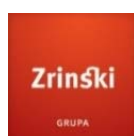


Offenes Curriculum

LLP TOI Projekt "Competent To Do – The transfer of competencies for tutors to achieve business (vocational) and social competencies of female prisoners and ex-offenders"

Verantwortlicher Partner:



University College of Economics, Entrepreneurship and Management Nikola Šubić Zrinski

Inhaltsverzeichnis

Einführung in das Offene Curriculum	3
Modul A, Basiskompetenzen für Existenzgründer_innen.....	12
<input type="checkbox"/> Thema A1 – Einführung in unternehmerische Rahmenbedingungen	12
<input type="checkbox"/> Thema A2 – Festlegung und Planung zur Unternehmensgründung	15
<input type="checkbox"/> Thema A3 – IT-Kompetenzen für Gründerinnen.....	17
<input type="checkbox"/> Thema A4 – Grundlagen des Marketing.....	20
<input type="checkbox"/> Thema A5 – Schreiben des Business Plans.....	24
Modul B, Soziale Kompetenzen	27
<input type="checkbox"/> Thema B1 – Motivation	27
<input type="checkbox"/> Thema B2 - Selbstbewusstsein und Selbstachtung	29
<input type="checkbox"/> Thema B3 - Soziale und interpersonale Kompetenzen	34
<input type="checkbox"/> Thema B4 - Teamarbeit	39
<input type="checkbox"/> Thema B5 – Lebenslanges Lernen	42
Referenzen.....	44

Einführung in das Offene Curriculum

Bildung ist die Grundlage und dadurch die Möglichkeit einer Gesellschaft, sich immer weiter zu entwickeln. Bildung bedeutet, das eigene Potential zu erkennen, eine zufriedenstellende Arbeit zu finden, mehr Geld zu verdienen und vielleicht auch erfolgreicher im Beruf zu sein.

Seite | 3

Die Europäische Union hat den europäischen Referenzrahmen entwickelt und dabei acht Schlüsselkompetenzen für Lebenslanges Lernen definiert:

- **Muttersprachliche Kompetenz** ist die Fähigkeit, Konzepte, Gedanken, Gefühle, Tatsachen und Meinungen sowohl mündlich als auch schriftlich ausdrücken und interpretieren zu können (hören, sprechen, lesen und schreiben) und sprachlich angemessen und kreativ in allen gesellschaftlichen und kulturellen Kontexten darauf zu reagieren.
- **Fremdsprachliche Kompetenz** erfordert dieselben Grundfähigkeiten wie die muttersprachliche Kompetenz und zusätzlich Fähigkeiten wie Vermittlungsfähigkeit und kulturelles Verständnis. Der Grad der Beherrschung einer Fremdsprache ist die Summe der Fähigkeiten in den Bereichen Hören, Sprechen, Lesen und Schreiben.
- **Mathematische Kompetenz** und grundlegende naturwissenschaftlich-technische Kompetenz. Mathematische Kompetenz ist die Fähigkeit, mathematisches Denken zu entwickeln und anzuwenden, um Probleme in Alltagssituationen zu lösen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Verfahren, Aktivität und Wissen. Grundlegende naturwissenschaftlich-technische Kompetenz ist die Beherrschung und Anwendung von Wissen und Methoden, um die natürliche Welt zu erklären. Sie umfasst das Verstehen von durch menschliche Tätigkeiten ausgelösten Veränderungen und das Verantwortungsbewusstsein als Bürger.
- **Computerkompetenz** umfasst die sichere und kritische Anwendung der Technologien der Informationsgesellschaft (TIG) und daher die Beherrschung der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT).
- **Lernkompetenz - „Lernen lernen“** - ist die Fähigkeit zu lernen und das eigene Lernen sowohl alleine als auch in der Gruppe nach seinen eigenen Ansprüchen zu organisieren und sich dabei der Methoden und Möglichkeiten bewusst zu sein.
- **Soziale Kompetenz und Bürgerkompetenz.** Soziale Kompetenz umfasst persönliche, zwischenmenschliche und interkulturelle Kompetenzen und betrifft alle Formen von Verhalten, die es Einzelpersonen ermöglichen, in effizienter und konstruktiver Weise am gesellschaftlichen und beruflichen Leben teilzuhaben. Sie steht im Zusammenhang mit persönlichem und gesellschaftlichem Wohlergehen. Das Verständnis für Verhaltensweisen und Umgangsformen in

verschiedenen Umfeldern, in denen sich die Persönlichkeit entwickelt, ist hierbei von entscheidender Bedeutung. Die Bürgerkompetenz, die auf der Kenntnis der sozialen und politischen Konzepte und Strukturen (Demokratie, Gerechtigkeit, Gleichberechtigung, Staatsbürgerschaft und Bürgerrechte) beruht, rüstet den Einzelnen für eine aktive und demokratische Beteiligung am staatsbürgerlichen Leben.

- **Eigeninitiative und unternehmerische Kompetenz** ist die Fähigkeit, Ideen in Taten umzusetzen. Dies erfordert Kreativität, Innovation und Risikobereitschaft sowie die Fähigkeit, Projekte zu organisieren und durchzuführen, um bestimmte Ziele zu erreichen. Der Einzelne ist sich seines Arbeitsumfelds bewusst und ist in der Lage, Chancen zu ergreifen. Unternehmerische Kompetenz ist die Grundlage für die besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse, die diejenigen benötigen, die eine gesellschaftliche oder gewerbliche Tätigkeit begründen oder dazu beitragen. Dazu sollte ein Bewusstsein für ethische Werte und die Förderung einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung gehören.
- **Kulturbewusstsein und kulturelle Ausdrucksfähigkeit** beinhalten die Anerkennung der Bedeutung des künstlerischen Ausdrucks von Ideen, Erfahrungen und Gefühlen durch verschiedene Medien (Musik, darstellende Künste, Literatur und visuelle Künste).

(www.kompetenzrahmen.de, siehe Anhang)

Mit einem **Offenen Curriculum** ist es möglich, flexibel auf ökonomische und politische Veränderungen zu reagieren, es können so Bildungsprogramme angeboten werden, die auf den modernen Arbeitsmarkt ausgerichtet sind. Professionelle modulare Angebote mit unterschiedlichen Inhalten, die Fachkompetenzen vermitteln, können ergänzt werden mit Angeboten, die die Sozialen Kompetenzen messen, bewerten und verstärken. In den Frauengefängnissen von Slowenien und Litauen wurde ein Programm entwickelt, das sich nach den lokalen Bedingungen richtet und auch nach Projektende dort weiter fortgeführt werden kann.

2013 hat die Europäische Kommission festgestellt: *„Entrepreneurial programmes should offer students the tools to not only to acquire or develop business knowledge and essential skills and attitudes but also to encourage creativity, initiative, tenacity, teamwork, understanding risk, sense of responsibility, problem solving, communication, networking and leadership. This is the entrepreneurial mind-set which helps entrepreneurs transform ideas into action and also increases employability significantly.“*

Darauf aufbauend hat das Colleges Nikola Subic Zrinski in Kroatien ein Programm entwickelt für das Training von inhaftierten Frauen und dabei theoretisches Wissen mit praktischer Erfahrung verknüpft.

Dazu kommt, dass die Rolle der Lehrenden sich verändert. Trainer_innen vermitteln nicht mehr ausschließlich z.B. Fachwissen zur Existenzgründung, sondern sie unterstützen die Teilnehmenden

darin, ihre Stärken zu erkennen, Selbstvertrauen zu entwickeln, Kompetenz zu erkennen und damit den Lernerfolg zu sichern. Gesamtziel des Trainings zur Existenzgründung ist es, den Lernenden das Wissen, die Fähigkeit und das richtige Verhalten für eine Existenzgründung an die Hand zu geben.

Wissen

Der Begriff Wissen bezieht sich auf ein großes Verständnis und Wissen bezüglich der Existenzgründung inklusive der Rolle, die Existenzgründer_innen und Unternehmen in modernen Volkswirtschaften und Gesellschaften spielen.

- Ökonomische und finanzielle Kenntnisse inklusive des speziellen Wissens zur Umwelt, in den die Existenzgründungen angesiedelt sind,
- Kenntnisse von Unternehmensabläufen und -prozesse,
- Kenntnisse über Karrieremöglichkeiten in Bezug auf Existenzgründungen,
- Kenntnisse über die Vielfältigkeit der Arbeitsmöglichkeiten als Existenzgründer_innen.

Fähigkeiten

Fähigkeiten, die benötigt werden, um eine Unternehmen zu gründen bedeutet, Fähigkeiten zu haben, die Ideen in Aktivitäten umwandeln. Dabei handelt es sich um eine Mischung folgende Fähigkeiten:

- Kreativität,
- Analyse,
- Motivation,
- Netzwerken,
- Anpassungsfähigkeit.

Kommunikation, Präsentation und planerische Fähigkeiten sowie die Fähigkeit im Team zu arbeiten sind ebenfalls erforderlich.

Praktische Erkundungen von unternehmerischen Möglichkeiten begleiten in einzelnen Abschnitten den Gründungsprozesses inklusive der Entwicklung und Umsetzung eines Business Plans.

Angemessenes Verhalten

Zukünftige Existenzgründerinnen müssen Verantwortung für das eigene Lernen, die Karriere und ihr Leben übernehmen. Sie müssen folgende Eigenschaften und Fähigkeiten haben:

- Eigeninitiative
- Risikofreude
- Selbstvertrauen
- Leistungswille
- Strukturiertes Handeln

Selbstkenntnis und Selbstbewusstsein sind Grundlage für alle unternehmerische Handlungen. Kritisches Denken, Kreativität und Problemlösungsstrategien sind ebenfalls notwendig, um sich an eine Existenzgründung zu wagen.

Mit dem offenen Curriculum soll die Zielgruppe in zwei Dingen trainiert und befähigt werden – für lebenslanges Lernen und eine Arbeit in Selbstständigkeit. In diesen beiden Bereichen sehen alle Projektbeteiligte eine positive Zukunft für haftentlassene oder straffällig gewordenen Frauen.

Um unternehmerisches Denken und Handeln zu unterrichten, ist es wichtig, dass dieses Wissen von Unternehmer_innen vermittelt wird.

Die Teilnehmerinnen können so einerseits die theoretischen Grundlagen lernen und gleichzeitig dabei durch Beispiele aus der Praxis die theoretischen leichter verstehen. In Diskussionen lernen sie ihr Handeln zu reflektieren und zu bewerten.

Empfohlene Lehrmethoden

- Gespräche und Diskussion
- Recherche
- Rollenspiele
- Simulationen
- Analyse
- Fallstudien

Lebenslanges Lernen

Unter lebenslangem Lernen versteht man verschiedene Formen der Weiterbildung zu persönlichen, gesellschaftlichen, sozialen und beruflichen Zwecken, sowohl innerhalb als auch außerhalb von Bildungsstätten. „Lebenslange Lernen bedeutet, in Menschen und in Wissen zu investieren, indem die Aneignung von Grundfertigkeiten, einschließlich Computerkenntnissen, gefördert wird und innovative und flexible Lernmöglichkeiten angeboten werden. Um die Ziele der Lissabon-Strategie im Bildungsbereich erreichen zu können, muss die Zahl der Erwachsenen, die solche Bildungsangebote nutzen, bis 2010 um vier Millionen erhöht werden.“ (www.euractiv.de)

Seite | 7

Die bereits oben erwähnten acht Schlüsselkompetenzen haben die Bedeutung von Bildung betont, die in der Europäischen Union eine Doppelrolle einnimmt – ökonomisch und sozial. Bildung hat die Funktion der sozialen Integration und sollte für alle Personengruppe zur Verfügung stehen – speziell für jene mit besonderem Bedarf (wie z.B. inhaftierte Menschen oder haftentlassene Männer und Frauen), die lange arbeitslos sind oder ein geringes Bildungsniveau haben.



Lifelong
Learning
Programme



Motivation treibt uns an, unsere Ziele zu erreichen, sich erfüllter zu fühlen und die allgemeine Lebensqualität zu verbessern. Selbstmotivierte Menschen sind in der Regel besser organisiert, haben ausgeprägtere Zeit-Management-Fähigkeiten und verfügen über mehr Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen. Das Verstehen und die Entwicklung der Selbstmotivation kann hilfreich sein, die Kontrolle über viele Aspekte des Lebens zu bewahren.

Selbstbewusstsein und Selbstachtung sind für unsere Zielgruppe - ebenso wie die Motivation - entscheidend. Vertrauen kann nicht wie ein Regelwerk gelernt werden; Vertrauen ist ein Gemütszustand. Positives Denken, Training, Ausbildung, Wissenserwerb und der Austausch mit anderen Menschen können hilfreiche sein, die Vertrauensfähigkeit zu verbessern oder gar zu erweitern. Vertrauen basiert auf einem subjektiven Gefühl des Wohlbefindens, einem guten Selbstwertgefühl, Selbstvertrauen, Sachkenntnissen und Erfahrungen.

Soziale und zwischenmenschliche Kompetenzen sind meist auf Kommunikations- und Präsentationsfähigkeiten bezogen und das ist der Bereich, der speziell im Lehrplan betont werden muss. Gelungene verbale Kommunikation ist abhängig von einer Reihe verschiedener Faktoren und kann nicht isoliert von bestimmten anderen sozialen Fähigkeiten wie zum Beispiel nonverbale Kommunikation, Einfühlungsvermögen und Diplomatie betrachtet werden. Vielen Problemen im täglichen Leben, ob am Arbeitsplatz oder im Privatleben, liegen fehlende Kommunikationsfähigkeiten zugrunde. Unseres Erachtens sollte in diesem Bereich verstärkt mit der Zielgruppe trainiert werden.

Teamarbeit und die Arbeit in Gruppen ist für diese Frauen notwendig, um sich wieder in die Gesellschaft integriert zu fühlen. Oft sind dies lange und langandauernde Prozesse, und nicht jede Frau erreicht das gleiche Niveau mit ihm, und deshalb ermutigen wir sie zur Arbeit in Gruppen oder Teams. Der Unterschied liegt darin begründet, dass ein Team für eine gemeinsame Sache zusammenarbeitet, die einen großen und direkten Einfluss auf die sozialen Kompetenzen einer Person hat.

Personale Kompetenzen sind:

- die Bereitschaft über das eigene Tun und dessen Folgen nachzudenken (sich selbst kritisch wahrzunehmen, über eigene Wertvorstellungen zu verfügen)
- die Bereitschaft, sich weiter zu entwickeln, dazulernen, Erfahrungen zu machen
- die Bereitschaft, Leistungen zu erbringen
- offen zu sein
- (kalkuliert) risikobereit zu sein
- tatkräftig zu sein
- etwas ausprobieren zu wollen
- flexibel zu sein
- Gefühle zu zeigen
- ehrgeizig zu sein
- Energie zu haben
- zielstrebig zu sein
- begeisterungsfähig zu sein
- empathiefähig zu sein
- u. v. a. m.

Wie aus dem oben Erwähnten ersichtlich wird, gehört Selbstachtung auch zu den persönlichen Kompetenzen:

- Aufbau von Selbstvertrauen und Selbstachtung
- Mangel an Selbstvertrauen

Mit „mangelndem Selbstvertrauen“, soll das Augenmerk auf die folgenden Stichpunkte gerichtet werden:

- zurückhaltendes Selbstbewusstsein
- soziale Isolation und langanhaltende Einsamkeit
- Stereotypen und ihren Einfluss auf die öffentliche Meinung
- Die Befürchtung, dass die Nachfrage nach besseren Dienstleistungen wiederholte Ausgrenzung zur Folge hat
- Misstrauen in der Rechtsstaatlichkeit

Aus der Tabelle wird ersichtlich, dass sich ein gering ausgeprägtes Selbstbewusstsein auf vier Aspekte auswirken kann: **das Denken, die Gefühle, das Verhalten und den Körper.**

Effekte / Einflüsse eines niedrigen Selbstbewusstseins
<p>Denken:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Ich kann nicht." • "Es ist für mich zu schwierig." • "Ich weiß nicht wie." • "Möglicherweise bin ich nicht in der Lage, das zu erreichen." • "Ich bin nicht gut genug; ein anderer wird es besser tun." • "Ich kann mich nicht entscheiden, was zu tun ist."
<p>Gefühle:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angst • Besorgtheit • Erwartete Besorgnis • Sorgen, vor allem hinsichtlich auf zukünftige Probleme • Frustrationen und Wut gegen sich selbst • Angst vor dem Unbekannten und neuen Situationen, • Niedergeschlagenheit / Verzweiflung und das Gefühl der Demoralisierung
<p>Verhalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mehr passiv als aktiv – verhält sich zurückhaltend • Es ist schwierig für die Person, Vorschläge zu machen, oder sich für sich selbst einzustehen • Vermeidung von Aktivitäten, ist langsam, hat nicht den Mut, die Initiative zu ergreifen • Vermeidet, sich mit etwas Neuem zu befassen oder Änderungen im Leben vorzunehmen • Sucht Ratschläge und Hilfe, selbst wenn die Antworten bekannt sind • zögert und braucht wiederholte Aufmunterung • braucht Bestätigung/Anerkennung
<p>Körperliche Zeichen eines niedrigen Selbstbewusstseins:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Geduckte Haltung, die Rückzug anzeigt • sieht anderen Personen nicht in die Augen • unbeholfen oder unruhig • Das Gefühl der Spannung und Nervosität • Die Langsamkeit, Untätigkeit, Faulheit und Schläfrigkeit (Trägheit und Lethargie)

KOGNITIVER BEREICH

Niveau und Bedeutung: Verwendung dieser Verben bei der Verschriftlichung von Zielen, um die damit verbundenen kognitiven Ebene zu beschreiben:

Seite | 11

Kenntnisse: Erinnern von Gelerntem (Abruf von Faktenwissen).

- definieren, unterscheiden, identifizieren, nachfragen, benenne, aufzählen, zuordnen, sich einprägen, benennen, lesen, abrufen, erkennen, einen Zusammenhang herstellen, wiederholen, registrieren, auswählen

Verstehen: Die Fähigkeit, die Bedeutung des Wissens begreifen gelernt wird.

- beschreiben, unterscheiden, diskutieren, erklären, verallgemeinern, Beispiele geben können, veranschaulichen, ableiten, interpretieren, neu anordnen, neu formulieren, zusammenfassen, transformieren, übersetzen

Anwendung: Die Fähigkeit, Lernmaterialien in einer neuen Weise zu verwenden.

- berechnen, wählen, klassifizieren, demonstrieren, entwickeln, verallgemeinern, veranschaulichen, organisieren, umstrukturieren, skizzieren, lösen

Analyse: Die Möglichkeit, etwas in seine einzelnen Bestandteile aufzuschlüsseln, so dass die Struktur verstanden werden kann.

- analysieren, klassifizieren, vergleichen, ableiten, beschreiben, erkennen, unterscheiden, experimentieren, inspizieren, unterteilen

Synthese: Die Fähigkeit, vorherige Erfahrungen Neuem zu verbinden, um eine neue Struktur zu bilden.

- kombinieren, kompilieren, erstellen, designen, erzeugen, integrieren, modifizieren, planen, produzieren, lösen

Auswertung: Die Fähigkeit, den Wert einer Sache für einen gegebenen Zweck zu beurteilen.

- beurteilen, bewerten, wählen, vergleichen, schließen, prüfen, kritisieren, bewerten, beurteilen, messen, bewerten, validieren

Modul A, Basiskompetenzen für Existenzgründer_innen

Die Entwicklung der wissensbasierten Gesellschaft im globalen Arbeitsmarkt und globalem Wettbewerb erfordert neue Kompetenzen im sozialen Leben und in vielen Bereichen: Kultur, Wissenschaft, technische Entwicklung, Wirtschaft, das soziale Miteinander, die Position des Individuums und seine persönliche Entwicklung.

Leben und Arbeiten in der modernen Gesellschaft mit schnellen Veränderungen und harter Konkurrenz erfordert neues Wissen, Fähigkeiten, Werte und Verhalten. Neue personelle Kompetenzen erfordern die Entwicklung von Innovationen, Kreativität, Problemlösungsstrategien, kritischem Denken, Unternehmertum, Computerkenntnissen und sozialen Kompetenzen.

Das bedeutet, dass die Vermittlung dieser Kompetenzen den neuen Anforderungen entsprechen muss. (http://www.azoo.hr/images/stories/documenti/Nationalni_okvirni_kurikulum.pdf, 17/02/2014)

- **Thema A1 – Einführung in unternehmerische Rahmenbedingungen**

Einführung für potentielle Existenzgründerinnen zur Erarbeitung eines Businessplans zur Existenzgründung.

Gesamtdauer: 32 Stunden

A1.1. Was ist Unternehmertum, unternehmerisches Handeln?

Inhalt:

Unternehmerisches Handeln wird benötigt, um ein eigenes Geschäft/Unternehmen zu gründen. Unternehmer_innen entwickeln ein „Business Modell“. Dieses Business Modell ist die Basis für Erfolg oder Misserfolg. Unternehmerisches Handeln bedenkt auch ökonomische und Umweltaspekte.

Lernergebnisse:

- Grundlagen der Unternehmensgründung definieren
- Unterschied zwischen unternehmerischem Handeln und Wirtschaftlichkeit erkennen
- Die Bedeutung von Unternehmerischem Handeln in der Volkswirtschaft erkennen

Dauer: 8 Stunden

A1.2. Einführung in die Möglichkeiten der Selbständigkeit und Firmengründung/Start-Up

Inhalt:

Selbständigkeit bedeutet, sich das eigene Einkommen durch Finanzierung direkt über Kunden (Privatpersonen/Organisationen) zu sichern. Selbständigkeit bedeutet nicht in einem Unternehmen angestellt zu sein

Ein „Start-Up“ ist eine junge Firma, die gerade gegründet wurde. Start-Ups sind i.d.R. kleine Unternehmen, die von einer oder wenigen Personen geführt werden und deren Finanzierung ganz am Anfang ist.

Lernergebnisse:

- Start-Up und Selbständigkeit definieren können
- Die Vorzüge der Selbständigkeit erkennen können
- Auswahl und Selektion von Ideen für die Gründung eines eigenen Start-Ups treffen können
- Das Unternehmen unter Berücksichtigung der eigenen Kompetenzen planen
- Den Kern des eigenen Unternehmens unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen auswählen
- Entwickeln des eigenen Unternehmens auf Grundlage der Richtlinien und Rahmenbedingungen, die von den Trainer_innen vorgegeben werden.

Dauer: 8 Stunden

A1.3. Analyse der Möglichkeiten für Selbständigkeit und Start-Up-Gründung

Inhalt:

Im frühen Stadium wird zu Beginn einer Unternehmensgründung aus der Idee ein Modell und erste Überlegungen für eine finanzielle Basis entwickelt

Lernergebnisse:

- Beschreibung des Modells eines Unternehmens
- Vor- und Nachteile von Selbständigkeit erkennen
- Entwickeln von Ideen und Planung der Arbeitsschritte zur Umsetzung
- Unterscheidung der einzelnen Arbeitsschritte
- Marktanalyse und Auswertung

Dauer: 8 Stunden

A1.4. Möglichkeiten des Selbstständigkeit und Gründung von Start-Ups

Inhalt:

Investment von Start-Ups bedeutet die Finanzierung in einem frühen Stadium der Unternehmensgründung zu bedenken. „Funding“ (Finanzierung) bedeutet, dass finanzielle Mittel für in Programm oder Projekt i.d.R. durch eine Organisation oder den Staat bereitgestellt werde. Außerdem wird dieser Begriff auch in Unternehmen verwendet für die Bereitstellung oder Umschichtung von internen Mitteln. Der Begriff „Finanzierung“ wird verwendet, wenn Unternehmen Kapital von externen Geldgebern akquirieren.

Investitionen werden in Zeit, Energie, Manpower und im Voraus auf einen möglichen späteren Nutzen unter Berücksichtigung eines Zeitplanes getätigt.

Investition hat unterschiedliche Bedeutung in den Bereichen Wirtschaft und Finanzen. In der Wirtschaft bedeuten Investitionen die Akkumulation von kürzlich produzierten Dingen – wie Fabriken, Maschinen, Gebäude und Waren. Im finanziellen Sektor bedeutet Investition, Geld in ein Unternehmen zu geben in Erwartung von Gewinnen, Dividende oder Gewinnbeteiligungen.

Die Bilanzgleichung ist die rechnerische Struktur der Bilanz. Sie setzt Aktiva und Passiva in Relation zum unternehmerischen Eigenkapital:

Aktiva = Passiva + Kapital

Passiva = Aktiva – Kapital

Kapital = Aktiva – Passiva

In der finanziellen Berechnung sind Aktiva auch eine ökonomische Ressource. Alles was fühlbar oder nicht fühlbar ist und Werte produzieren kann ist dazu angelegt, ökonomischen Wert zu erzeugen und damit als Aktiva gewertet zu werden. Einfach ausgedrückt. Aktiva repräsentiert den Besitz der Eigentümer_innen, der in Bargeld umgewandelt werden können.

Lernergebnisse:

- Beschreiben der Begriffe Funding, Investition, Aktiva und Finanzen
- Beschreiben der grundlegenden Begriffe: Aktiva, Passiva, Kapital
- Unterscheidung der Begriffe Kapitaleinschätzung, Dividenden und Gewinnbeteiligung
- Erkennen der Möglichkeiten zur Finanzierung des eigenen Unternehmens
- Kalkulation der geschätzten Summe, die für die Unternehmensgründung notwendig ist
- Fähigkeit den besten Weg zur Finanzierung finden
- Entwicklung eines Finanzplans und Kompetenz zur Modifizierung des Plans in Anlehnung an die Rahmenbedingungen

Dauer: 8 Stunden

- **Thema A2 – Festlegung und Planung zur Unternehmensgründung**

Ziel des 2. Moduls ist die Schulung der Unternehmensgründer_innen zur Zielerreichung unter Berücksichtigung von kritischen, das Unternehmen gefährdenden Aspekten, Planung der Umsetzung, und der Entwicklung von Marketing Strategien

Seite | 15

Gesamtdauer: 24 Stunden (8 Stunden für jede Einheit)

A2.1. Entwicklung des eigenen Unternehmens – Visionen, Mission, Werte

Inhalt:

Visionen beinhaltet das Streben einer Organisation von längerfristigen Zielen und sind Richtlinie für das strategische Handeln. Unter Missionen versteht man die beschriebene Erklärung des Kerngeschäfts eines Unternehmens, das sich i.d.R. nicht ändert. Der Unterschied zwischen Vision und Mission ist: Missionen sind der Grund und die Visionen sind der Effekt, der erzielt wird.

Werte werden im Leitbild festgelegt und sind Richtlinie des Handelns aller im Unternehmen arbeitenden Personen

„Ein Leitbild ist eine schriftliche Erklärung einer Organisation über ihr Selbstverständnis und ihre Grundprinzipien. Es formuliert einen Zielzustand (*Realistisches Idealbild*). Nach innen soll ein Leitbild Orientierung geben und somit handlungsleitend und motivierend für die Organisation als Ganzes sowie auf die einzelnen Mitglieder wirken. Nach außen (Öffentlichkeit, Kunden) soll es deutlich machen, wofür eine Organisation steht. Es ist eine Basis für die Corporate Identity einer Organisation. Ein Leitbild beschreibt die Mission und Vision einer Organisation sowie die angestrebte Organisationskultur. Es ist Teil des normativen Managements und bildet den Rahmen für Strategien, Ziele und operatives Handeln. (<https://de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensleitbild>)

Lernergebnisse:

- Beschreibung von Visionen, Werten, Mission und Zweck eines Unternehmens
- Erkennen des Unterschiedes zwischen Visionen und Missionen
- Entwickeln einer Vision eines Unternehmens
- Entwickeln einer Mission eines Unternehmens
- Bestimmen der Werte und des Zwecks eines Unternehmens
- Fähig sein eine Vision oder Mission zu verändern, wenn es notwendig ist

Dauer: 8 Stunden

A2.2. Entwicklung des eigene Unternehmens – SWOT-Analyse und Businessplan

Inhalt:

Die SWOT-Analyse ist ein wichtiger Bestandteil der der Marketingstrategie. Sie dient zur Stärken-Schwächen-Chancen-Risikenanalyse (SWOT=strengths, weekness, opportunities and threats)

Marktanalyse kann geleitet sein durch die STEP-Analyse (sozio-kulturell, technologisch, ökonomisch, politisch), (Pest-Analysis)- sociological, technigological, economic and political change)

Sie kann Grundlage sein für langfristige Pläne eines Unternehmens.

Lernergebnisse:

- Definition einer SWOT-Analyse
- Verstehen, das SWOT-Analysen eines der wichtigsten Instrumente zur Erkennung von Stärken und Schwächen eines geplanten Unternehmens sind.
- Definition von Marktanalyse
- Definition der STEP-Analyse
- Unterscheidung von politischen, ökonomischen, soziokulturellen und technologischen Faktoren)
- Fähigkeit Beispiele zu nennen und Vergleiche anzustellen für jeden einzelnen Faktor
- Benennen der Wichtigkeit jedes Faktors für das eigene Unternehmen

Dauer: 8 Stunden

A2.3. Entwicklung des eigenen Unternehmens – Ressourcen und Möglichkeiten

Inhalt:

Ressourcen können durch interne Analysen definiert werden. Stärken und Schwächen werden so herausgearbeitet und zeigen die grundlegenden Kompetenzen wünschenswerte und notwendige Verbesserungen hinsichtlich des zukünftigen Marktes, in dem das Unternehmen angesiedelt werden soll.

Lernergebnisse:

- Fähigkeit die eigenen Ressourcen zu definieren
- Fähigkeit eine interne Analyse durchzuführen
- Fähigkeit zu verändern und zu modifizieren, wenn nötig
- Möglichkeiten erkennen unter dem Aspekt der Ressourcen, die das Unternehmen hat
- Herausarbeiten der Stärken und Nutzung dieser für spätere Aktivitäten

Dauer: 8 Stunden

- **Thema A3 – IT-Kompetenzen für Gründerinnen**

Die Teilnehmerinnen lernen den PC zu nutzen, Das Betriebssystem Windows, Microsoft Office-Programme und Grundlagen der Internetnutzung

Gesamtdauer: 20 Stunden

A3.1. Einführung Windows und MS- Office

Inhalt:

Microsoft Windows ist ein benutzerfreundliches Betriebssystem. Durch die grafische Benutzeroberfläche und unterschiedliche Icons ist es einfach bedienbar und dadurch leicht zu erlernen.

Microsoft Office ist ein Softwarepaket, das unterschiedliche Programme beinhaltet (Word, Excel, Access, Publisher, Powerpoint und Outlook) Mit jedem Programm können spezielle Aufgaben bearbeitet werden. Die Programme sind untereinander und auch mit dem Macintosh-Betriebssystem kompatibel.

Lernergebnisse:

- Dateien und Ordner verwalten
- Eine Suchmaschine bedienen können
- IT- Grundlagen verstehen
- Betriebssysteme und Softwareprogramme unterscheiden können
- Grundlegende PC-Funktionen beschreiben können

Dauer: 4 Stunden

A3.2. MS Word

Inhalt:

MS-Word ist das meist verwendete Textverarbeitungsprogramm. Es ist einfach zu bedienen und mit ihm ist man in der Lage unterschiedliche Arten von Dokumenten anzufertigen

Lernergebnisse:

- Ein Textverarbeitungsprogramm verstehen
- Schreiben, korrigieren und formatieren von Dokumenten
- Arbeiten mit Tabellen, importieren und exportieren von Dateien



- Ein Dokument mit Hilfe der Rechtschreibprüfung korrigieren
- Speichern, schützen und drucken von Dokumenten

Dauer: 4 Stunden

A3.3. Excel - Teil 1

Inhalt:

MS-Excel ist ein Tabellenkalkulationsprogramm, mit dem auch in komplexen Zusammenhängen gerechnet, kalkuliert und organisiert werden kann. Es ist eingeteilt in Zeilen, Spalten und Zellen.

Lernergebnisse:

- Organisieren, formatieren und rechnen
- Verstehen eines Tabellenkalkulationsprogramms
- Erstellen, korrigieren und formatieren einer Kalkulation
- Arbeiten mit grafischer Umsetzung von Rechenergebnissen (charts)
- Einfache Rechenaufgaben lösen
- Drucken

Dauer: 4 Stunden

A3.4. MS-Excel – Teil 2

Inhalt:

Fortgeschrittene Anwendungen von Excel können sehr unterschiedlich sein.

Mathematische Aufgaben können sehr einfach bis sehr komplex sein. Das Programm kann Ergebnisse auch grafisch darstellen.

Lernergebnisse:

- Organisieren, formatieren, rechnen
- Erstellen, korrigieren und formatieren einer Kalkulation
- Diagramme erstellen
- Komplexe Rechenaufgaben mit Excel lösen

Dauer: 4 Stunden



A3.5. MS Powerpoint

Inhalt:

Mit MS Powerpoint können Vorträge unterstützt werden. Auf „Folien“ werden die Inhalte präsentiert, so dass sie auch visuell zur Verfügung stehen.

Seite | 19

Lernergebnisse:

- Eine Präsentation erstellen
- Unterschiedliche Designs auswählen
- Drucken

Dauer: 4 Stunden

- **Thema A4 – Grundlagen des Marketing**

Marketing ist ein Prozess in dem Unternehmen Werte und Strategien zur Kundengewinnung entwickeln.

Das Modul ist auf die Zielgruppe der Start-Up-Gründerinnen abgestimmt. Das Ziel des Moduls ist, zukünftigen Unternehmerinnen Wissen an die Hand zu geben, wie sie zufriedene Kunden und Kundinnen gewinnen können.

Seite | 20

Gesamtdauer: 15 Stunden

A4.1. Marktrecherche

Inhalt:

Marktrecherche: Identifikation eines speziellen Marktsegments, dessen Größe und anderer wichtiger Eigenschaften. Produktrecherche: Identifikation eines Bedarfs, Bewertung von Waren oder Serviceangeboten. Kundenrecherche: Identifikation von Vorzügen, Motivationen und Kaufverhalten der Kunden.

Die Information für die Marktrecherche wird zusammengestellt durch direkte Beobachtungen von Kunden, Fragebogenaktionen per mail, Telefon- oder persönliche Interviews, Außerdem müssen offizielle Statistiken herangezogen werden.

Nischenmarketing beinhaltet alle Faktoren in einem sehr kleinen aber spezifischen Segment. Nischen existieren nicht, sondern werden erst erarbeitet.

Lernergebnisse.

- Definition von Markt, Wettbewerb, Recherche, Kunden, Kundenbedürfnisse, Nischenmarketing
- Unterscheidung von Kundenbedürfnissen und –wünschen
- Identifikation des Marktes, in dem das eigene Unternehmen angesiedelt werden soll
- Die Größe des Marktes erkennen und die Konkurrenz einschätzen
- Herausarbeiten des Produktes, dass den Bedarf befriedigt
- Erkennen von Marktnischen

Dauer: 3 Stunden

4.2. Konsumverhalten

Inhalt:

Konsumverhalten umfasst alle individuellen Handlungen im Zusammenhang von Kauf und Konsum wirtschaftlicher Güter.

Der Entscheidungsprozess der Konsumenten wird durch 4 Faktoren beeinflusst: Die Konsument_innen identifizieren ihren Bedarf (1), sie sammeln Informationen (2), sie evaluieren ihre Alternativen (3), sie entscheiden zum Schluss (4). Diese Handlungen sind beeinflusst durch psychologische und ökonomische Faktoren sowie durch äußere Umwelteinflüsse wie Kultur, Gruppenverhalten und soziale Werte.

Lernergebnisse:

- Definition von Konsumverhalten und Entscheidungsfindung
- Erkennen der psychologischen, ökonomischen und Umwelt – Faktoren, die die Entscheidungsfindung beeinflussen
- Fähigkeit herauszufinden, welche Faktoren haben einen stärkeren Einfluss und welche haben einen schwächeren Einfluss
- Fähigkeit Beispiele zu nennen für kulturelle, soziale Werte und Gruppenverhalten

Dauer: 3 Stunden

A4.3. Einführung Marketing Mix

Inhalt:

Mit dem Marketing-Mix werden Marketingstrategien oder Marketingpläne in konkrete Aktionen umgesetzt. Die „4Ps“ (product, price, place, promotion) bedeuten übersetzt: Produkt-, Preis-, Vertriebs- und Kommunikationspolitik.

Es bedeutet die Koordination der 4 Ps:

- (1) Identifikation, Auswahl und Entwicklung eines Produktes,
- (2) Entscheidung für den Preis,
- (3) Auswahl der Vertriebswege,
- (4) Entwicklung und Einführung einer Werbestrategie.

Lernergebnisse:

- Definition von Marketing Mix und der „4Ps“
- Unterscheidung von Produkt und Service
- Definition und Festlegung der Werbestrategie
- Fähigkeit der Identifikation, Auswahl und Entwicklung eines Produktes oder Services
- Fähigkeit den Preis festzulegen
- Fähigkeit, den Vertrieb festzulegen

Dauer: 3 Stunden

A4.4. Definition des eigenen Marketing-Mix

Inhalt:

Umsetzung der erlernten Theorie auf die Gründung des eigenen Unternehmens.

Lernergebnisse:

- Identifikation, Auswahl und Überprüfung des speziellen Marktes für das eigene Produkt/Service
- Identifikation, Auswahl, Vertrieb und Entwicklung eines Produktes in Abstimmung der Ressourcen und des Kerngeschäftes
- Fähigkeit, Vertriebswege auszuwählen
- Fähigkeit, eine Werbestrategie zu entwickeln

Dauer: 3 Stunden

A4.5. Promotion und Verkauf

Inhalt:

Verkaufspromotion ist die Stimulierung des Verkaufs durch Wettbewerb, Demonstration, Preisnachlässe, Ausstellungen, Messen, Giveaways, Merchandising und spezielle Angebote.

Promotion-Mix ist eine Mischung verschiedener Methoden, die für ein bestimmtes Produkt ausgewählt werden, um den Verkauf zu befördern. Elemente eines Promotion-Mix können sein: direktes Marketing, direkter persönlicher Verkauf etc.



Lernergebnisse:

- Definition von speziellen Begriffen: Promotion, Verkaufsstrategie, Marketing, Marketing Mix, Promotion-Mix
- Definition und Unterscheidung unterschiedlicher Marketing Aktivitäten
- Unterscheidung von Marketing und Promotion-Mix
- Fähigkeit unterschiedliche Verkaufsanreize zu vergleichen
- Auswahl der Verkaufsanreize für das eigene Produkt
- Evaluation, ob der Verkauf erfolgreich war oder nicht, ggf. Modifizierung der Strategien für zukünftige Aktivitäten

Dauer: 3 Stunden

- **Thema A5 – Schreiben des Business Plans**

Die Teilnehmerinnen lernen die Grundlagen für die Erarbeitung eines Businessplans.

Gesamtdauer: 20 Stunden

A5.1. Kurzbeschreibung und Auftrag

Inhalt:

Eine Kurzbeschreibung des geplanten Unternehmens inklusive eines Businessplans und einem Vorschlag für die Finanzierung. Der Businessplan enthält eine Reihe von Dokumenten, die die operationellen und finanziellen Ziele und Aktivitäten dokumentieren für die nähere Zukunft. (i.d.R. 1-3 Jahre).

Er enthält ein Abbild der geplanten Aktivitäten (Blueprint), die Firmenpolitik und Strategie aufzeigen. Er bezieht sich auf die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.

Die Mission (Auftrag) ist eine formulierte Erklärung zum Kerngeschäft.

Lernergebnisse:

- Definition eines Businessplans und seiner Teilaspekte
- Kombination der Teile des Businessplans in Abgleich mit der Geschäftsidee
- Abgleich der Vision, der Mission und dem Kerngeschäft mit der Kurzbeschreibung

Dauer: 4 Stunden

A5.2. Analyse der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und SWOT-Analyse

Inhalt:

SWOT-Analyse stellt eine Situationsanalyse dar, in der die internen Stärken und Schwächen einer Organisation sowie die externen Chancen und Risiken genau untersucht und in einem Diagramm dargestellt werden. SWOT steht für Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken.

Lernergebnisse:

- Definition von SWOT – Analyse für das eigene Unternehmen
- Festlegung von Stärken und Schwächen, äußere Bedingungen und Gefahren
- Definition der Rahmenbedingungen und sein Einfluss auf die Unternehmen im Marktsegment
- Analyse der Rahmenbedingungen für das eigene Unternehmen

- Fähigkeit Beispiele aufzuzeigen

Dauer: 4 Stunden

A5.3. Gewerblicher Hintergrund, Wettbewerbsanalyse und Marktanalyse

Seite | 25

Inhalt:

Eine Marktanalyse kann durch eine STEP-Analyse durchgeführt werden.

Lernergebnisse:

- Begriffsdefinition: Wettbewerbsanalyse und Marktanalyse
- Evaluation des gewerblichen Hintergrunds
- Definition der STEP-Analyse für das eigene Unternehmen
- Definition und Unterscheidung der einzelnen Faktoren für das Unternehmen
- Herausarbeiten der Wichtigkeit der einzelnen Komponenten für das eigene Unternehmen
- Fähigkeit eine Langzeitplanung zu erstellen.

Dauer: 4 Stunden

A5.4. Marketingplan, Umsetzungsstrategie, Finanzplanung

Inhalt:

Ein Marketingplan ist produktspezifisch, marktspezifisch und beschreibt die Aktivitäten inklusive eines Zeitplans. Der Marketingplan beginnt mit den spezifischen Konsumentenbedürfnissen und der Begründung, wie das Unternehmen, diese Bedürfnisse erfüllen wird. Grundsätzlich enthält er eine Marktanalyse, einen detaillierten Plan der Aktivitäten, des notwendigen Budgets, erwarteten Verkaufszahlen und Strategien.

Die Umsetzungsstrategie dient dazu, herauszuarbeiten, wie eine Organisation Ressourcen zuordnet, um Infrastruktur und Produktion zu fördern. Eine Umsetzungsstrategie betrifft typischerweise die gesamte Unternehmensstrategie der Organisation und ist ausgerichtet auf eine maximale Effektivität bei minimalen Kosten.

Die Finanzplanung ist längerfristig ausgelegt und dient dazu, die Aktivposten zu erhöhen, im Markt zu wachsen und vorhersehbare Probleme zu lösen.

Lernergebnisse:

- Definition von Marketingplan, Umsetzungsplan und -strategie, Finanzplan
- Definition der Aktivitäten, des Budgets, der Vorausschau der Verkaufszahlen und die geplante Finanzierung für das eigene Unternehmen
- Unterscheidung von Einzelteilen des Marketingplans und die Fähigkeit, ihn für das eigene Unternehmen zu entwickeln
- Unterscheidung von Teilen des Umsetzungsplans und die Fähigkeit ihn für das eigene Unternehmen zu entwickeln
- Das selbe für den Finanzplan
- Abstimmung innerhalb der drei Pläne
- Evaluierung von Trends und Gelegenheiten
- Fähigkeit, Probleme zu lösen, die sich bei der Erarbeitung des Business Plans ergeben haben

Dauer: 4 Stunden

A5.5. Management Summary (Abstract)

Inhalt:

Das Management Summary dient dazu t das gesamte Vorhabenkomprimier darzustellen.

Lernergebnisse:

- Definition von Management und Beschreibung der Management Aktivitäten – wie Organisation, Planung, Kontrolle
- Definition der Zielsetzung für das eigene Unternehmen

Dauer: 4 Stunden

Modul B, Soziale Kompetenzen

Bildungsmodule, die für Modul B "Soziale Kompetenzen" eingesetzt werden gliedern sich in fünf Teile: Seite | 27

• Thema B1 – Motivation

Motivation ist die Grundlage und eine psychologische Funktion, die Menschen dazu befähigt, zielgerichtet zu handeln und absichtsgeleitete Handlungsweisen kontrolliert und stützt. Sie kann als eine treibende Kraft betrachtet werden, die eine Handlung zu einer gewünschten Absicht verstärkt.

Gesamtdauer: 8 Stunden

B1.1. Selbstmotivation

Inhalt:

Selbstmotivation ist eine Schlüsselkompetenz und etwas, über das jeder Mensch, der sich für seine persönliche Entwicklung interessiert, sorgfältig nachdenken sollte. Motivation befähigt uns, Ziele zu erreichen, sich erfüllt zu fühlen und die persönliche Lebensqualität zu verbessern. Selbstmotivierte Menschen sind in der Regel besser organisiert, haben ausgeprägtere Zeit-Management-Fähigkeiten und verfügen über mehr Selbstwertgefühl und Selbstvertrauen.

Es gibt eine starke Korrelation zwischen der Selbstmotivation, persönliche Ziele und Leistungserreichung. Um richtig motiviert zu sein, ist es notwendig, sich Zeit zu nehmen, um sich seiner Absichten und was man in seinem Leben erreichen möchte bewusst zu werden.

Lernergebnisse:

- Begriffe wie Motivation, Selbstmotivation, persönliche Absichten und Leistungserreichung definieren können
- Die Begriffe Motivation und Selbstmotivation unterscheiden können
- --Persönliche Motivatoren erkennen können

Dauer: 2 Stunden

B1.2. Das Setzen persönlicher Ziele

Inhalt:

Persönliche Entwicklung ist ein lebenslanger Prozess. Es ist ein Weg, auf dem Sachkenntnisse und Qualitäten bewertet, Lebensziele gesteckt und Absichten geordnet werden, um das persönliche Potenzial zu erfassen und zu maximieren.

Seite | 28

Lernergebnisse:

- Ziele für die persönliche Entwicklung definieren können
- Die eigenen Erwartungen beschreiben können

Dauer: 2 Stunden

Thema B1.3. Motivationstechniken und die Entwicklung (lebenslanger) Motivation im Alltag

Inhalt:

Intrinsische Motivation steht für das Lernen und Arbeiten aus eigenem, innerem Antrieb. Die Handlung, die aus dieser Motivation entsteht, dient der persönlichen Befriedigung. Sie wird als interessant, spannend oder herausfordernd beschrieben. Faktoren wie Geld oder Bewunderung (von außen) spielen dabei keine auslösende Rolle.

Extrinsische Motivation besteht aus Lern- und Arbeitsanreizen, die mit positiven Folgen versehen sind oder negative Folgen vermeiden helfen. Die Folgen der Handlung sind dabei wichtiger als der Handlungsvollzug selbst. Der Anreiz kann in materieller Art wie Geld oder in Form von sozialer Anerkennung durch das persönliche Umfeld gegeben werden

Lernergebnisse:

- Wissen, dass die Motivation veränderbar ist
- Den Unterschied zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation kennen
- Wissen, dass es unterschiedliche Belohnungssysteme gibt

Dauer: 4 Stunden

• Thema B2 – Selbstbewusstsein und Selbstachtung

Selbstbewusstsein ist ein Begriff, der in mehreren Fachdisziplinen verwendet wird. Insbesondere in der Soziologie und Psychologie spielt er eine bedeutende Rolle.

Unter Selbstbewusstsein wird zum einen das aktive, durch innere Denkvorgänge herbeigeführte Erkennen der eigenen Persönlichkeit verstanden. Die Frage: „Wer oder was bin ich?“ kann als Ergebnis dieses Denkvorgangs beantwortet werden.

Auch Attribuierung durch andere Menschen, führt zum Erkennen und Definieren der eigenen Person bzw. Persönlichkeit, dem Selbstkonzept.

Zum anderen beschreibt „Selbstbewusstsein“ etwas, was im Englischen „self-confidence“ oder „self-assurance“ heißt. Ein in diesem Sinne selbstbewusster Mensch verspürt Vertrauen, Zuversicht, Gewissheit, Sicherheit in so starkem Maße, dass er seiner Zukunft relativ optimistisch, angstfrei, sorglos und unbekümmert entgegengeht.

Gesamtdauer: 12 Stunden

B2.1. Selbstvertrauen

Inhalt:

Unter dem Selbstwertgefühl versteht man die Bewertung, die man von sich selbst hat. Das kann sich auf die Persönlichkeit und die Fähigkeiten des Individuums, die Erinnerungen an die Vergangenheit und das Selbstempfinden beziehen.

Das Selbstwertgefühl resultiert aus dem Vergleich der vermeintlichen subjektiven Fähigkeiten mit den Anforderungen, mit denen sich die Person konfrontiert sieht. Ein hohes Selbstvertrauen gegenüber Anforderungen zeigt sich, wenn vorausschauend eingeschätzt wird, dass diese Situation gut gemeistert werden kann.

Der Grad des Selbstvertrauens hängt meist von der unterschiedlichen Befähigung für bestimmte Tätigkeiten ab und ist zeitlichen Änderungen (etwa durch Emotionen oder Müdigkeit) unterworfen.

Menschen können situativ oder ständig ein inadäquates Selbstvertrauen haben, indem sie ihre Leistungsmöglichkeiten über- oder unterschätzen.

Die Basis für einen sicheren Umgang mit sich und der Umwelt hängt eng mit dem Selbstvertrauen und dem Selbstwertgefühl zusammen. Die Selbstsicherheit bildet sich im Laufe der kindlichen Entwicklung aus durch:

1. das Erhalten von Wertschätzung und Anerkennung,
2. die Identifikation mit wichtigen Bezugspersonen, die selbst die nötige Selbstsicherheit haben und auf das Kind positiv reagieren,
3. eine Balance zwischen erlebter Freiheit und der Verbundenheit zu Bezugspersonen.

Lernergebnisse:

- Was ist das Selbstvertrauen?
- Wie entsteht Selbstvertrauen?

Dauer: 2 Stunden

B2.2. Kritik und kritisches Denken

Inhalt:

Kritisches Denken kann als die Fähigkeit beschrieben werden, reflektierend und unabhängig denken, Informationen hinterfragen und auf absichtliche oder unabsichtliche Manipulationen und Verfälschungen untersuchen zu können.

Kritisches Denken heißt in Kürze: selbstgesteuertes, selbstdiszipliniertes, selbstüberwachtes und selbstkorrigierendes Denken. Es setzt die Bejahung und Beherrschung von Qualitätskriterien voraus.

Wer über ein gut ausgebildetes kritisches Denken verfügt

- stellt vitale Fragen zur Diskussion und formuliert sie klar,
- sammelt und sichtet relevante Information und interpretiert sie,
- kommt zu durchdachten Schlussfolgerungen/Lösungen und misst diese an objektiven Kriterien und Normen,
- tritt abweichenden Denkweisen mit offenem Geist gegenüber und behandelt/beurteilt deren Annahmen, Folgen und Konsequenzen sachgerecht,
- kommuniziert gut, um Lösungen für komplexe Probleme zu ermöglichen.

B2.2.1. Formen von Demütigung

B2.2.2 Umgang mit Kritik

B2.2.3 Konstruktive Kritik

B2.2.4 Komplimente

Lernergebnisse:

- Mit Kritik positiv umgehen können
- Konstruktive Kritik akzeptieren können
- Kritik positiv zu nutzen können
- Sich mit Kritik auf positive Weise auseinandersetzen können
- Freunden, Kollegen zum richtigen Gelegenheit/Zeitpunkt Komplimente machen können

Dauer: 4 Stunden

B2.3. Problemlösung

Inhalt:

Konflikte sind integraler Bestandteil jeglichen Zusammenlebens. Untersuchungen über das Verhalten von Menschen in Konfliktsituationen haben gezeigt, dass die Mehrheit der Versuchspersonen dazu neigt, den eigenen Vorteil durch immer intensiveren Einsatz oder striktes Beharren auf der eigenen Position wahrzunehmen und dies selbst dort, wo sich Misserfolge abzuzeichnen beginnen.

Auch in Gruppen treten Konflikte auf. Sie entstehen dann, wenn die betroffenen Parteien voneinander abhängig sind und eine oder beide Parteien zum gleichen Zeitpunkt Handlungen beabsichtigen oder durchführen, die zur Folge haben (könnten), dass sich die andere Partei behindert, blockiert, bedroht oder verletzt fühlt. Die Bedingungen, die zum Konflikt führen können z.B. Werte, Visionen, Ziele, Einstellungen, Motive, Wahrnehmungen oder Verhaltensweisen sein. Solange ein Konflikt existiert, hält er die Gruppe davon ab, Ziele geschlossen anzustreben, Aufgaben koordiniert abzuwickeln und Beziehungen vertrauensvoll zu gestalten.

Problemlösen besteht aus drei Schritten:

1. Erregung kontrollieren: Der andere kann kritisiert werden, es ist ihm aber als Person Respekt und Achtung zuzusichern.

2. Vertrauen herstellen: Offenbare Dich selbst, zeige Deine Gefühle und schone somit den anderen.
3. offene Kommunikation unter Beachtung von:

Situation

Ist der Ort günstig? Steht genügend Zeit zur Verfügung? Will ich mir die Zeit nehmen? Soll eine dritte Partei hinzugezogen werden? Seite | 32

Wahrnehmung

Keine diffusen Vermutungen äußern, sondern beobachtbare Ereignisse und nachprüfbare Fakten in die Argumentation einbauen.

Gefühle

Eigene Gefühle ansprechen.

Einstellungen

Vorteile eines kooperativen, Nachteile eines konkurrierenden Konfliktaustrags besprechen, an die Selbstachtung der anderen Partei appellieren.

Problem lösen

Ist das Problem verständlich und klar definiert oder gibt es mehrere Problemdefinitionen?
Werden sowohl die sachlichen als auch die persönlichen Aspekte des Problems berücksichtigt?
Haben sich die Parteien die Zeit genommen, alle notwendigen Informationen zu sammeln und auszutauschen?

Der Konflikt ist erst dann bereinigt, wenn alle betroffenen Personen sagen können, dass sie mit der getroffenen Vereinbarung leben und arbeiten können und keinen Konflikt mehr empfinden.

Lernergebnisse:

- Die Art des Problems identifizieren und das Problem selbst definieren können,
- Das Problem prüfen und strukturieren können,
- Nach Lösungsmöglichkeiten suchen und bewerten können,
- Verschiedene Handlungsmöglichkeiten analysieren und die besten Lösung für die Umsetzung auswählen können
- Feedback geben/erhalten können

Dauer: 4 Stunden

B2.4. Verhandlung/Verhandlungsführern

Inhalt:

Eine Verhandlung findet immer dann statt, wenn sich zwei oder mehrere Parteien begegnen und versuchen, Konflikte durch eine Einigung beizulegen. Bei Kompromissbereitschaft der Parteien in einer Verhandlung orientiert sich das Ziel des Verhandlungsprozesses an der Erreichung einer Übereinkunft. Das Ergebnis des Verhandlungsprozesses ist die konkrete Aufteilung des Wertes über welchen verhandelt wird.

Seite | 33

Die grundlegenden Verhandlungsinterventionen und Phasen der Verhandlungsführung sind:

- Vorbereitung,
- Interessensbekundung,
- Güterabwägung,
- Gewichtung,
- Kompromissfindung,
- Vertragsabschluss,
- Nachbereitung.

Lernergebnisse:

- Argumente für die Diskussion vorbereiten können
- zu einem spezifischen Thema sprechen können
- --Argumente klären können
- Argumente beschreiben und definieren können
- den gemeinsamen Zielen und Vorgaben zustimmen können
- Getroffene Absprachen einhalten und durchführen zu können

Dauer: 2 Stunden

• Thema B3 – Soziale und interpersonale Kompetenzen

Soziale Kompetenz ist die Gesamtheit individueller Einstellungen und Fähigkeiten, die im Sinne der Kooperation nützlich sind, eigene Handlungsziele mit den Einstellungen und Werten einer Gruppe zu verknüpfen und so auch beim Verhalten und der Einstellungen dieser Gruppe mitzuwirken.

Soziale Kompetenz umfasst eine Vielzahl von Fertigkeiten, die für die soziale Interaktion nützlich bzw. notwendig sind. Ein Teilaspekt der sozialen Kompetenz ist die sogenannte soziale Intelligenz als „Fähigkeit, andere zu verstehen sowie sich ihnen gegenüber situationsangemessen zu verhalten“.

Die interpersonale Fähigkeit umfasst Kommunikation oder Kommunikationsprozesse. Interpersonale Fähigkeit wird häufig in Bezug auf ihre Funktion in zwischenmenschlichen Beziehungen thematisiert. Dabei stehen nicht nur der Kommunikationsprozess und dessen Bedingungen im Zentrum der Aufmerksamkeit, sondern auch deren Resultate: Es wird thematisiert, wie Menschen sich durch ihre Kommunikation zueinander in Beziehung setzen.

Soziale Kompetenzen,

- fördern zwischenmenschliche Beziehungen,
- stärken die gegenseitige Achtung und den Respekt,
- tragen zu gewaltfreien und konstruktiven Lösung von Konflikten bei,
- führen zu mehr persönlicher Zufriedenheit und Ausgeglichenheit,
- machen flexibel und bieten damit Sicherheit im Alltag, in neuen Situationen und Begegnungen,
- bilden die Grundlage für eine gute Zusammenarbeit und Teamarbeit,
- verbessern die betriebliche Kommunikationsstruktur,
- erweitern Lösungsstrategien bei Konflikten,
- führen zu mehr Zufriedenheit am Arbeitsplatz,
- stärken die Leistungsfähigkeit des Einzelnen und des Unternehmens,
- sind Voraussetzung im Service- und Dienstleistungsbereich (Kundenorientierung),

Gesamtdauer: 12 Stunden

B3.1. Einleitung

Inhalt:

Zwischenmenschliche Kommunikation geschieht nicht nur in gesprochener oder geschriebener Sprache, sondern auch nonverbal, durch Mimik und Gestik, durch Tonfall und Rhythmus, durch Nähe und Berührung oder Distanz. Neben der Mimik und Gestik ist auch die Körperhaltung stark wirksam (auf den Anderen und auf sich selbst).

Lernergebnisse:

- Eigene Gefühle und Gefühle anderer anerkennen können
- Starke Gefühle (positiv und negativ) regulieren können

Dauer: 1 Stunde

B3.2. Kommunikation

Inhalt:

Kommunikation ist der Austausch oder die Übertragung von Informationen. „Information“ ist in diesem Zusammenhang eine zusammenfassende Bezeichnung für Wissen, Erkenntnis oder Erfahrung. Mit „Austausch“ ist ein gegenseitiges Geben und Nehmen gemeint; „Übertragung“ ist die Beschreibung dafür, dass dabei Distanzen überwunden werden können, oder es ist eine Vorstellung gemeint, dass Gedanken, Vorstellungen, Meinungen und anderes ein Individuum „verlassen“ und in ein anderes „hineingelangen“.

Kommunikation ist alltäglich und verläuft scheinbar selbstverständlich, sodass sie nicht weiter problematisch erscheint. Erst bei Missverständnissen und Misserfolgen, die mit Kommunikation in Zusammenhang gebracht werden können, wird Kommunikation problematisiert.

Die verschiedenen Kategorien der Kommunikation sind:

- verbale Kommunikation: persönlich, Telefon, Radio oder Fernsehen und andere Medien
- Nonverbale Kommunikation: Körpersprache, Gesten, wie wir uns anziehen oder unser Geruch
- Schriftliche Kommunikation: Briefe, E-Mails, Bücher, Zeitschriften, das Internet oder über andere Medien
- Vergegenwärtigung: Graphen, Karten, Karten, Firmenzeichen können Nachrichten/Informationen mitteilen



Lernergebnisse:

- zusammenzuarbeiten, verhandeln und Konflikte gewaltlos lösen können
- kommunizieren und effektiv in Gruppen arbeiten können
- auf bestimmte Themen oder Themen für Diskussionen hinweisen können
- Hilfe erbitten und Hilfe - wenn notwendig - anbieten können
- ethische und soziale Verantwortung zeigen können
- Kommunikationskompetenzen entwickeln können

Dauer: 3 Stunden

B3.3. Hören

Inhalt:

Hören ist die Fähigkeit, Nachrichten im Kommunikationsprozess genau zu erhalten und zu interpretieren. Ein wichtiger Aspekt gelingender Kommunikation stellt die Fähigkeit des Zuhörenkönnens dar. Hören und Zuhören sind die Basiskompetenzen für eine gute, gelingende Kommunikation.

B3.3.1. Effektives Hören

B3.3.2 Aktives Zuhören

Unter aktivem Zuhören wird in der interpersonellen Kommunikation die gefühlsbetonte (affektive) Reaktion eines Gesprächspartners auf die Botschaft eines Sprechers verstanden. Aktives Zuhören schließt die emotionale Ebene, nonverbale Äußerungen und gegenseitiges prinzipielles Wohlwollen ein und ist eine Grundvoraussetzung für einen verständnisvollen Dialog.

Lernergebnisse:

- (zu-)hören und klar kommunizieren können
- die Perspektiven der anderen einnehmen und empathisch sein können

Dauer: 3 Stunden

B3.4. Fragen und Feedback

Inhalt:

Fragen haben in unserer Kommunikation eine große Bedeutung. Ohne Fragen versiegt früher oder später fast jedes Gespräch. Fragen dienen dazu, Interesse zu signalisieren oder um neue Informationen zu erhalten.

Vorteilhaft für den Gesprächsfluss und das gegenseitige Verständnis ist das "Nachfragen". Kurze Gegen- oder Verständnisfragen helfen Missverständnisse zu vermeiden und sorgen dafür, dass der Gesprächspartner/ die Gesprächspartnerin sich sicher sein kann, dass seinen Ausführungen aufmerksam gefolgt wird.

Eindeutig gestellte Fragen lassen den Gesprächspartner/ die Gesprächspartnerin nicht im Unklaren über ihren Sinn und Zweck. Der/ die Fragende räumt seinem Gegenüber zudem genügend Zeit für die Antwort ein. Die Art und Weise wie man fragt, hat direkten Einfluss auf den Verlauf eines Gesprächs.

Lernergebnisse:

- Ohne Zögern Fragen stellen können
- Ohne Zögern Fragen beantworten können
- Auf andere zugehen und positive Beziehungen aufbauen können
- Negativem Gruppendruck widerstehen können

Dauer: 3 Stunden

B3.5. Nonverbale Kommunikation und Körpersprache

Zwischenmenschliche Kommunikation bezieht sich nicht nur auf die explizite Bedeutung von Wörtern, die Information oder die Nachricht, die übermittelt wird, sondern schließt auch implizite Botschaften, die durch nonverbale Verhaltensweisen zum Ausdruck kommen, ein.

Nonverbale Kommunikation ist die älteste Form zwischenmenschlicher Verständigung und ist der Teil menschlicher Kommunikation, der sich durch Gestik, Mimik und andere optische Zeichen ausdrückt.

Im Kontakt mit anderen kommunizieren wir auf zwei Ebenen: verbal und nonverbal, direkt und indirekt. Gesichtsausdruck und Körpersprache passen zum Inhalt der Aussage oder verraten etwas ganz anderes.

Kanäle nonverbaler Kommunikation sind:

- Blickverhalten
- Gesichtsausdruck (Mimik)
- Körperhaltung und Körperbewegung (Gestik),
- Berührung (Taktilität),
- räumliche Distanz (interpersonaler Raum) sowie
- stimmliche Merkmale (Tonfall, Sprechgeschwindigkeit, Betonungen, Pausen etc.).

Lernergebnisse:

- Nonverbale Kommunikation in allgemeinen Begriffen beschreiben können
- Nonverbale Kommunikation erkennen können
- Mimik, Ton und die Tonhöhe der Stimme, Gesten „lesen“, d.h. die Bedeutung von nicht-gesprochene Wörter erkennen können
- Ton und die Tonhöhe der Stimme der Situation angemessen einsetzen können

Dauer: 2 Stunden

• Thema B4 – Teamarbeit

Teamarbeit beschreibt die Arbeit an einem Projekt als Team bestehend aus mehreren Menschen.

Wichtig für die Teamarbeit ist die Teamfähigkeit der Mitglieder, es kommt aber genauso auf die sinnvolle Verteilung von Kompetenzen an. Sind in einem Team alle erforderlichen Kompetenzen gut verteilt und die menschlichen Einflüsse auf das Team stimmen ebenfalls, dann gelingt die Teamarbeit.

Gesamtdauer: 8 Stunden

B4.1. Effektive Teamarbeit und Teamrollen

Inhalt:

Effektivität ist ein Maß für Wirksamkeit, das das Verhältnis von erreichtem Ziel zu definiertem Ziel beschreibt. Es gibt Aufschluss darüber, wie nahe ein erzielt Ergebnis dem angestrebten Ergebnis gekommen ist. Dies ist im Unterschied zur Effizienz (als Maß für Wirtschaftlichkeit) unabhängig vom Aufwand. Einzig das Ausmaß und die Qualität, inwieweit das definierte Ziel erreicht wird, stellen die Kriterien für das Vorhandensein von Effektivität dar.

Effektiv arbeiten bedeutet, so zu arbeiten, dass ein angestrebtes Ergebnis erreicht wird. Effizient arbeiten bedeutet, so zu arbeiten, dass erzielt Ergebnis und eingesetzte Mittel in einem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis stehen und der Nutzen dabei größer ist als die Kosten (ökonomisches Prinzip).

Lernergebnisse:

- Gesunde und fruchtbare Beziehungen mit verschiedenen Personen und Gruppen schaffen und aufrechterhalten können
- Kommunizieren und effektiv in Gruppen arbeiten können
- Hilfe suchen bzw. Hilfe geben können

Dauer: 4 Stunden

B4.2. Entscheidungsfindung

Inhalt:

Die Entscheidungsfindung ist der Vorgang, zwischen verschiedenen Möglichkeiten eine Option zu wählen und entsprechend zu handeln. Eine Entscheidung kann spontan bzw. emotional, zufällig oder

rational erfolgen. Eine rational begründete Entscheidung richtet sich nach bereits vorgängig abgesteckten Zielen oder vorhandenen Wertmaßstäben.

Für wichtige Entscheidungen zieht der Mensch rationale (verstandesmäßige) Informationen hinzu, deren objektive oder vermutete Bedeutung er gedanklich vergleichen kann.

Entscheidungen vollziehen sich in mehreren Schritten:

- Bemerkung eines Entscheidungsbedarfs,
- Finden eines Zieles bzw. von Zielen (in Gruppen; Vereinbaren auf Ziele) einer Alternative zum Jetzt-Zustand,
- Analyse des Entscheidungsumfeldes, der Ursachen und Bedingungen,
- Finden von Wegen, Schritten, Handlungsoptionen, Vereinbarungen,
- Beurteilung der möglichen Konsequenzen jeder Alternative,
- Entscheiden und Umsetzen einer Alternative,
- Beobachten des weiteren Verlaufs.

Lernergebnisse:

- Konstruktive und respektvolle Entscheidungen - unter Berücksichtigung ethischer Standards, Sicherheitsbedenken und sozialer Normen - treffen und eine realistische Einschätzung der Folgen machen können

Dauer: 2 Stunden

B4.3. Verhandlung/ Vermittlung

Inhalt:

Missverständnis stellen eine häufige Ursache dar, warum Verhandlungen scheitern. Dieser Abbruch kann in verschiedenen Sichtweisen und Einstellungen, unterschiedlichen kulturellen Hintergründen sowie vielen anderen Faktoren begründet sein.

Intuition und Wahrnehmungsfähigkeit sind wichtige Voraussetzungen bei Verhandlungsabläufen. Deshalb gilt es, die Kunst des Zuhörens, die Kunst des Beobachtens und die Kunst des Fragens zu entwickeln. Bei Verhandlungen soll die Gefühlssphäre des Gegenübers nicht verletzt werden.

Verhandlungen sind erfolgreich, wenn sie beiden Seiten Nutzen bringen. Beide Seiten sollten gewinnen. Beide Seiten sollten auch verlieren. Das Geben und Nehmen ist bei Verhandlungen ein Dauerprozess. Dazu benötigt es immer viel Geduld, Dynamik sowie Einfühlungsvermögen.





Lernergebnisse:

- Stärken und Schwächen erkennen können
- Anderen und sich selbst und schätzen und Unterschiede respektieren können
- Probleme korrekt identifizieren können

Dauer: 2 Stunden

• Thema B5 – Lebenslanges Lernen

Lebenslanges Lernen ist die kontinuierliche Aneignung von Wissen und Fähigkeiten im Laufe des Lebens. Es ergibt sich bei der Vorbereitung und als Reaktion auf die verschiedenen Rollen, Situationen und Umgebungen, mit denen ein Mensch im Laufe seines Lebens konfrontiert wird. Lebenslanges Lernen setzt wesentlich auf die Selbst- und Informationskompetenz des/der Einzelnen.

Gesamtdauer: 8 Stunden

B5.1. Informelles Lernen

Inhalt:

Informelles Lernen ist eine Lernart, bei der sich ein Lernergebnis einstellt, ohne dass dies von vornherein bewusst angestrebt wird. Charakteristisch für informelles Lernen ist, dass es in der Arbeits- und Lebenswelt handlungsbasiert erfolgt, dabei aber nicht institutionell organisiert ist. Informelles Lernen geschieht häufig unbewusst, spontan, unsystematisch, beiläufig und absichtslos im Rahmen von Handlungs- oder Arbeitserfordernissen. Die gefundene Problemlösung bzw. Situationsbewältigung stellt das Lernergebnis dar.

Informelle (Aus)Bildung bezeichnet ein Lernen in Lebenszusammenhängen, das vor allem als ein Lernen außerhalb des formalen Bildungswesens angesehen wird.

Formen informellen Lernens

- Freilernen oder Heimschulen (Familien, die ihre Kinder auf eigene Kosten zu Hause unterrichten)
- Autodidaktisches Lernen
- Jugendarbeit

Indem die informelles Lernen in unmittelbaren Lebens- und Erfahrungssituationen vor sich geht, umfasst es den gesamten Tagesablauf jedes einzelnen Menschen. Es gibt aber natürlich auch hier Einrichtungen, in denen die Bildungs- und Lerneffekte größer sind als in alltäglichen Situationen:

- In (kommerziellen) Lern- und Erlebniswelten (wie zum Beispiel Freizeitparks)
- Fachmessen, Kongresse etc.
- Computergestützte Selbstlernprogramme und Computerspiele
- Learning by doing' (z.B. beim Möbelaufbau)
- Hobbys und Freizeitaktivitäten
- Engagement in Vereinen
- Kultureinrichtungen wie Museen oder Theater



Lernergebnisse:

- Die Bedeutung der Arbeit im Leben erkennen
- Die Bedeutung des lebenslangen Lernens erkennen
- Lernwege und -formen, die zu einem passen, erkennen

Dauer: 4 Stunden

B5.2. Persönliche Entwicklung

Inhalt:

Einbeziehung der folgenden Fähigkeiten ist entscheidend:

- Die Bereitschaft und Fähigkeit, soziale Beziehungen zu leben und verantwortungsbewusst zu gestalten;
- Die Bereitschaft und Fähigkeit, das eigene Leben, den Umgang mit der eigenen Person und den individuellen Emotionen, zu gestalten
- Die Fähigkeit und emotionale Offenheit, konstruktive Lösungen zu finden
- Die Fähigkeit, sich auf geänderte Anforderungen und Gegebenheiten einer Umwelt einzustellen

Lernergebnisse:

Wenn es um die persönliche Entwicklung des Einzelnen geht, sollten folgende soziale Kompetenzen einbezogen werden:

- Interkulturelle Kompetenz: Fähigkeit, mit Individuen und Gruppen anderer Kulturen erfolgreich und angemessen zu interagieren,
- Analysefähigkeit / Beurteilungsvermögen: Fähigkeit, Zusammenhänge zu erfassen und zu ordnen und das Wesentliche herauszustellen,
- Kognitiven Kompetenz: Fähigkeit, sein Umfeld gedanklich zu erfassen und zu verstehen
- Konflikt- und Kritikfähigkeit: Das Vermögen, mit auftretenden Konflikten konstruktiv umzugehen und sie ggfs. zu lösen, sowie auf Kritik angemessen zu reagieren, sie sachlich zu bewerten und ggfs. anzunehmen.
- Kommunikationsfähigkeit: Fähigkeit, Kontakte zu knüpfen, Gespräche anzustoßen, engagiertes aufmerksames Zuhören und schwierige Gesprächssituationen meistern.
- Verhandlungsgeschick: Fähigkeit, eigene Interessen definieren und artikulieren zu können und die Bereitschaft zu Kompromissen

Dauer: 6 Stunden



Lifelong
Learning
Programme



Referenzen

- <http://www.skillsyouneed.com/ps/self-motivation.html> (gespeichert am 25.11.2014)
- EC (2007). Key competences for lifelong learning – European Reference Framework
- European Commission Communication “Fostering entrepreneurial mindsets through education and learning”, COM (2006) 33 final.
- <http://www.businessdictionary.com> (gespeichert am 16.12.2014)
- Recommendation of the European Parliament and of the Council of 18 December for lifelong learning (2006/962/EC)



CTD Projektpartner_innen



CDI Univerzum, Slowenien Projektkoordination



FCZB FrauenComputerZentrumBerlin e.V., Deutschland



University College of Economics, Entrepreneurship and Management Nikola Šubić Zrinski

UCEEM-NSZ University College of Economics,

Entrepreneurship and Management »Nikola Subic Zrinski«, Kroatien



Center Spirala Centre of Selfmobility Development, Slowenien



Zavod za širšo družbeno sprejemljivost in sprejetost

MIT

MIT Institution for a wider social acceptability and

acceptance, Slowenien



ŽISPB Human Resources Development and Monitoring Bureau, Litauen



Lifelong Learning Programme

