



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



UČENIČKA KOMPANIJA

Priručnik za nastavnike

Sa Modulom za sprovođenje
programa u srednjim školama

Sadržaj

- 1. O Dostignuća mladih u Srbiji**
- 2. Preduzetničko obrazovanje**
- 3. Program Učenička kompanija**
- 4. Uvod**
 - 4.1 Organizacija učeničke kompanije u školi
 - 4.2 Aktivnosti i ključni ciljevi učenja
 - 4.3 Uloga nastavnika
 - 4.4 Uloga volontera iz poslovnog sveta
 - 4.5 Kritični trenuci
 - 4.6 Planiranje
- 5. Kako razvijati polosvanje učeničke kompanije?**
- 6. Primer Srednje škole "Sveti Ahilije" u Arilju**

1. O organizaciji Dostignuća mladih u Srbiji



Organizacija **Dostignuća mladih u Srbiji/Junior Achievement Serbia** je deo međunarodnog programa Junior Achievement Worldwide koji se sprovodi širom sveta i uključuje više od deset miliona učenika godišnje. Osnovana je 2005. godine i od tada je kroz programe prošlo više od **60 000 učenika iz 286 osnovnih i srednjih škola iz cele Srbije**. Organizacija Dostignuća mladih u Srbiji razvija i implementira ekonomske obrazovne programe za mlade ljude kroz partnerstvo između biznisa i obrazovnog sistema. Kroz svoje programe približava stvarni svet biznisa mladim ljudima i razvija njihove potencijale. Implementacija programa obavlja se uz pomoć nastavnika koji su obučeni kroz seminare, sertifikovane od strane Zavoda za unapređivanje obrazovanja i vaspitanja, i poslovnog sektora koji je u prilici da kroz mentorstvo, predavanja i učešće na takmičenjima, aktivno učestvuje u procesu obrazovanja mladih.

Misija organizacije Dostignuća mladih je priprema i osposobljavanje generacija učenika za uspešan život i rad u savremenom svetu u kome su najveće vrednosti inovativnost i preduzetnička inicijativa.

2. Preduzetničko obrazovanje

Preduzetničko obrazovanje doprinosi promovisanju preduzetničke i inovativne kulture, menjajući predubeđenja i stavove, a obezbeđujući neophodne veštine. Ono pruža mogućnost da se oseti poslovanje, ekonomija i spremnost za rad koja se postiže kroz pozitivne odnose sa poslovnim svetom. Pored podsticanja preduzetničkog duha i finansijske pismenosti, najvažniji željeni rezultat ovakvog vida obrazovanja je otvaranje mogućnosti samozapošljavanja i zapošljivosti mladih po završetku školovanja kroz praktičnu primenu stečenih znanja. Preduzetničko obrazovanje kod učenika promovise „Ja to mogu“ stav, a na tom putu uloga nastavnika je ključna, koji radeći sa učenicima razvija i sopstvene preduzetničke kompetencije. Među najpoznatijim preduzetničkim kompetencijama su kreativnost, jačanje samopouzdanja, preuzimanje inicijative, učešće u timskom radu, upravljanje resursima, istrajnost i preuzimanje odgovornosti.

3. Program Učenička kompanija

Učenička kompanija je program koji omogućava učenicima da budu uključeni u razvoj i vođenje sopstvenih kompanija, sa realnim proizvodima i uslugama, kao i da upravljaju zarađenim novcem za vreme trajanja njihovog srednjoškolskog obrazovanja. Program se zasnica na principu učenje kroz rad – učenici kroz nastavni plan i modul, pod mentorstvom obučениh nastavnika, stvaraju kompaniju, razvijaju je i zatvaraju u toku jedne školske godine.

4. Uvod

Od kada je 1919. godine pokrenut program Učenička kompanija u SAD, učenici ovog programa širom sveta imali su priliku da uče o ekonomiji, finansijama i poslovanju na jedan drugačiji način od učenja iz knjiga. Ovaj program kroz praktična iskustva omogućava učenicima da razvijaju nove veštine poput timskog rada, liderstva, planiranja i vođenja finansija, dok uče da preuzmu odgovornost za svoje kompanije. Odlična priprema za svet u kojem živimo i radimo! Dok ih kroz program vode nastavnici, izuzetno važnu ulogu imaju i volonteri savetnici iz poslovnog sveta koji svoje vreme, znanje i ekspertizu stavljaju učenicima na raspolaganje. Mnogi alumnnisti ovog programa ostvarili su zapažene karijere kao preduzetnici, korporativni rukovodioci, političari i javne ličnosti, a poslodavci uglavnom gledaju s odobravanjem na učenike koji su učestvovali u programu Učenička kompanija. Uključite ih u rad kompanija i omogućite učenicima uvid u poslovni svet u njihovoj zajednici – neka uče iz tuđih grešaka kako ih ne bi ponavljali i neka stvaraju kontakte koji će im omogućiti da budu još bolji.

4.1 Organizacija učeničke kompanije u školi

Učeničke kompanije mogu da okupe 3-4 učenika, pa do 30 učenika tj. čitavog odeljenja. Najčešće kompanija ima 5 učenika u timu koji čine menadžment kompanije i koji se pojavljuju na regionalnim i nacionalnim takmičenjima, zbog čega se savetuje da ukoliko imate više od 15 učenika u kompaniji, učenici treba da razmotre formiranje više kompanija. Na taj način će i više učenika dobiti priliku da se oproba u takmičenju.

4.2 Aktivnosti i ključni ciljevi učenja

Ključni ciljevi učenja istaknuti su pored svake teme i navode neke od veština i znanja kojima će učenici ovladati

TEMA 1 PREDSTAVLJANJE CILJEVA PROGRAMA UČENIČKA KOMPANIJA: OSNOVI EKONOMIJE, UPOZNAVANJE SA PRINCIPIMA SLOBODNOG TRŽIŠTA I PREDUZETNIŠTVA

Ključni ciljevi učenja

- Učenici istražuju različite pravne oblike poslovanja, razumeju kako funkcioniše poslovanje i kako se ostvaruje profit.
- Razumevanje ekonomskih pojmova koji omogućavaju učenicima da istražuju tržišta i poslovne prilike oko sebe;
- Učenici izražavaju svoje misli, ideje, preuzimaju inicijativu u kreiranju učeničke kompanije i analiziraju primere poslovanja u svom okruženju.
- Učenici su upoznati sa ključnim kompetencijama za celoživotno učenje i razumeju korake i faze programa Učenička

	kompanija kako bi mogli odgovorno da pređu u sledeću fazu organizacije rada.
TEMA 2 ORGANIZACIONA STRUKTURA I MENADŽMENT	Ključni ciljevi učenja Učenici će moći da: <ul style="list-style-type: none">• Razumeju odgovornosti radnih mesta i uoče liderski potencijal pozicija unutar učeničke kompanije.• Procene liderske, obrazovne i društvene mogućnosti u okviru programa Učenička kompanija.• Organizuju kompaniju, podele uloge, prodaju akcije, započnu proizvodnju i prepoznaju potencijalne saradnike u školskoj zajednici i šire - društvu.
TEMA 3 OSNIVANJE KOMPANIJE	Ključni ciljevi učenja Učenici se u fazi osnivanja kompanije pripremaju za mentorsku saradnju sa stručnjacima izvan same škole koja će im omogućiti uvid u specifične veštine i znanja koja ne mogu da dobiju u školi (na primer kako osnovati "crowdfunding" kampanju, vođenje profila na društvenim mrežama, setifikacija prehrambenog proizvoda, itd.). Učenici će ovladati: <ul style="list-style-type: none">• Učenjem u mentorskom odnosu.• Veštinama za umrežavanje i uspostavljanje saradnje.• Organizovanje prodaje akcija u školi, promovisanje kompanije u školskim krugovima.
TEMA 4 BIZNIS PLAN	Ključni ciljevi učenja Učenici će moći da: <ul style="list-style-type: none">• Razlikuju elemente biznis plana, objasne ih i kreiraju dokument za svoju učeničku kompaniju.• Uspostaviti zadatke na osnovu proizvodnih i prodajnih ciljeva.• Upravljaču planom i organizuju aktivnosti u skladu sa njim.

<p>TEMA 5 UPRAVLJANJE KOMPANIJOM - PROIZVODNJA</p>	<ul style="list-style-type: none">• Potraže pomoć kod predmetnih nastavnika koji imaju potrebna znanja i veštine iz traženih oblasti. <p>Ključni ciljevi učenja</p> <p>Učenici će savladati:</p> <ul style="list-style-type: none">• Veštine proizvodnje, odabir i nabavku sirovina, redizajn proizvoda.• Ispitivati kontrolu kvaliteta.• Istražiti i proceniti uticaj tehnologije i vladinih propisa na produktivnost kompanije.• “zaposliti” nove učenike u kompaniju.• Obezbediti mentorsku podršku kod nastavnika drugih predmeta i/ili poslovnih volontera.
<p>TEMA 6 UPRAVLJANJE KOMPANIJOM – TRŽIŠTE</p>	<p>Ključni ciljevi učenja</p> <p>Upravljaajući kompanijom, učenici su razvili niz veština kako bi razumeli tržište i ostvarili profit. Učenici su demonstrirali znanja i veštine izvan škole, ostvarili komunikaciju sa potencijalnim kupcima i partnerima u zajednici, naučili da vode zapisnik sa sastanaka, pišu kompanijski izveštaj, sprovode marketing strategiju i komuniciraju sa zainteresovanim stranama. Učenici su ovladali javnim nastupom, predstavljanjem misije, vizije i ciljeva kompanije javnosti, i prikazali prodajne veštine tokom predstavljanja na sajmu.</p>
<p>TEMA 7 ZATVARANJE KOMPANIJE</p>	<p>Ključni ciljevi učenja</p> <p>Učenici će moći da:</p> <ul style="list-style-type: none">• Predvide i izračunaju poreze• Objasne kako se određuju i isplaćuju dividende• Procene uticaj preduzetnika na lokalni ekonomski sistem

4.3 Uloga nastavnika

Glavna metodologija programa Učenička kompanija je „Učenje kroz rad“ što menja tradicionalan pogled na koji posmatramo nastavnika. Do sada ste u učionici demonstrirali znanje, a sada vodite učenike kroz proces učenja u kojem ih inspirišete, motivišete i pomažete im da pronađu svoj put. Ali, vi ih i nadgledate, pratite ih i vrednujete njihov rad. To ne znači da treba da budete stručni za sve: vaša glavna uloga je da pomognete učenicima da sami traže znanje, i pokažete im gde mogu da pronađu odgovore na svoja pitanja. Vaša uloga s vremena na vreme zavisice i od toga koliko su vaši učenici samostalni u vođenju svoje kompanije, ali to je put kojim želite da oni idu.

Na početku školske godine, u prvoj fazi rada kada učenici osnivaju učeničku kompaniju, pripremite se da budete inicijator i taj koji će motivisati učenike da dođu do dobrih ideja. Takođe, važno je da budete upoznati sa formalnostima za sprovođenje programa poput registracije na platformi www.ucenickakompanija.rs kao i sa kalendarom aktivnosti koji možete preuzeti na www.ja-serbia.org ili se obratiti kancelariji [Dostignuća mladih u Srbiji](#).

Dakle, u fazi osnivanja kompanije postoji mnogo novih izraza, termina i zadataka za učenike tako da im je potreban trening i jasno vođenje. Važno je pomoći učenicima da u okviru programa uspostave sigurne rutine i dobre navike od samog početka, jer je to ritam kojeg će se pridržavati i kasnije. Insistirajte na tome.

Nakon što osnuju učeničku kompaniju, učenici uglavnom preuzimaju veću odgovornost. Zadatak nastavnika je da vodi učenike kroz proces na osnovu dogovorenih zadataka kao i izazova koji nastaju. Važno je razgovarati sa učenicima o tome kako rešiti potencijalne sukobe i izazove – možete da uspostavite pravilnik o ponašanju i uključite školskog pedagoga ili psihologa koji će vam pomoći u tome i sa učenicima održati čas na temu komunikacije i postizanja ciljeva.

Kako faze rada budu odmicala, verovatno će se desiti da će učenici motivisati jedni druge i postati sami sebi dovoljni u mnogim oblastima. Sve vreme pomozite im da održavaju rutinu: poštuju dogovorene sastanke, pridržavaju se zadataka i rokova. U fazi likvidacije biće potrebno da ih podržite i pomognete im u pojašnjenju formalnog procesa sa kojim treba da se suoče – ukoliko se ne osećate dovoljno kompetentno za ovaj segment, nastavnik ekonomske grupe predmeta uvek može da vam pritrči u pomoć, ili volonter iz poslovnog sveta.

Uz vašu ulogu, koja se pored motivatorske ogleda i u nadgledanju rada, moći ćete na vreme da im skrenete pažnju ako nešto ne rade kako treba i na taj način pomoći da isprave i vrate se na pravi kolosek. U ovom trenutku, nadamo se, učenici su se već navikli da sami rešavaju probleme i znaju gde da potraže pomoć.

Učenička kompanija Plumeria iz Srednje škole „Sveti Ahilije“ u Arilju



4.4. Uloga volontera iz poslovnog sveta

Poslovni volonter bi trebalo da bude savetnik i mentor učeničkoj kompaniji tokom školske godine. Kao volonteru, glavni zadatak bi trebalo da mu bude deljenje znanja i stručnosti koju donosi iz poslovnog sveta, ali i pruži učenicima uvid u svet rada. Na taj način učenici će razviti svest o različitim karijerama, poslovnim okruženjima i prilikama. Volonter je važna i potrebna podrška u različitim fazama kompanije i može da:

- Izazove učenike da postavljaju jasne kompanijske ciljeve
- Zatraži pojašnjenja, postavi pitanja i aktivno sluša obrazloženja učenika
- Predlaže alternative i opcije, ali prepušta učenicima da sami donose odluke
- Poziva na delovanje i pita o rezultatima
- Daje konstruktivne povratne informacije
- Otvora vrata učenicima ka novim kontaktima i savetuje ih kako da se postavljaju u poslovnom okruženju
- Daje podršku, nadahnjuje učenike, motiviše i pomaže im da shvate da se do željenih rezultata dolazi napornim radom
- Odaje priznanje! Jer pohvala koja dolazi izvan škole nadograđuje samopouzdanje
- Ohrabri učenike da razmišljaju o onome što su naučili.

Poželjno je imati rutinu u radu i održavati je tokom čitave školske godine. Volonter može da prisustvuje većini „formalnih“ sastanaka učeničke kompanije, mada je takav zahtev teško staviti pred zauzete ljude. Dinamiku i odnos sa volonterom najbolje je da dogovori nastavnik mentor ali uz uključenost učenika u proces odlučivanja. Takođe, kontakt sa volonterom može da bude i putem mejla, poziva ili učešće na događajima.

Provedeno vreme sa kontaktima iz poslovnog sveta takođe može zavisiti od vrste proizvoda ili usluge kojom se učenici bave, vrste problema tj. izazova, kao i njihovih ambicija.

4.5. Kritični trenuci

Tokom godine postoji nekoliko kritičnih faza i važno je pomoći učenicima kroz ove trenutke da ih što brže prevaziđu i pre stignu do trenutka prodaje.

Neki kritični trenuci mogu biti:

- Pokretanje i razumevanje da je moguće osnovati preduzeće i biti zadužen za sve elemente poslovanja
- Pokretanje kompanije i snalaženje među papirologijom za popunjavanje
- Pravljenje biznis plana
- Različito razumevanje kompanije unutar tima tj. „zaposlenih“
- Kada se pojave problemi u proizvodnji, učenici različito procenjuju ko je odgovoran
- Sukob u koji je umešan izvršni direktor kompanije
- Računovodstvo i finansije
- Priprema proizvoda i štanda za sajamsko predstavljanje
- Likvidacija kompanije



4.6 Planiranje

Rad učeničke kompanije treba da bude uvršten u godišnji plan škole i da su nastavnici u kolektivu, kao i direktor škole, upoznati da se kod njih sprovodi program Učenička kompanija. U nekim trenucima biće potrebno za vas kao nastavnika da odvojite više vremena za učeničku kompaniju nego što ste predvideli. Uprava škole treba da bude upućena u to, a tamo gde možete integrišite elemente programa u školski program – uz dobro planiranje i pridržavanje plana to će omogućiti i vašim kolegama da se uključe u rad kompanije i doprinesu u oblasti svojih predmeta. Ako dva ili više nastavnika u školi sprovodi program, razmenjujte iskustva i budite jedni drugima podrška tokom školske godine – na takmičenju ćete biti konkurencija.

	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MART	APR	MAJ	JUN
Osnivanje učeničke kompanije											
Informisanje učenika o programu i motivisanje da se uključe											
Angažovanje zaposlenih u kompaniji i organizacija, sastanci upravnog odbora i menadžmenta											
Razvoj koncepta / kreativni procesi / razvoj poslovne ideje											
Uspostavljanje kontakta sa poslovnim volonterom i izgradnja mreže u zajednici											

Rad na poslovnoj ideji												
Akcionarski kapital												
Sastanak osnivača												
Registracija na platformi www.ucenickakompanija.rs												
	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MART	APR	MAJ	JUN	
POSLOVANJE												
Razvoj poslovnog plana												
Menadžment, redovni sastanci kompanije i rad												
Dogovor oko upravljanja finansijama - račun												
Uključivanje i saradnja sa poslovnim volonterom												
Sastanci odbora na mesečnom nivou												
Kupovina, proizvodnj, marketing i prodaja												
Vođenje računovodstva												
Učešće na sajmovima i takmičenjima												
	AVG	SEP	OKT	NOV	DEC	JAN	FEB	MART	APR	MAJ	JUN	
LIKVIDACIJA												
Završna faza proizvodnje, prodaje, ugovora i računa												
Finansijsko zatvaranje, uz odobrenje revizora												
Pisanje godišnjeg izveštaja												
Generalni godišnji sastanak svih aktera												
Isplata dividendi i bonusa												
Evaluacija i refleksija na proživljeno iskustvo												

5. Kako razvijati poslovanje učeničke kompanije?

Formulišite poslovni ideju tako što ćete je objasniti sažeto i jasno. Povedite računa da učenici odgovore na sledeća pitanja:

- Sa kojim kupcima/tržištima želite da radite
- Na koje potrebe odgovara vaš poslovni koncept
- Koje proizvode (robu ili uslugu) treba da ponudite da biste zadovoljili potrebe koje ste definisali
- Kako je vaša kompanija konkurentna na tržištu (niska cena, dobar kvalitet, jedinstvenost ponude, ličan pristup, itd.)

6. Primer iz Srednje škole „Sveti Ahilije“ u Arilju

Učenička kompanija Plumeria dizajnira uniformu za učenike.

O sebi kažu:

Učenička kompanija „Plumeria“ je odlučila da ostvari svoju ideju o proizvodnji đačkih uniformi. Naš cilj je da svi budemo jednaki, ali da ipak kroz neke detalje možemo da istaknemo svoju individualnost. Smatramo da su uniforme sve potrebnije. Potrudili smo se da proizvedemo uniforme koje će svako moći da priušti, a da pritom postignemo dobar kvalitet.

Na koju potrebu odgovara vaš poslovni koncept?

Primetili smo da je sve više zastupljena diskriminacija u školi zbog finansijskog stanja učenika i da je ona vidljiva upravo kroz način odevanja. Našu ideju je podstakla i cela priča o uvođenju školskih uniformi u srpske škole. S obzirom da smo učenici tekstilne škole shvatili smo da je ovo pravi poziv za nas!

Iskustvo učenice iz kompanije

„Kada smo se upoznali sa psihološkim značenjima koje sa sobom nosi izbor garderobe, odnosno koje psihološke potrebe kod mladih može zadovoljiti nošenje školske uniforme, bilo nam je lakše da osmislimo svoj proizvod i da budemo ubedljiviji u njegovoj promociji našim vršnjacima“.

Slavica Đokić, nastavnica predmeta Konstrukcija i modelovanje odeće

„Primećujem razliku između učenika koji su prošli iskustvo učeničkih kompanija u smislu da imaju donekle odgovorniji pristup radu, jasnije vide svrhu pojedinih koraka u radu i njihov značaj za celinu, jasniji im je cilj svakog koraka, lakše povezuju izolovane elemente u celinu, bolje poznaju postupak rada u jednom preduzeću i imaju iskustvo sa prodajom“.



MODUL

Preduzetništvo kroz učeničku kompaniju, modul namenjen srednjim stručnim školama

Naziv modula: Preduzetništvo kroz učeničku kompaniju

Trajanje: 9 meseci tokom školske godine, 1-3 školska časa nedeljno

Razred: I, II, III, IV

Cilj modula: Učenicima je omogućeno da uče o poslovanju, vodeći sopstvene kompanije i primenjujući školsko gradivo kroz različite faze poslovanja, uz uključivanje nastavnika iz različitih predmeta. **Program Učenička kompanija omogućava učenicima da se oprobaju u proizvodnji, razviju uslugu, pokrenu sopstvenu kompaniju u okviru škole i vode poslovanje od osnivanja do zatvaranja.**

U učeničkim kompanijama srednjoškolci razvijaju tražene veštine poput kreativnosti, liderstva, upornosti i samoeфикаsnosti, a srednje stručne škole im omogućavaju da te veštine primene kroz struku za koju se obrazuju.

Oblik nastave: na početku grupni, potom timski oblik rada.

Mesto realizacije: školski kabinet, uz povremene posete kompanijama/institucijama.

Metode rada: Interaktivni – radioničarski pristup; Metoda razgovora, metoda praktičnih radova, metoda usmenog izlaganja, metoda crtanja i ilustrativnih radova, metoda demonstracije.

* Program učenička kompanija može se primeniti i koristiti kroz skoro svaki obrazovni program ili predmet. Kako bi program postigao svoje najbolje efekte i omogućio učenicima da pored preduzetničkih veština ovladaju i stručnim teorijskim i praktičnim znanjima, neophodno je na samom početku školske godine planirati rad sa onim nastavnicima koji će se uključiti u realizaciju modula. Uključivanjem drugih nastavnika jačaju se preduzetničke veštine i znanja samih nastavnika, i utiče na unapređivanje predmetnog sadržaja.

TEMA/KORAK	CILJ	ISHOD	PREPORUČENI SADRŽAJ PO TEMAMA	NAČIN OSTVARIVANJA PROGRAMA	VREME
<p>1</p> <p>PREDSTAVLJANJE CILJEVA PROGRAMA UČENIČKA KOMPANIJA: OSNOVI EKONOMIJE, UPOZNAVANJE SA PRINCIPIMA SLOBODNOG TRŽIŠTA I PREDUZETNIŠTVA</p>	<p>Upoznavanje sa programom Učenička kompanija, i vrednostima i principima rada.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumevanje programa Učenička kompanija i koraka za realizaciju kompanije; • Prepoznavanje ekonomskih pojmova i davanje teorijskog okvira za realizaciju aktivnosti; 	<p>Učenici istražuju različite pravne oblike poslovanja, razumeju kako funkcioniše poslovanje i kako se ostvaruje profit.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Razumevanje ekonomskih pojmova koji omogućavaju učenicima da istražuju tržišta i poslovne prilike oko sebe; - Učenici izražavaju svoje misli, ideje, preuzimaju inicijativu u kreiranju učeničke kompanije i analiziraju primere poslovanja u 	<ul style="list-style-type: none"> • Stvaralaštvo, kreativnost i motivacija (Likovna kultura); • Navesti trendove u globalnoj ekonomiji i objasniti savremene ekonomske sisteme (Ekonomska grupa predmeta, Sociologija) • Aktivnosti za razvoj kreativnosti, timski rad, izražavanje stavova, rešavanje problema, (Psihologija) • Upoznavanje sa prethodnim učeničkim kompanijama iz škole ili grada; pregled materijala sa evropskog takmičenja – 	<p>Pri upoznavanju sa temom učenike upoznati sa ciljevima programa Učenička kompanija i metodologijom rada koja pored sastanaka svake nedelje očekuje dodatni angažman učenika koji će se nekad odvijati na časovima drugih predmeta, praktičnoj nastavi ili u slobodno vreme poput posete kompanijama i sastankom sa biznis volonterom na njegovom/njeno</p>	<p>Septembar - oktobar (Prve 2-3 nedelje, 3-6h)</p>

		<p>svom okruženju.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Učenici su upoznati sa ključnim kompetencijama za celoživotno učenje i razumeju korake i faze programa Učenička kompanija kako bi mogli odgovorno da pređu u sledeću fazu organizacije rada. 	<p>kompanijski izveštaj, prezentacija;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podeliti sa učenicima informacije o Pasošu preduzetničkih veština i uputiti ih na pojmovnik sa objašnjenjem terminima- 	<p>m radnom mestu. Učenicima predstaviti vremensku liniju programa, uslove i rokove na osnovu kojih se kvalifikuju za regionalna takmičenja. Nastavnik iz dostupnih materijala bira teorijske sadržaje koje će proći sa učenicima (u zavisnosti od uzrasta, struke, ostalih predmeta koje učenici pohađaju) i uvodi ih teorijski okvir programa.</p>	
<p>2 ORGANIZACIONA STRUKTURA I MENADŽMENT</p>	<p>Pripremiti učenike za timski rad, obučiti ih da postavljaju ciljeve i raspoređuju zadatke kako bi bili efikasni. U ovoj fazi učenici razvijaju</p>	<p>Učenici će moći da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razumeju odgovornosti radnih mesta i uoče leaderski potencijal pozicija unutar 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizaciona struktura • Upravljački tim – menadžment • Prijavljivanje za radno mesto: predstavljanje – 	<p>Podeljeni u timove, učenici se podstiču na saradnju, razmenu mišljenja i</p>	<p>Oktobar 2-3 nedelje, 3-6 sati</p>

	<p>komunikacijske veštine, istražuju različite organizacione strukture i upoznaju se sa značajem ljudskih resursa za svaku kompaniju. Učenici razvijaju profesionalni pristup, razumeju obaveze i odgovornosti unutar tima, prave dogovore i razvijaju sposobnosti za vođenje poslovne korespodencije i sasatanaka.</p>	<p>učeničke kompanije.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Procene liderske, obrazovne i društvene mogućnosti u okviru programa Učenička kompanija. • Organizuju kompaniju, podele uloge, prodaju akcije, započnu proizvodnju i prepoznaju potencijalne saradnike u školskoj zajednici i šire - društvu. 	<p>pisanje CV-ja i simulacija razgovora za posao (Uključiti školskog psihologa/pedagoga)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razlike između grupe i tima – izvesti sa učenicima aktivnosti za postizanje timskog duha (Dvorac od novina, Zaštićeno jaje, Nemoguća mislija, itd). • Različite vrste liderstva, tipovi ličnosti (Psihologija, Sociologija) 	<p>počinju da oblikuju svoje ideje. Učenici prolaze kroz razne aktivnosti za podsticanje timskog rada, razmišljaju i otkrivaju različite poslove i uloge u kompaniji. Timovi uz nastavnika mentora postavljaju zlatna pravila za timski rad i uče šta sve doprinosi efikasnosti. Nastavnik podstiče razmišljanje na sledeća pitanja, „Kako da obezbedimo da posao koji</p>	
--	---	---	---	--	--

				obavljamo bude visokog kvaliteta?“ ili „Kako rešavamo sukobe unutar tima?“, „Ko će nam pomoći?“	
3 OSNIVANJE KOMPANIJE	Osnivanje učeničke kompanije, registracija na platformi ucenicakompanija.rs imenovanje članova kompanije i njihovih uloga, i određivanje delatnosti kompanije.	Učenici se u fazi osnivanja kompanije pripremaju za mentorsku saradnju sa stručnjacima izvan same škole koja će im omogućiti uvid u specifične veštine i znanja koja ne mogu da dobiju u školi (na primer kako osnovati “crowdfunding” kampanju, vođenje profila na društvenim mrežama, setifikacija prehrambenog proizvoda, itd.). Učenici će ovladati: <ul style="list-style-type: none"> • Učenjem u mentorskom odnosu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definisanje proizvoda ili usluge i planiranje poslovanja. • Osnivanje kompanije – nabavka početnog kapitala. • Komunikacija sa nastavnicima drugih predmeta i povezivanje sa školskim gradivom tamo gde je to moguće. 	Učenici se sa nastavnikom mentorom sastaju svake nedelje, obezbeđuju kontakte u zajednici koji će im koristiti u razvoju proizvoda. Nastavnik mentor prenosi rad kompanije u zbornici I uključuju se nastavnici ostalih predmeta (nastavnik praktične	Oktobar – Decembar

		<ul style="list-style-type: none"> • Veštinama za umrežavanje i uspostavljanje saradnje. • Organizovanje prodaje akcija u školi, promovisanje kompanije u školskim krugovima. 		nastave, stručnih predmeta itd.) .	
4 BIZNIS PLAN	Upoznavanje učenika sa elementima biznis plana i razumevanje kako ovaj dokument doprinosi efikasnosti tima i održivosti poslovanja. Učenici će sastaviti biznis plan svoje učeničke kompanije sa realnim aktivnostima i vremenskim okvirima.	<p>Učenici će moći da:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Razlikuju elemente biznis plana, objasne ih i kreiraju dokument za svoju učeničku kompaniju. • Uspostaviti zadatke na osnovu proizvodnih i prodajnih ciljeva. • Upravljaču planom i organizuju aktivnosti u skladu sa njim. 	Struktura biznis plana, elementi marketing miksa, SWOT analiza, istraživanje tržišta – pravljenje ankete, odrediti cenu proizvoda, vrste troškova – sastaviti finansijsku projekciju i napraviti budžet, sastaviti plan proizvodnje, formulisati načine distribucije, izračunati profit za određeni period. U ovoj fazi uključuju se nastavnici drugih predmeta koji, na primer, mogu kroz svoj plan da pokriju oblast proizvodnje (nastavnik stručne prakse).	Nastavnik vodi proces učenja, fokus je na učenicima, omogućavajući im određeni stepen autonomije nad poslovnom idejom i kompanijom (nastavnik podstiče razvoj kompanije postavljanjem pitanja i pušta učenike da donose odluke i izvode zaključke	Novembar – Decembar 3-5 nedelja, 2- 3 sata nedeljno

		<ul style="list-style-type: none"> • Potraže pomoć kod predmetnih nastavnika koji imaju potrebna znanja i vještine iz traženih oblasti. 		<p>u vezi sa kompanijom). Uloge u kompaniji su jasne, nastavnik vodi računa da svaki učenik zna zaduženja unutar svog resora u kompaniji. Učenici su kreirali svoj biznis plan, i planiraju dalje aktivnosti u skladu sa napisanim, uključujući budžet, a sa nastavnikom mentorom se i dalje sastaju jednom nedeljno kako bi ispratili napredak kompanije. Nastavnik u ovoj fazi pomaže učeniima da uključe poslovne volontere i obezbede</p>	
--	--	--	--	---	--

				povratnu informaciju od stručnjaka iz poslovnog sveta koji im može pomoći da unaprede proizvod tj. poslovanje.	
5 UPRAVLJANJE KOMPANIJOM - PROIZVODNJA	Učenici se osposobljavaju za upravljanje procesom od ideje do realizacije tako što organizuju i izvršavaju prethodno definisane zadatke iz biznis plana. Tim odgovorno upravlja resursima i pronalazi najbolje rešenje za proizvodnju i pripremu proizvoda za tržište.	Učenici će savladati: <ul style="list-style-type: none"> • Veštine proizvodnje, odabir i nabavku sirovina, redizajn proizvoda. • Ispitivati kontrolu kvaliteta. • Istražiti i proceniti uticaj tehnologije i vladinih propisa na produktivnost kompanije. • “zaposliti” nove učenike u kompaniju. 	Proizvodnja, upravljanje resursima, tehnologija proizvodnje, ocena kvaliteta, kontrola kvaliteta, dizajn ambalaža, kreiranje strategije prodaje.	Učenici predstavljaju svoje proizvode u školi, nastavnik može da organizuje javni čas na koji će pozvati publiku (roditelji, mlađi učenici koji nisu u kompaniji, kolege) kojima će učenici održati prezentaciju kompanije i možda ostvariti prvu prodaju. Tim radi na kreiranju veb prezentacije (društvene mreže, sajt, blog,	Novembar – Januar

		<ul style="list-style-type: none"> Obezbediti mentorsku podršku kod nastavnika drugih predmeta i/ili poslovnih volontera. 		<p>onlajn prodaja) i učenička kompanija počinje da bude vidljiva i van okvira škole. Nastavnik se jednom nedeljno sastaje sa učenicima i analiziraju proizvodne planove, prate budžet i planiraju korake za dalju promociju kompanije.</p>	
<p>6 UPRAVLJANJE KOMPANIJOM – TRŽIŠTE</p>	<p>Osposobiti učenike da samostalno planiraju, pripremaju i organizuju kompanijske aktivnosti.</p>	<p>Upravljaajući kompanijom, učenici su razvili niz veština kako bi razumeli tržište i ostvarili profit. Učenici su demonstrirali znanja i veštine izvan škole, ostvarili komunikaciju sa potencijalnim kupcima i partnerima u zajednici, naučili da vode zapisnik sa sastanaka, pišu</p>	<p>Učenici su prisutni na tržištu, nude svoje proizvode i usluge. Sa nastavnikom na nedeljnim sastancima vode diskusije i iznose zaključke, inoviraju poslovanje i povezuju se sa akterima koji mogu da unaprede njihovo poslovanje. Nastavnik sa timom priprema učešće kompanije na sajmu/regionalnom takmičenju (odabir</p>	<p>Na nedeljnim sastancima učenici analiziraju prodaju, prate odziv potrošača i zaključuju o ostvarenosti postavljenih ciljeva. U ovoj fazi učenici nastupaju na lokalnim medijima promovišući</p>	<p>Decembar – April</p>

		kompanijski izveštaj, sprovode marketing strategiju i komuniciraju sa zainteresovanim stranama. Učenici su ovladali javnim nastupom, predstavljanjem misije, vizije i ciljeva kompanije javnosti, i prikazali prodajne veštine tokom predstavljanja na sajmu.	uniforme, organizovanje logistike, uređenje štanda, pisanje kompanijskog izveštaja).	svoja dostignuća, a nastavnik zalaganje i školu.	
7 ZATVARANJE KOMPANIJE	Učenici iskustveno prolaze kroz likvidaciju kompanije i razumeju značaj zatvaranja kompanije.	Učenici će moći da: <ul style="list-style-type: none"> • Predvide i izračunaju poreze • Objasne kako se određuju i isplaćuju dividende • Procene uticaj preduzetnika na lokalni ekonomski sistem 	<ul style="list-style-type: none"> • Sastaviti godišnji izveštaj koji akcionarima objašnjava poslovanje i dostignuća kompanije. • Definisane dividendi i analiza zakonom propisanih poreza koje pravna i fizička lica moraju da plaćaju • Završni sastanak i izvođenje zaključaka. 	Nastavnik objašnjava proces zatvaranja kompanije, učenici izvode bilans stanja i bilans uspeha, kontaktiraju se akcionari i partneri kompanije kojima se prikazuje godišnji izveštaja rada kompanije.	Maj – jun

			<ul style="list-style-type: none">• Poslovna korespodencija – slanje zahvalnice i pisma sa godišnjim izveštajima partnerima kompanije.		
--	--	--	--	--	--