

Dnešní program

- Představení, úvod
- Jak podnikat?
- Jaké klíčové vlastnosti podnikatele se dají rozvíjet ve škole?
- Jaké znalosti z podnikání se dají uplatnit při učitelské činnosti?

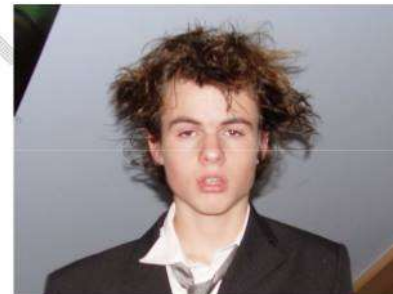
Úvod

TRABAJO FINAL CUATRIMESTRE

V.B



TOMÁŠ KRUBER



MAREK ŠOUREK

Jak podnikat?

- 1) Nápad
- 2) Vize
- 3) Rozhodnutí
- 4) Plán
- 5) Strategie

Nápad

- 1) Unikátní vs. „okopírovaný“
 - 2) Váš vs. cizí
 - 3) Dobrý vs. špatný
-
- 1) Proč by měli lidé využít zrovna váš produkt/slужbu?

Vize

- 1) Schopnost definovat vizi
- 2) Dosažitelnost vize
- 3) Sdílení vize

Cvičení: „Popište ve 30 sekundách svou vizi.“

Rozhodnutí

- 1) Dlouhodobý x krátkodobý proces
- 2) Na základě faktů x emocí (většinou podle typologie lidí)
- 3) Pro x proti

Plán

- 1) Plánování srdcem x mozkiem
- 2) Stanovení SMART cíle
- 3) Může se plán měnit?

„Lepší mířit ke hvězdám a minout, než mířit na kupu hnoje a trefit se.“

Strategie

- 1) Soubor jasně definovaných aktivit
- 2) Může se měnit
- 3) Hodnocení strategie

Jaké klíčové vlastnosti podnikatele se dají rozvíjet ve škole?

- Vedení týmu
- Prodejní argumentace
- Orientace na výsledek/cíl
- Finanční gramotnost
- Efektivita
- Veřejný projev
- Sebejistota

Vedení týmu

- 1) Kdy? – např. při společných projektech, rozdělení třídy do skupin, postupně měnit „vedoucí“
- 2) **Základní manažerské principy:**
 - A) Nepřispůsobujte lidi úkolům, ale úkoly lidem
 - B) Stanovení SMART cíle
 - C) Kontroling je šance pro pochvalu (ne kritiku)
 - D) Vedení příkladem

Prodejní argumentace

1) Kdy? – kdykoliv potřebuje žák „prodat“ myšlenku nebo názor :-)

Základy prodejní argumentace:

- A) Uvědomit si, komu prodávám
- B) Schopnost zjistit vs. vytvořit potřebu
- C) Schopnost argumentace na námitky (hlavně přijetí námitky)
- D) Nestydět se říct si o „podpis“
- E) Telefonování

Orientace na výsledek/cíl



<https://www.youtube.com/watch?v=oSQJP40PcGI>

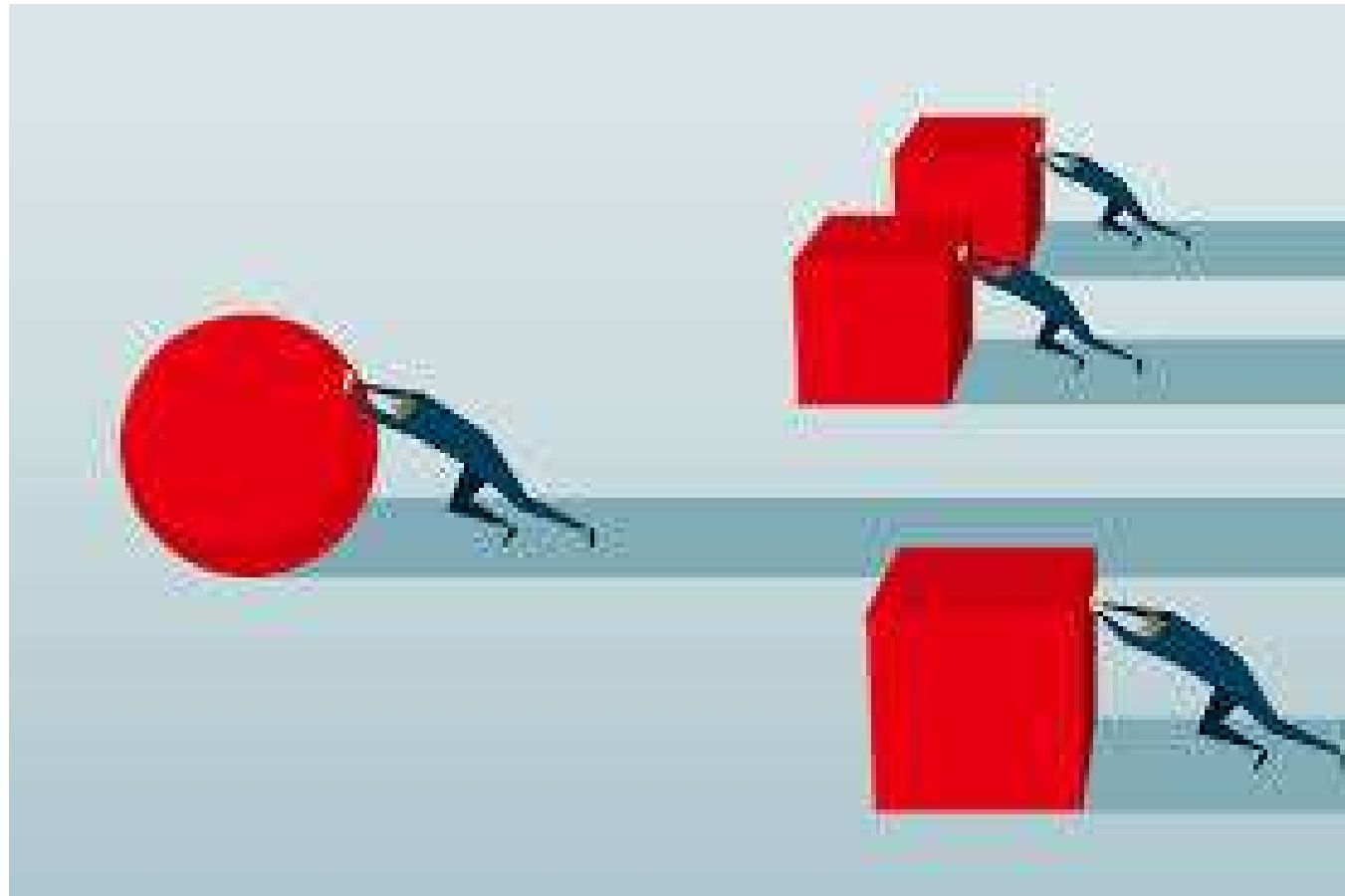
EDU

Finanční gramotnost

- 1) Kupecké počty
- 2) Náklady x výnosy
- 3) Daň z příjmu, DPH
- 4) Podnikatelské úvěry / úvěry obecně

Výstup: „Žák umí vyplnit daňové přiznání“ 😊

Efektivita



Veřejný projev

- Dáváte možnost žákům veřejně vystupovat?
-
- A) Ne, spíše ojediněle
- B) Ano, pravidelně
- C) Ano, pravidelně a vzdělávám je jak na to

Sebejistota

- Zažili jste někdy učitele, který svým chováním způsobil nejistotu žáka? (např. ho před třídou ponížil)
-
- A) Ne, spíše ojediněle
- B) Ano
- C) Ano, když žák zaútočil na učitele a učitel se bránil

Jaké znalosti z podnikání se dají uplatnit při učitelské činnosti?

- Manažerské dovednosti
- Motivace