
	Ćwiczenia praktyczne	

III. PROGRAM PILOTAŻOWY – MENTORING U KLIENTA/ W MIEJSCU PRACY

<p>Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Wspomaganie procesu uczenia się poprzez omawianie doświadczeń – Podtrzymanie motywacji i zainteresowania – Wzmocnienie tworzącej się sieci – Wsparcie dla uczestników w wyborze metody przedstawienia się pozostałym mentorom – Wybór obszarów zawodowych, w których uczestnik może być trenerem/mentorem – Określenie sposobów wsparcia dla podopiecznego – Zdobywanie pierwszego doświadczenia – Monitorowanie doświadczenia i towarzyszenie mentorowi <p>Czas trwania: 1-3 miesiące</p>		
<i>Termin realizacji</i>	<i>Zakres tematyczny zajęć</i>	<i>Metody</i>
1-3 miesiące	Część 1: Spotkanie indywidualne	<ul style="list-style-type: none"> • Omówienie i wymiana oczekiwań związanych z mentoringiem • Praktyka u klienta
	<p style="text-align: center;">Część 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Motywacja i zaangażowanie w realizację roli – Rozpoczęcie części praktycznej: <ul style="list-style-type: none"> • Identyfikacja obszaru i podopiecznego • Budowanie relacji mentorskiej • Uczenie się i nabywanie doświadczenia w mentoringu poprzez stały kontakt z trenerami 	

IV. INDYWIDUALNY PLAN ROZWOJU

Cele:

- Podsumowanie głównych kompetencji uczestnika nabytych w trakcie szkolenia
- Podsumowanie zależności pomiędzy kompetencjami nabytymi w przeszłości a nowymi kompetencjami nabytymi podczas szkolenia
- Identyfikacja konkretnego kontekstu, w którym możliwa byłaby realizacja wersji pilotażowej mentoringu

Czas trwania: 1 dzień

Zakres spotkania INDYWIDUALNY PLAN ROZWOJU:

- 1) Podsumowanie kompetencji nabytych w trakcie szkolenia
- 2) Najważniejsze doświadczenia i wnioski dla rozwoju uczestnika w roli trenera/ mentora
- 3) Powiązanie kompetencji zdobytych w przeszłości z kompetencjami nabytymi w trakcie szkolenia
- 4) Wskazanie obszaru w ramach którego możliwe jest wdrożenie doświadczenia z zakresu mentoringu lub ścieżki rozwoju zawodowego w roli trenera/mentora

Zakres SPOTKANIA PODSUMOWUJĄCEGO:

- 1) Podsumowanie szkolenia i doświadczenia pilotażowego
- 2) Rozdanie Certyfikatów uczestnikom projektu
- 3) Ankiety ewaluacyjne

V. SEMINARIUM KOŃCOWE

Seminarium skierowane jest do:

- uczestników programu szkoleniowego;
- organizacji potencjalnie zainteresowanych mentoringiem;
- młodych adeptów zawodu zainteresowanych rolą podopiecznych mentora.

Cele:

- Utrzymanie motywacji i zaangażowania w projekt
- Omówienie poszczególnych etapów rozwoju projektu
- Omówienie szkolenia i doświadczenia nabytego w zakresie mentoringu
- Wzmocnienie sieci kontaktów pomiędzy uczestnikami a organizacjami potencjalnie zainteresowanymi mentoringiem.

Czas trwania: 0,5 dnia



Zakres SEMINARIUM KOŃCOWE:

- 1) Podsumowanie szkolenia i doświadczenia pilotażowego
- 2) Rozdanie Certyfikatów uczestnikom projektu
- 3) Ankiety ewaluacyjne

COACHING INDYWIDUALNY

Czas trwania: okres realizacji programu

W ramach ścieżki szkoleniowej, uczestnicy mają okazję skorzystania z możliwości spotkań feedbackowych /coachingowych z trenerami.

Cele:

- Podkreślenie mocnych stron i obszarów doskonalenia zawodowego uczestników w zakresie umiejętności dydaktycznych
- Zbieranie informacji potrzebnych do opracowania Indywidualnego Planu Rozwoju
- Ocena realnych możliwości zaangażowania się w szkolenia i działania dydaktyczne na rzecz młodych adeptów zawodu
- Analiza praktyki mentorskiej i dostarczenie informacji zwrotnej



3.2. Program szkoleniowy - Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej

<p>GRUPA DOCELOWA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kobiety - potencjalni przedsiębiorcy • Kobiety będące przedsiębiorcami, prowadzące swoje firmy nie dłużej niż 2 lata
<p>OGÓLNE CELE KSZTAŁCENIA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dla kobiet przedsiębiorców:</i> rozwój i wzmocnienie umiejętności w zakresie zarządzania i przedsiębiorczości w celu poprawy zdolności zarządzania własną firmą • <i>Dla mentorów:</i> rozwijanie umiejętności mentorskich w celu wspierania rozwoju zawodowego kobiet przedsiębiorców • <i>Dla menedżerów:</i> rozwijanie umiejętności z zakresu zarządzania projektami w celu koordynacji jego poszczególnych etapów, począwszy od procesu dopasowywania potrzeb kobiet przedsiębiorców do profili mentorów, poprzez monitoring i ewaluację programu oraz wprowadzanie stosownych zmian i korekt
<p>GŁÓWNE CELE</p>	<p>Cele mentora – powody dla jakich warto zaangażować mentora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zdobycie wiedzy, jak korzystać z narzędzi do wspierania rozwoju personalnego • dzielenie się własnym doświadczeniem, aby pomagać innym • spojrzenie z nowej perspektywy na własne doświadczenie • uczestnictwo w sieci kobiet przedsiębiorców <p>Cele podopiecznego/uczestnika programu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznanie kobiet, które przechodziły przez takie same problemy, przed którymi stoją obecnie uczestnicy szkolenia • uzyskanie pomocy w celu odniesienia sukcesu w biznesie • lepsze zrozumienie osobistych celów <p>Cele zespołu projektowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • rozwój umiejętności przedsiębiorczych wśród kobiet poprzez udzielenie im wsparcia • tworzenie interpersonalnej sieci kobiet przedsiębiorców • opracowanie modelu mentoringu dla MŚP
<p>ZESPÓŁ PROJEKTOWY</p>	<p>Zarządzanie programem:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kierownik ds. organizacyjnych (proces) • Kierownik ds. merytorycznych (szkolenie) <p>Profil kierowników programu: obszar organizacji, (księgowość) i zachowania</p>

	organizacyjne.
ZAWARTOŚĆ PROGRAMU	
REKRUTACJA SELEKCJA I DOPASOWANIE	<p>1) REKRUTACJA I SELEKCJA MENTORÓW</p> <p><i>Profil mentora:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • doświadczenie w zakresie przedsiębiorczości • wiek pomiędzy 40-50 rokiem życia • doświadczenie w zarządzaniu • zainteresowanie rozwojem osobistym • umiejętności interpersonalne • dobra umiejętność analizy i interpretacji • zaangażowanie w wolontariat społeczny • motywacja i doświadczenie w zakresie świadczenia usług • doświadczenie w korzystaniu z doradztwa <p>2) SPOTKANIE DLA ZREKRUTOWANYCH PODOPIECZNYCH/ UCZESTNIKÓW PROGRAMU</p> <p>a) Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnienie znaczenia relacji mentoringu • sporządzenie „umowy” pomiędzy podopiecznymi/uczestnikiem programu a zespołem wspierającym • przeszkolenie uczestników w zakresie mentoringu <p>b) Czas trwania: pół dnia/ 4 godziny</p> <p>3) SPOTKANIE DLA WYBRANYCH MENTORÓW:</p> <p>a) Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnienie znaczenia relacji mentoringu • sporządzenie „umowy” pomiędzy mentorami a zespołem wspierającym • przeszkolenie uczestników w zakresie mentoringu • stworzenie podstaw do zbudowania sieci mentorów <p>b) Czas trwania: pół dnia / 4 godziny</p> <p>4) WSPÓLNE SPOTKANIE MENTORÓW I PODOPIECZNYCH/UCZESTNIKÓW PROGRAMU:</p> <p>a) Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • podkreślenie znaczenia relacji mentoringu dla obu grup docelowych • sporządzenie „umowy” pomiędzy mentorami, podopiecznymi i zespołem wspierającym • przeszkolenie uczestników w zakresie mentoringu • umożliwienie spotkania się mentorów i podopiecznych w miejscu



	<p>dogodnym dla procesu dopasowywania</p> <p>b) Czas trwania: pół dnia/ 4 godziny</p> <p>5) WSTĘPNE DOPASOWYWANIE W OPARCIU O WYBRANE KRYTERIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • różnica wieku • położenie/bliskość geograficzna • złożoność i wielkość firmy • podobne wykształcenie • rodzaj doświadczenia w zakresie przedsiębiorczości • sektor biznesu • cechy osobiste <p>Trzy sposoby wstępnego sprawdzenia dopasowania mentora i uczestnika programu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nieformalne spotkanie pomiędzy mentorami i podopiecznymi/uczestnikami programu oraz rozmowa przeprowadzona pomiędzy podopiecznym/uczestnikiem programu a dwoma lub trzema mentorami • spotkanie każdego podopiecznego/uczestnika programu z dwoma „dedykowanymi” mentorami • utworzenie par przez zespół wspierający
<p>SZKOLENIE UCZESTNIKÓW PROGRAMU / PODOPIECZNYCH</p>	<p>MODUŁ 1/ STRATEGIA BIZNESOWA</p> <p>Cele modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nauczenie się myślenia strategicznego, zrozumienie i świadome wdrażanie strategii dla własnej firmy • opracowanie skutecznej strategii biznesowej dopasowanej do konkurencyjnego rynku, oczekiwań udziałowców i potrzeb klientów • opracowanie i wdrożenie strategii operacyjnej dla firmy • postrzeganie firmy w kategoriach strategicznych, makroekonomicznych, rynkowych oraz warunków finansowych • przeprowadzenie analizy strategicznej firmy i konkurentów <p>Czas trwania modułu: 2 – 3 dni / 16-24 godziny</p> <p>Metody nauczania: mini wykłady, studia przypadków, praca grupowa, burza mózgów, dyskusja, ćwiczenia, praca indywidualna.</p> <p>Metody oceny: Aby uzyskać zaliczenie wymagane jest obowiązkowe uczestnictwo w 80% wykładów i uzyskanie min.60% punktów z egzaminu końcowego.</p> <p>MODUŁ 2/ STRATEGIA MARKETINGOWA</p> <p>Cele modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nauczenie się jak myśleć strategicznie

	<ul style="list-style-type: none"> • nauczenie się jak dokonać analizy rynku, aby zawsze być o krok przed konkurencją • zdobycie umiejętności w zakresie projektowania kreatywnej strategii marketingowej • poznanie sposobów uruchomienia/stworzenia strony internetowej firmy <p>Czas trwania modułu: 2 dni / 16 godzin</p> <p>Metody nauczania: mini wykłady, studia przypadków, praca grupowa, burza mózgów, dyskusja, ćwiczenia, praca indywidualna.</p> <p>Metody oceny: Aby uzyskać zaliczenie wymagane jest obowiązkowe uczestnictwo w 80% wykładów i uzyskanie min.60% punktów z egzaminu końcowego.</p>
	<p>MODUŁ 3/ KSIĘGOWOŚĆ</p> <p>Cele modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznanie sposobów radzenia sobie z księgami rachunkowymi i różnymi formami opodatkowania <p>Czas trwania modułu: 3 - 5 dni / 24 - 40 godzin</p> <p>Metody nauczania: mini wykłady, studia przypadków, praca grupowa, burza mózgów, dyskusja, ćwiczenia, praca indywidualna.</p> <p>Metody oceny: Aby uzyskać zaliczenie, wymagane jest obowiązkowe uczestnictwo w 80% wykładów i uzyskanie min.60% punktów z egzaminu końcowego.</p>
	<p>MODUŁ 4/ PLANOWANIE FINANSOWE</p> <p>Cele modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • nauczenie się jak dokonać analizy zależności i związków pomiędzy finansowymi a majątkowymi aspektami planowych działań • zmniejszenie niepewności poprzez analizę skutków podejmowanych decyzji w odniesieniu do przyszłej sytuacji firmy, aby wybrać najlepszy wariant • kontrola procesów gospodarczych i analiza skutków planowanych działań <p>Czas trwania modułu: 2 dni/ 16 godzin</p> <p>Metody nauczania: mini wykłady, studia przypadków, praca grupowa, burza mózgów, dyskusja, ćwiczenia, praca indywidualna.</p> <p>Metody oceny: Aby uzyskać zaliczenie , wymagane jest obowiązkowe uczestnictwo w 80% wykładów i uzyskanie min.60% punktów z egzaminu końcowego.</p>
	<p>MODUŁ 5/ ZARZĄDZANIE SOBĄ I CZASEM</p> <p>Cele modułu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zwiększenie poczucia własnej wartości i możliwości sprostania codziennym wyzwaniom w miejscu pracy • poznanie skutecznych strategii w zakresie ustalania celów i



	<p>sposobów ich realizacji</p> <ul style="list-style-type: none"> • nauczenie się jak tworzyć codzienne/tygodniowe/miesięczne indywidualne plany pracy w celu skutecznej realizacji obowiązków • delegowanie zadań i sprawowanie kontroli nad procesem • poznanie czym jest stres i jak rozpoznać jego objawy • poznanie skutecznych sposobów radzenia sobie ze stresem <p>Czas trwania modułu: 1 – 2 dni / 8 -16 godzin</p> <p>Metody nauczania: mini wykłady, studia przypadków, praca grupowa, burza mózgów, dyskusja, ćwiczenia, praca indywidualna.</p> <p>Metody oceny: Aby uzyskać zaliczenie, wymagane jest obowiązkowe uczestnictwo w 80% wykładów i uzyskanie min.60% punktów z egzaminu końcowego.</p>
<p>SZKOLENIE UCZESTNIKÓW PROGRAMU / PODOPIECZNYCH – e-learning</p>	<p>MODUŁ 6/ PRZYGOTOWANIE I SPORZĄDZENIE BIZNES PLANU</p> <p>Część 1: Sporządzanie biznesplanu</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się ze strukturą formularza „Biznes plan” • Zapoznanie się z zakresem formularza „Biznes plan” • Zapoznanie się z rodzajem niezbędnych analiz do przygotowania biznes planu <p>Część 2. Potencjał wnioskodawcy do realizacji przedsięwzięcia</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się zakresem opisu wykształcenia wnioskodawcy i jego kwalifikacji • Zapoznanie się zakresem opisu doświadczenia zawodowego wnioskodawcy <p>Część 3. Charakterystyka przedsięwzięcia</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się zakresem opisu planowanego przedsięwzięcia • Zapoznanie się zakresem opisu niezbędnych zasobów ludzkich do realizacji przedsięwzięcia <p>Część 4. Plan marketingowy dla planowanego przedsięwzięcia</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się zakresem charakterystyki produktów/usług • Zapoznanie się zakresem charakterystyki rynku (nabywcy, dostawcy, zakres terytorialny, oczekiwania nabywców, sezonowość) • Zapoznanie się zakresem analizy konkurencji • Zapoznanie się zakresem opisu form dystrybucji i promocji produktów/usług • Zapoznanie się zakresem analizy SWOT

	<p>Część 5. Informacje dodatkowe związane z planowanym przedsięwzięciem</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się zakresem charakterystyki posiadanych przez wnioskodawcę zasobów własnych, które będą wykorzystane do prowadzenia planowanej działalności <p>Część 6. Prognoza finansowa dla planowanego przedsięwzięcia</p> <p>Cele szczegółowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapoznanie się zakresem prognozy finansowej • Zapoznanie się z zasadami prognozy cen produktów/usług • Zapoznanie się z zasadami prognozy wielkości sprzedaży produktów/usług • Zapoznanie się z zasadami prognozy wpływów • Zapoznanie się z zasadami prognozy wydatków <p>Czas trwania modułu: 4 dni / 32 godziny Metody nauczania: e-learning</p>
<p>SZKOLENIE W ZAKRESIE MENTORINGU</p>	<p>WARSZTATY DLA MENTORÓW</p> <p>CELE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • poznanie sposobów budowania relacji mentoringu • uczenie się i czerpanie korzyści z mentoringu • wzmocnienie powstającej sieci mentorów <p>CZAS TRWANIA: 2 pół-dniowe spotkania / 8 godzin</p>
<p>MENTORING</p>	<p>CELE:</p> <ul style="list-style-type: none"> • uczenie się z (podobnego) doświadczenia • osiągnięcie sukcesu w prowadzeniu własnej firmy <p>STRUKTURA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • spotkania indywidualne • 2-godzinne co 3/4 tygodnie • podopieczny jest klientem i aktywatorem relacji <p>CZAS TRWANIA: 1 rok</p> <p>METODY OCENY:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Końcowy kwestionariusz i narzędzie auto-refleksji w celu oceny relacji (proces i zawartość) modelu pomocy wyników procesów organizacyjnych

<p>DORADZTWO</p>	<p>CELE:</p> <ul style="list-style-type: none">• utrzymanie motywacji i zaangażowania w projekt• sprawdzenie i ocena realizacji projektu• sprawdzenie i ocena aktywowanej relacji mentoringu• zebranie informacji w celu zaplanowania nowych programów mentoringu <p>STRUKTURA: Zarządzanie działaniami od wyboru uczestników programu aż do ewaluacji końcowej (wybór, dopasowanie, szkolenie, ewaluacja, ...)</p> <p>CZAS TRWANIA: 1 rok</p> <p>METODY OCENY:</p> <ul style="list-style-type: none">• raz na dwa miesiące kontakt telefoniczny z mentorami i podopiecznymi przez zespół wspierający• zebranie informacji w czasie trwania warsztatów
-------------------------	--



4. Podsumowanie

Udział pracowników Fundacji „OIC Poland” w szkoleniu w formie job shadowing umożliwił transfer wiedzy, doświadczenia i przykładów „dobrych praktyk” z hiszpańskich instytucji na grunt polski. Pomiędzy Instytucją wysyłającą – Fundacją „OIC Poland” a Instytucją przyjmującą – FESAN została nawiązana współpraca, która w przyszłości może zaowocować realizacją kolejnych, wspólnych projektów.

Sześciu uczestników mobilności – pracowników Fundacji „OIC Poland” miało możliwość porównania sposobów pracy w sektorze edukacji dorosłych w Hiszpanii, wymienić się spostrzeżeniami oraz poszerzyć sieć kontaktów. Po powrocie do kraju, zostały zorganizowane warsztaty z pozostałymi pracownikami Fundacji w celu przekazania wiedzy oraz opracowania programów szkoleniowych dla osób dorosłych.

W trakcie wyjazdu szczególny nacisk został położony na obserwację metod i form pracy z osobami dorosłymi, metodologii i organizacji szkoleń, działań z zakresu monitoringu i ewaluacji i innych form wspierania i podnoszenia kwalifikacji ww. grupy docelowej. Grupa docelowa tj. osoby dorosłe obejmowała zarówno studentów, absolwentów (Uniwersytet w Santiago), osoby starsze (Dom Opieki w Ordes), pracowników i beneficjentów instytucji kształcenia (Centrum Kształcenia w Lugo; FESAN) oraz kadry przedszkola (Ordes). Dodatkowo uczestnicy poznali zasady współpracy z lokalnymi władzami, przedsiębiorstwami, środowiskiem akademickim.

W efekcie projektu zostały opracowane 2 programy szkoleniowe skierowane dla osób dorosłych: (1) zainteresowanych pracą w roli trenerów/mentorów oraz (2) dla kobiet przedsiębiorców prowadzących lub chcących założyć własną działalność gospodarczą. Oba programy szkoleniowe łączą tradycyjne formy kształcenia: wykłady, ćwiczenia z nowoczesnymi metodami wykorzystującymi elementy e-learningu, mentoringu oraz doradztwa w procesie nauczania. Opracowane programy szkoleniowe podążają za obecnymi trendami na rynku pracy i pozwalają osobom dorosłym na przekwalifikowanie zawodowe oraz nabycie nowych kompetencji.

Transfer wiedzy i „dobrych praktyk” w zakresie tworzenia i realizowania programów szkoleń dla osób dorosłych przyczynił się do podniesienia jakości i innowacyjności usług świadczonych przez Fundację „OIC Poland” oraz innych ośrodków i instytucji zaangażowanych w edukację dorosłych, które świadczą usługi dla szerokiego grona odbiorców, począwszy od bezrobotnych po absolwentów, wpływając na dalszy rozwój branży szkoleniowej w regionie oraz wzrost konkurencyjności na rynku lokalnym.

Zrealizowany projekt przyczynił się również do wzmocnienia potencjału Fundacji „OIC Poland” na skalę międzynarodową oraz zacieśnienia i dalszego rozwoju współpracy pomiędzy Fundacją „OIC Poland” a placówkami edukacyjnymi w Hiszpanii.

