

Чекор 1: Евалуација на вашето предзнаење





Обука - Игра за микро бизнис

Датум: 19.02 и 20.02.2024

Место: Предавална 1, Економски факултет-УГД, Штип


Време: 09:00-15:00 часот


Обучувачи: Проф. д-р Марија Гогова Самоников

Асс. м-р Мила Митрева

Агенда

Работилница за финансиска писменост

 19.02.2024

 09:00-15:00

 Предавална 1, Економски факултет УГД

09:00-09:30 Запознавање на учесници

-“Ice-break game”
-Проверка на знаење

09:30-10:00 Запознавање со проектот

-Правила на работа
-Методологија
-Очекувања и грижи

10:00-10:15 Пауза

10:15-12:00 Запознавање со играта

-Поделба во групи
-Поделба на задолженија
-Рунда 0

12:00-12:30 Пауза

12:30-13:45 Игра-Рунда 1


-“Energizer”
Период 1
-Период 2


13:45-14:00 Пауза

14:00-15:00 Резултати и научени лекции од Рунда 1

-планирање/предвидување
-познавање на потрошувачите
-менаџирање на добавувачите

Работилница за финансиска писменост

 20.02.2024

 09:00-15:00

 Предавална 1, Економски факултет УГД

09:00-09:20 “Energizer” и резиме

09:20-11:00 Игра-Рунда 2

-Период 1
-Период 2

11:00-11:15 Пауза

11:15-12:00 Резултати и научени лекции од Рунда 2

-Продукт/ценовна стратегија
-Персонал
-Технологија

12:00-12:30 Пауза

12:30-13:45 Игра-Рунда 3

-Период 1
-Период 2

13:45-14:00 Резултати и научени лекции од Рунда 3

-Конкуренција
-Начин на финансирање

14:00-15:00 Резиме и затварање на настанот

-резиме
-прогласување победници
-доделување сертификати
-затварање на настанот

Цели на обуката

- Да разбереме што значи претприемачки да се размислува и да се делува, и тоа да го примениме во текот на целата симулација.
- Да се запознаеме со предизвиците и можностите на микро претпријатијата и како да реагираме на нив.
- Да ги разбереме основните сметководствени и контролни принципи и да примениме едноставни финансиски алатки во текот на симулацијата.
- Да стекнеме подлабоко разбирање на клиентите и основно знаење по маркетинг.
- Да ја сфатиме пазарната динамика и конкурентноста.
- Да ја разбереме врската помеѓу институциите за микрофинансирање и клиентите и да ги увидиме импликациите.

Информации за играта

-Играта за микро бизнис се базира на симулација

-Симулацијата претставува поедноставен опис на бизнис кој вклучува производство и малопродажба

-Продавницата се наоѓа во земја со измислено име-Чулија, во која се користи валута со исто име-чулии

Пристапот наречен „направи-рефлексија-примени“

Овој пристап се нарекува и "циклус на учење" и се состои од следниве чекори:

- 1. Направи:** Првиот чекор е директно искуство со новите знаења или вештини. Ова може да биде примена на техниките што сте ги научиле или учествување во некоја активност поврзана со новите знаења.
- 2. Рефлексија:** Следејќи го искуството, следи фаза на рефлексија. Овде го размислувате наученото, ги анализирате резултатите и ги разгледувате дејствата што ги превземавте.
- 3. Примени (акција):** На крајот, применете го наученото во пракса. Ова може да вклучува корегирање на вашите методи или дејства, вршење на промени.



Вашата продавница за сокови...

- Сопственик сте на мала продавница во која Вие и Вашите вработени продавате сокови. Купувате портокали, ги цедите и потоа сокот го продавате во оваа продавница.
- Во оваа игра/симулација ќе управувате со продавницата и со сите поврзани фактори и ќе се справувате со предизвиците и можностите.
- Целта на симулацијата е успешно да управувате со Вашата продавница.

Преку оваа игра главните цели се:

- осознавање на начините на водење бизнис;
- учење на основните концепти при водење на бизнис;
- донесување одлуки;
- преземање мерки при справување со непланирани ситуации;
- тимска работа;

Вашата продавница за сокови

Симулацијата се состои од 3 различни рунди, од кои секоја е поделена во 2 периоди.

Различни рунди имаат различни теми:

1. Рунда 1: Унапредување на **финансиското знаење и водење бизнис**;
2. Рунда 2: Познавање на **нови бизнис можности и воведување производи**;
3. Рунда 3: Проширување на вашиот пазар со потребните **инвестиции**;

Критериуми за победа

Критериумите за победа ќе се пресметуваат на следниот начин:

Пари + Инвестиции – Заеми = нето капитал



Очекувања/Грижи

-Кои се вашите очекувања од оваа обука/работилница?

-Како мислите дека оваа работилница ќе ви помогне?

-Дали сметате дека ќе добиете нови знаења?

-Кои се вашите грижи?

-Дали сметате дека има негативни страни, ако да, кои се тие?

Чекор 2: Евалуација на вашето знаење после спроведувањето на работилницата

