



## Modul I04: *Metoda peer learning* w firmie uczniowskiej

**Wydawca:** Instytut Kształcenia Ekonomicznego  
przy Uniwersytecie Carl von Ossietzky w Oldenburgu

Opracowano przez: Izabela Bieda, Instytut Kształcenia Ekonomicznego

© 2017 Instytut Kształcenia Ekonomicznego gGmbH  
Kontakt: Bismarckstraße 31, 26122 Oldenburg, [www.ioeb.de](http://www.ioeb.de)

Tekst, jak i jego fragmenty są chronione prawami autorskimi.

Każde użycie w przypadkach innych niż przewidziano w ustawie tylko za pisemną zgodą wydawcy.

Uwaga dot. § 52a prawa autorskiego: zarówno dzieło, jak i jego części nie mogą być bez zgody wydawcy ani skanowane ani publikowane w Internecie. Obowiązuje to również we wewnątrznych stronach szkół i innych placówek oświatowych.

**Program finansowany przez: Erasmus+**

**Nazwa projektu** Win<sup>2</sup>: aktywizująca realizacja zajęć ekonomicznych z uwzględnieniem wątku międzynarodowego.

Strona internetowa projektu: <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>

Czas trwania projektu: 2014 - 2017

Numer projektu: VG-SPS-NI-001521-3

Koordinator projektu: Instytut Kształcenia Ekonomicznego gGmbH

Partnerzy projektu: Rectus (Polska), Varna Free University i Start it smart (Bułgaria),  
Uniwersytet Carl von Ossietzky w Oldenburgu (Niemcy)  
Szkoły gimnazjalne i ponadgimnazjalne z Polski, Bułgarii, Niemiec

Projekt zrealizowano dzięki wsparciu finansowemu Komisji Europejskiej. Odpowiedzialność za treść ponosi autor. Komisja nie ponosi odpowiedzialności za dalsze korzystanie z zawartych w niej informacji.

## -Spis treści-

<b>Wprowadzenie do modułu i cele dydaktyczne.....</b>	<b>2</b>
Co oznacza wzajemne uczenie się.....	3
<b>Rozdział 1: Pomysł na biznes.....</b>	<b>5</b>
Materiał IO4_1_1: Poszukiwania w internecie: Jakie są firmy uczniowskie?.....	6
Materiał IO4_1_3: Praktyczne poznawanie naszej firmy uczniowskiej.....	9
Materiał IO4_1_3: Przedstawiamy naszą firmę uczniowskiej: Jak się przygotowujemy?..	13
Materiał IO4_1_3_Nauczyciel: Przykład: Szybkie randki z istniejącymi firmami uczniowskimi.....	15
<b>Rozdział 2: Finanse.....</b>	<b>17</b>
Materiał IO4_2_1_Nauczyciel: Poszukiwani eksperci!.....	18
Materiał IO4_2_2 Doradzamy firmie uczniowskiej.....	20
<b>Rozdział 3: Kompetencje w centrum uwagi.....</b>	<b>23</b>
Materiał IO4_3_1: Oni potrafią coś czego nam brakuje!.....	24
Materiał IO4_3_2_Nauczyciel: Targi firm uczniowskich.....	25
<b>Rozdział 4: Procesy pracy: Przyuczenie nowych pracowników .....</b>	<b>27</b>
Materiał IO4_4_1_Zamiana działów: Inne działy, inne zadania.....	28
Materiał IO4_4_2_Przyuczamy nowych pracowników.....	30
Bibliografia.....	31



## Wprowadzenie do modułu i cele dydaktyczne

Celem tego modułu jest metodyczno-dydaktyczne wsparcie nauczycieli, którzy w kontekście firmy uczniowskiej chcą zainicjować przekazywanie wiedzy między grupami rówieśniczymi (z ang. peer learning, peer=rówieśnicy, learning=uczenie się). Stosując metodę *peer learning* wspierana jest edukacja uczniów w duchu przedsiębiorczości, uczniowie ćwiczą bowiem aktywne analizowanie informacji oraz przyswajanie wiedzy, ale również jej przekazywanie i prezentację.

Przedstawione w tym module sposoby realizacji zajęć z uczniami, wskazówki dydaktyczne oraz materiały lekcyjne prezentują możliwości wspierania rozwoju wyżej wymienionych kompetencji. Zajęcia i materiały są przy tym tak opracowane, by nauczyciel mógł je dobierać i włączać do pracy z uczniami w zależności od realizowanego zagadnienia i niezależnie od całości modułu.

Moduł IO4 *Peer learning w firmie uczniowskiej* powstał (obok wymienionych niżej modułów) w ramach europejskiego projektu *WIN<sup>2</sup> Nauczanie ekonomii prowadzone międzynarodowo*<sup>1</sup>. Jest czwartym z siedmiu modułów:

Moduł IO1: Zakładanie firmy uczniowskiej

Moduł IO2: Praca w firmie uczniowskiej i orientacja zawodowa

Moduł IO3: Międzynarodowa praca w firmie uczniowskiej

**Moduł IO4: Wzajemne podejście do pracy w firmie szkolnej**

Moduł IO5: Zrównoważony rozwój firmy uczniowskiej

Moduł IO6: Wspierana internetowo koncepcja szkoleniowa

Moduł IO7: Program nauczania teoria i praktyka - przygotowanie do przedmiotu ekonomia

Tematem przewodnim każdego z powyższych modułów jest metoda *firma uczniowska*. Struktura niniejszego tekstu jest zbliżona do struktury pozostałych, a przedstawione tematy analizowane są z perspektywy zastosowania metody *peer learning*w. W związku z powyższym zastosowanie metody przedstawione zostało na przykładzie następujących tematów: pomysł na biznes, finanse, rynek kompetencji i organizacja pracy w firmie uczniowskiej.

---

<sup>1</sup> Projekt Erasmus+ (2014-2017) jest realizowany we współpracy z instytucjami szkoleniowymi jak i szkołami z Polski, Bułgarii i Niemiec i jest koordynowany przez Instytut ds kształcenia ekonomicznego (Niemcy). Celem projektu jest założenie firm uczniowskich w uczestniczących szkołach i powiązanie ich pracy międzynarodowo.



### Co oznacza *peer learning*?

W module tym skupiamy uwagę na procesach uczenia się i nauczania, które inicjowane są przez młodzież i jednocześnie skierowane do młodzieży (*peer to peer*). Pojęciem „*peers*” określa więc tutaj młodych ludzi, których łączy np. ten sam wiek, pozycja czy status (patrz. Kempen 2007: str. 17 rysunek. 1 i str. 19) . Włączając metodę *peer learning* do procesów nauczania mamy do czynienia z przyporządkowaniem uczniów do dwóch grup: jedna grupa występuje w roli multiplikatorów i jest odpowiedzialna za przygotowanie i przekazanie wiedzy na wybrany temat innej grupie uczniów. Multiplikatorzy mogą już dysponować szerszą wiedzą na wybrany temat lub, jeśli nie, zgłębiają ją w ramach pracy grupowej, która wspierana jest przez nauczyciela. W obu przypadkach konieczne jest przygotowanie uczniów do przejścia roli multiplikatorów, gdyż przejście roli multiplikatorów jest dla uczniów dużym wyzwaniem. Polega ono na takiej prezentacji wybranego zagadnienia grupie docelowej, by osiągnięty został cel dydaktyczny przedsięwzięcia. Wsparcie nauczyciela w przygotowaniu grupy przekazującej wiedzę koncentruje się więc przede wszystkim na wskazywaniu powiązań i odniesień do relewantnych zagadnień, jak i również na redukcji złożoności tematu, który uczniowie opracowują. Uczniowie rozwijają tutaj umiejętności dydaktyczne (patrz: Martin 2000: 7), ale również partycypujące i aktywizujące procesy uczenia.

Zastosowanie metody *peer learning* wspiera rozwój kompetencji przede wszystkim tych uczniów, którzy przekazują wiedzę. Są to takie kompetencje i umiejętności jak prezentacja tematu i ćwiczenie wyrażania myśli (patrz rozdział 2 w tym module).

W tym module metoda *peer learning* integrowana jest do działań firmy uczniowskiej. Okazuje się bowiem, że zastosowanie tej metody jest dydaktycznie zasadne, szczególnie w kontekście przekazywania wiedzy na takie tematy jak kreowanie pomysłu na biznes, finanse, czy organizacja pracy. Przykłady przedstawione są w poniższych materiałach.

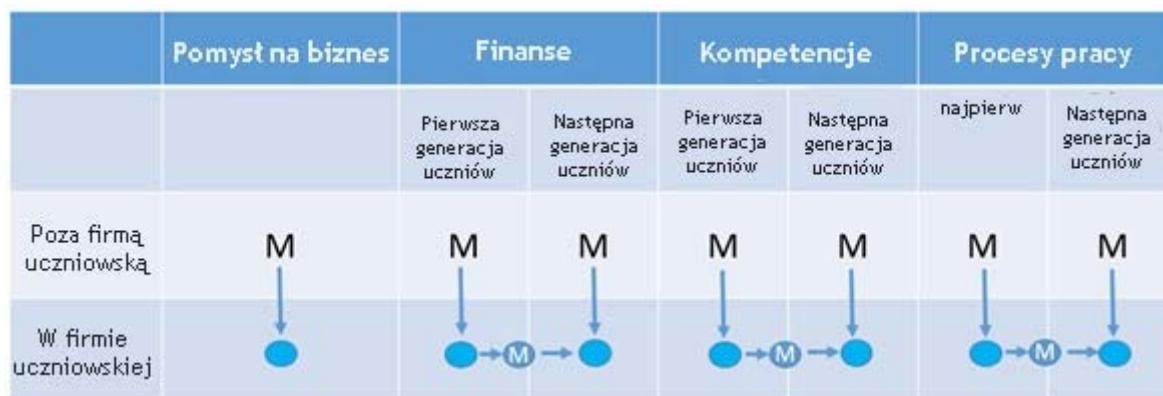
W tym module rolę multiplikatorów przejmują w zależności od tematu i zadania:

- uczniowie z zespołu firmy uczniowskiej (jeśli chodzi o tematy związane z pracą w firmie uczniowskiej itd.) lub



- uczniowie, którzy nie należą do zespołu ale posiadają wiedzę relevantną dla firmy uczniowskiej. Mogą to być np. uczniowie innej szkoły, którzy swoim rówieśnikom przekazują wiedzę na temat prowadzenia księgowości.

Wiedza w ten sposób przekazana pracownikom firmy uczniowskiej może być przez nich przekazywana dalej np. nowej generacji uczniów-pracowników firmy. Wtedy rola multiplikatorów wiedzy na temat np. księgowości przekazana zostanie pracownikom firmy (patrz rysunek 1).



Rysunek 1: Włączenie multiplikatorów (M) do pracy firmy uczniowskiej



## Rozdział 1: Pomysł na biznes

### Cele dydaktyczne:

Poniższe materiały ukierunkowane są na stymulację uczniów do kreowania pomysłu na biznes, oraz pomysłów dotyczących zakładania i organizacji firmy uczniowskiej. Tematy realizowane za pomocą przedstawionych tutaj materiałów mogą być pogłębione bądź rozbudowane dodatkowymi materiałami z modułu IO1 *Przedsiębiorstwo i zakładanie przedsiębiorstwa. Zakładanie firmy uczniowskiej*. Praca uczniów w tym rozdziale koncentruje się na gromadzeniu informacji i ich analizie. Informacje te uczniowie wyszukują w Internecie, lub zdobywają podczas realizacji wywiadów z uczniami funkcjonującymi już firm uczniowskich. Zadaniem uczniów jest tutaj weryfikacja pozyskanych informacji i ich analiza pod kątem zasadności przeniesienia pomysłów lub rozwiązań na grunt własnej firmy uczniowskiej.

Nadrzędnym celem gromadzenia i analizy informacji przez uczniów jest opracowanie biznesplanu własnej firmy uczniowskiej. Jeżeli firma uczniowska już funkcjonuje, merytoryczny punkt ciężkości opisanych tutaj działań może być przesunięty na analizę i optymalizację obecnej oferty firmy uczniowskiej oraz wewnętrznej organizacji pracy.

Pozyskane przez uczniów informacje mogą zostać wykorzystane jako punkt wyjścia do rozważenia możliwości nawiązania współpracy z innymi firmami uczniowskimi.

Czas realizacji (Godziny przygotowania i realizacji)	Główne tematy
Każdorazowo jedna godzina lekcyjna	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jakie pomysły na biznes realizują inne firmy uczniowskie?</li> <li>▪ Czy pomysły na biznes innych firm uczniowskich można było by przenieść?</li> <li>▪ Które informacje z praktyki istniejących firm uczniowskich mogłyby wesprzeć założenie i pracę w naszej firmie uczniowskiej?</li> </ul>

### Materiały:

Materiał IO4\_1\_1\_Przeszukiwanie internetu: Jakie firmy uczniowskie istnieją?

Materiał IO4\_1\_2\_Wycieczka dydaktyczna do działającej firmy uczniowskiej

Materiał IO4\_1\_3\_Przedstawiamy naszą firmę- Jak się przygotowujemy?

Materiał IO4\_1\_4\_Nauczyciel: *Speed dating* z działającymi firmami uczniowskimi



## Materiał IO4\_1\_1

### Przeszukiwanie internetu: jakie firmy uczniowskie istnieją?

Chcesz założyć firmę uczniowską i szukasz pomysłu na biznes? A może już masz pomysł i szukasz informacji i wskazówek na temat np. stworzenia biznesplanu lub przygotowania się do wdrożenia pomysłu w życie?

Czasami warto się rozejrzeć, jakie pomysły realizują uczniowie w innych szkołach, gdyż niektóre z nich mogą okazać się dla Ciebie interesujące bądź przydatne. Z doświadczeń uczniów innych firm uczniowskich można się przecież sporo nauczyć, jeśli np. dowiesz się z jakimi barierami się zetknęli, czy które z ich decyzji okazały się błędnymi.

Pomysłów, które mogą być realizowane przez firmy uczniowskie, jest wiele. Na rysunku O4\_1\_1 znajdziecie kilka przykładów.



Rysunek O4\_1\_1: Przykłady pomysłów na biznes firm uczniowskich

Pamiętajcie przy tym, że nawet te firmy uczniowskie, które na pierwszy rzut oka prowadzą podobną działalność, nie są identyczne. A więc również ci uczniowie, którzy mają podobne pomysły na biznes do Waszego, mogą zainspirować Was do przeanalizowania jakiejś kwestii jak np. poszerzenie gamy produktów/usług lub wskazać, jak można podwyższyć atrakcyjność Waszej firmy dla klientów. Zwróćcie też uwagę na prezentacje firm uczniowskich w internecie!

1. Zapiszcie czego chcielibyście dowiedzieć się o działaniu innych firm uczniowskich. Nazwijcie tematy na które chcielibyście zwrócić szczególną uwagę i które mogłyby być szczególnie istotne dla Waszej firmy uczniowskiej (produkty, prezentacja w internecie, strategie marketingowe itd.)

Zapisz hasłowo interesujące Cię tematy:

---



---



---



---





2. Sprawdźcie w Internecie, czy w Waszym regionie są firmy uczniowskie. Zróbcie wstępne rozeznanie.

**Rada:** Jeżeli szukacie firm uczniowskich w Bulgarii, Niemczech lub Polsce, szukanie w Internecie możecie rozpocząć od strony projektowej <http://www.winwin-youngentrepreneur.eu/>. Możecie zapoznać się tutaj z pomysłami realizowanymi przez uczniów z tych firm. Szukając informacji pamiętajcie również o portalach społecznościowych jak np. Facebook lub inne, na których często prezentują się firmy uczniowskie. Możesz również zajrzeć na stronę internetową FEZ Berlin\* i dowiedzieć się, jakie firmy uczniowskie wzięły udział w 8. Międzynarodowych Targach Firm Uczniowskich w Berlinie w roku 2017. (\*<https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/index.php?id=1081> pod: Download).

Te firmy uczniowskie działają w naszym regionie:

---



---



---



---

Te produkty/idee/rozwiązania uważamy za szczególnie interesujące:

Produkt/Pomysł/Rozwiązanie	Uzasadnij, dlaczego Was zainteresował?



Pomysły na prezentację firmy uczniowskiej w Internecie, które szczególnie nas zainteresowały i mogłyby być rozważone w kontekście naszej firmy uczniowskiej:

Marketing/Pomysł	Uzasadnij, dlaczego jest interesujący?

Zauważyliśmy jeszcze:

---

---

---

---

---

---

---

---

3. Połączcie wyniki poszukiwań w internecie i oceńcie. Omówcie w zespole jak możecie je wykorzystać dla swojej firmy uczniowskiej.

Zanotuj najważniejsze punkty.



4. Zastanówcie się, które pomysły będziecie realizować w swojej firmie uczniowskiej.



## Materiał IO4\_1\_2

### Rozpoznanie istniejącej firmy uczniowskiej

Poszukaliście już firm uczniowskich i otrzymaliście sugestie dotyczące pomysłu na biznes waszej firmy (Materiał IO4\_1\_1). Przecież istnieje coś jeszcze, czego moglibyście się nauczyć od pracowników innej firmy uczniowskiej, np.:

- Jak zakłada się firmę uczniowską? Jakie są etapy zakładania?
- Co oni oferują?
- Jak organizowane jest dostarczanie i produkcja w ich firmie uczniowskiej?
- Jak reklamują swoje produkty?
- Jak troszczą się o finanse w swojej firmie uczniowskiej, np. kto otrzymuje i wyrównuje rachunki?
- Jakie są prace do wykonania w firmie uczniowskiej?
- Jak wygląda schemat organizacyjny/struktura organizacyjna w firmie uczniowskiej?
- Jakie umiejętności posiadają współpracownicy?
- Jakie ustalenia zostały dokonane w celu zmniejszenia ryzyka?
- itd.

Na te tematy musicie zwrócić uwagę zakładając firmę uczniowską i je przeanalizować. Tworzą one podstawę do tworzenia biznesplanu.

1. Zastanówcie się wspólnie, czy nawiązanie kontaktów z wybraną firmą uczniowską byłoby sensowne i które informacje powinny być w centrum uwagi waszego spotkania.

Opiszcie wybraną przez was firmę uczniowską tutaj.

Nazwa firmy uczniowskiej:	
Pomysł na biznes:	
Data kontaktu:	
Osoba kontaktowa:	
Te tematy są dla nas szczególnie ważne:	



2. Zorganizujcie spotkanie z firmą uczniowską. Zastanówcie się jakie informacje chcielibyście dokładnie otrzymać i sformułujcie pytania, które chcielibyście zadać na miejscu. Możecie skorzystać z poniższych pomysłów.

**Rada:** Jeżeli nie było by możliwe spotkanie na miejscu, czy moglibyście skontaktować się z firmą uczniowską online (Skype, Facebook itd.)

#### Temat 1: Pomysł na biznes: Produkt/usługa

- Jak doszliście do waszego pomysłu na biznes?
- Dlaczego akurat ten produkt/ta usługa?
- Czy przeprowadziliście analizę rynku? (klienci, ankiety, konkurencja). Jeśli tak: jak?
- Jakie są słabe i silne strony waszego pomysłu na biznes?
- Jakie kroki musieliście pokonać aby założyć waszą firmę uczniowską?
- Jak długo trwał proces wymyślenia pomysłu na biznes i proces zakładania?
- Jakie cele sobie postawiliście?
- Jakie wskazówki chcielibyście ze swojej strony nam udzielić?

#### Temat 2: Zaopatrzenie - produkcja

- Jakie kroki w pracy są konieczne, aby powstał produkt/ można było zaoferować usługę?
- Jak i gdzie jest wytwarzany produkt? Jakie przygotowania są konieczne dla zaoferowania usług klientom?
- Jakie materiały/maszyny/techniki (wyposarzenie) potrzebujecie do tego?
- Czy macie zapasy?
- Gdzie składowacie zapasy lub gotowe produkty? Czy trzeba było szczególnie pomyśleć o magazynie?
- W jaki sposób możecie zapewnić, że ze wzrostem popytu spełnicie życzenia klientów?
- W jaki sposób możecie zapewnić, że towary zostaną dostarczone klientom na czas?

#### Temat 3: Rynek sprzedaży/Marketing

- Jakie instrumenty marketingowe wykorzystujecie w swojej firmie uczniowskiej?
- Jakie kanały sprzedaży stosujecie?
- Czy z biegiem czasu rozwinęliście swoje produkty/usługi, ewentualnie zmieniliście paletę produktów? Jeśli tak: dlaczego?
- Czy robicie akcje szczególne? Jak one wyglądają i dlaczego albo kiedy je przeprowadzacie?
- Czy sprawdzacie zadowolenie klientów?
- Jakie wskazówki chcielibyście ze swojej strony nam dać?

**Temat 4: Finanse/ przyływ gotówki**

- Czy potrzebowaliście kapitału startowego? Jeśli tak: jak go pozyskaliście?
- Jak ustaliliście cenę?
- Jak zorganizowaliście prowadzenie księgowości? (księga przychodów i rozchodów)
- Uzyskujecie swoim pomysłem na biznes zyski czy straty? Kto to ustala?
- Jak wysokie są obroty?
- Czy mieliście już dotek finansowy? Jak to rozwiązaście?
- Co robicie ze swoim zyskiem?

**Temat 5: Diagram organizacyjny/ Schemat organizacyjny/Kompetencje działów**

- Ilu pracowników ma wasza firma uczniowska?
- Ile działów jest w waszej firmie uczniowskiej i za co są odpowiedzialne?
- Ilu pracowników ma każdy dział?
- Jak są zorganizowane procesy pracy (organizacja procesu) w waszej firmie uczniowskiej? W jakich krokach jest przygotowywany wasz produkt/usługa dla klientów?
- Jak zdecydowaliście kto, które zadania będzie wykonywał?
- Macie plan zagospodarowania? Ile godzin w tygodniu pracujecie dla firmy uczniowskiej?
- Jak zapewniacie jakość swoich produktów?

**Temat 6: Tworzenie zespołu i umiejętności**

- Jak rozdzieliliście zadania w zespole? Czy przy rozdzielaniu zadań szczególną rolę grały kompetencje? Jakie to były?
- Co robicie, gdy na przykład pracownika długo nie ma w pracy, np. z powodu choroby?
- Jak oceniacie swoich pracowników w firmie? Czy każdy może się starać o pracę w firmie uczniowskiej? Jak oceniacie nowych pracowników?
- Kto przyucza ich do pracy? Czy uczniowie mają okres próbny w firmie uczniowskiej?
- Praca w zespole nie zawsze jest łatwa. Czego się na ten temat nauczyliście?
- Czy musieliście już kogoś zwolnić? Jeśli tak: dlaczego i jak to zrobiliście?
- Czy macie spotkania, na których spotykają się pracownicy firmy uczniowskiej? Jak często się odbywają? Jakie są tematy spotkań?

**Temat 8: Ryzyko/Problemy firmy uczniowskiej i sposoby ich rozwiązania**

- Z jakimi problemami się do tej pory zetknęliście
  - w fazie zakładania?
  - w czasie prowadzenia firmy?
- Jakim ryzykiem obarczony jest wasz pomysł na biznes? Na co musicie szczególnie uważać? Czy już się zastanawialiście co zminimalizuje ryzyko? Co konkretnie?



3. Po badaniach zbierzcie informacje i przedyskutujcie wspólnie, które z nich są istotne dla waszej firmy uczniowskiej i czego się nauczyliście.

⇒ Które teorie z przebadanej firmy uczniowskiej chcielibyście w podobny już jednakowy sposób wykorzystać w swojej firmie uczniowskiej. Zanotuj punkty:

---

---

---

---

---

---

---

⇒ Jak będziecie to kontynuować? Ustalcie plan i zanotujcie najważniejsze etapy realizacji.

---

---

---

---

---

---

---

4. Zastanówcie się nad środkami, ażeby pozostać w kontakcie z uczniami partnerskiej firmy uczniowskiej.

---

---

---

---

---

---

---



## Materiał IO4\_1\_3

### Przedstawiamy naszą firmę: Jak się przygotowujemy?

Wasza firma uczniowska odkryła zainteresowania uczniów z innej szkoły. Uczniowie ci nawiązali z wami kontakt i chcą teraz zwiedzić waszą firmę szkolną. Oznacza to, że oni nie tylko chcą zwiedzić waszą firmę uczniowską ale również zapoznać się z waszym pomysłem na biznes, etapami zakładania firmy oraz jej organizacją.

To znaczy, że musicie się przygotować na wizytę uczniów, ażeby być gotowym udzielić informacji.

Jak się dobrze przygotować??

#### Krok 1

Opiszcie wspólnie z nauczycielem, jaki macie pomysł na przeprowadzenie zwiedzania firmy uczniowskiej i jak się najlepiej do tej wizyty możecie przygotować.

1. Zapytajcie uczniów na początku spotkania, co ich najbardziej interesuje w firmie uczniowskiej. W zależności od tematu istota prezentacji może się zmienić. Czy uczniowie bardziej interesują się fazą zakładania firmy uczniowskiej czy istniejącym przedsiębiorstwem?
  - ⇒ Przy zainteresowaniu fazą zakładania firmy uczniowskiej w centrum może być pokazanie biznesplanu i przedstawienie kroków, jakie musieliście pokonać aby założyć firmę uczniowską.
  - ⇒ Czy goście są zainteresowani specjalnymi metodami, które wykorzystujecie do wytwarzania waszych produktów? W tym przypadku w centrum stoi odpowiedni dział. Pracujący w tym dziale uczniowie mogą przedstawić poszczególne etapy tworzenia produktu ewentualnie zaprezentować i pokazać konieczne materiały.
2. Przygotujcie swoją prezentację, aby na początku spotkania przedstawić odwiedzającym swoją firmę uczniowską. Pokażcie ją wcześniej nauczycielowi aby upewnić się, że właściwie używacie pojęć ekonomicznych i możecie przy okazji je wyjaśnić, gdyby powstała taka potrzeba. Na jakie informacje wasi goście nie będą wymagać? Zwróćcie na to szczególną uwagę, ażeby uczniowie mogli słuchać waszej prezentacji!
3. Ułóżcie plan i rozdzielcie pomiędzy siebie zadania. Uzgodnijcie termin przygotowania i ustalacie między sobą przebieg spotkania.
4. Uwidocznijcie też swoje prospekty, ulotki, atykuły reklamowe, bo przecież jakieś posiadacie, ażeby dać uczniom na drogę.

#### Krok 2

1. Potwierdź obecność!
  - Kierownik firmy uczniowskiej powinien być koniecznie w tym terminie, ponieważ reprezentuje on firmę na zewnątrz.
  - Jak również jeden uczeń powinien reprezentować każdy dział, ażeby mógł odpowiedzieć na szczegółowe pytania odwiedzających dotyczące np. organizacji procesów pracy w działach





2. Kierownik firmy uczniowskiej powinien podczas spotkania jako przedstawiciel firmy powitać odwiedzających i przekazać pierwsze informacje o firmie uczniowskiej. Należą tutaj takie podstawowe informacje jak:
  - Czym zajmuje się firma uczniowska?
  - Kiedy została założona?
  - Jakie są działy w firmie uczniowskiej i dlaczego są akurat takie?
  - Ilu uczniów pracuje w firmie uczniowskiej i jak się rozkładają na działy?
  - Gdzie można nabyć wasze usługi/produkty?
  - itd.
  
3. Goście powinni zostać również oprowadzeni po wszystkich działach, najlepiej przez kierownika firmy. W poszczególnych działach zostanie uczniom wyjaśnione, jakie zadania należą do poszczególnych pracowników. Zastanówcie się, które procesy pracy moglibyście pokazać uczniom, aby mogli sobie stworzyć obraz waszych zadań w działach.

Nie zapomnijcie opisać swoją motywację, dlaczego pracujecie w firmie uczniowskiej. To na pewno będzie interesować zwiedzających!
4. Pomyślcie też o tym, że odwiedzający mogą zostać waszymi klientami i mogą powiedzieć o was innym uczniom ze swojego otoczenia. Potraktujcie swoje zadanie na poważnie!
5. Zastanówcie się, czy po wizycie chcecie pozostać z tymi uczniami w kontakcie. Czy mogła by być interesująca rewizyta? Czy wasza firma uczniowska mogła by wejść we współpracę?

**Rada:** Pomyślcie o tym, że ci odwiedzający od jutra mogliby zostać waszymi klientami (lub partnerami biznesowymi) i możliwe, prawdopodobnie zrelacjonują innym uczniom w swoim otoczeniu. Potraktujcie swoje obowiązki na poważnie!

## Materiał IO4\_1\_4\_Nauczyciel

### Przykład: Szybkie randki z istniejącymi firmami uczniowskimi

W projekcie Win<sup>2</sup> została zrealizowana wymiana doświadczeń pomiędzy istniejącymi firmami uczniowskimi przy wykorzystaniu metody „szybkiej randki”. Przy pomocy tej metody zostały zapewnione włączenie wszystkich pracowników firmy uczniowskiej do dyskusji, bez wywyższania jednej osoby dłuższą częścią wypowiedzi i pozostawieniem pozostałych w tle.

Metoda ta została zrealizowana podczas jednego ze spotkań. Uczniowie przygotowali na spotkanie plakaty, które prezentowały pomysł na biznes, diagram organizacyjny firmy uczniowskiej jak i przyporządkowanie uczniów do poszczególnych działów i ich zadania. Każdy z pięciu zespołów przedstawił swój plakat. Po tym wprowadzeniu uczniowie mieli za zadanie zebrać bardziej szczegółowe informacje dotyczące innych firm uczniowskich (szybka randka), ostatecznie przeanalizowali i zebrali informacje w grupie i wspólnie zaprezentowali na forum.

Do zrealizowania szybkiej randki zostało przygotowanych pięć stołów tematycznych:

Stół 1: Dostarczanie-produkcja

Stół 2: Rynek zbytu/marketing

Stół 3: Finanse/przyptyw pieniędzy

Stół 4: Organizacja budowy i przebiegu pracy

Stół 5: Tworzenie zespołu i kompetencje



Rysunek 1: Uczniowie z projektu Win<sup>2</sup> przedstawiają swoje firmy uczniowskie

Przy każdym stole każda firma uczniowska była prezentowana przynajmniej przez trzech uczniów. Uczniowie mieli 10 minut czasu, aby zebrać informacje na dany temat od innej firmy uczniowskiej. Pytania były już w części podane (patrz *Materiał IO4\_1\_2*). Po 10 minutach uczniowie przesiadali się do innego stolika i opracowywali inny temat. Nauczyciele wspierali uczniów podczas szybkiej randki, wkraczali jedynie wtedy, kiedy było to konieczne.



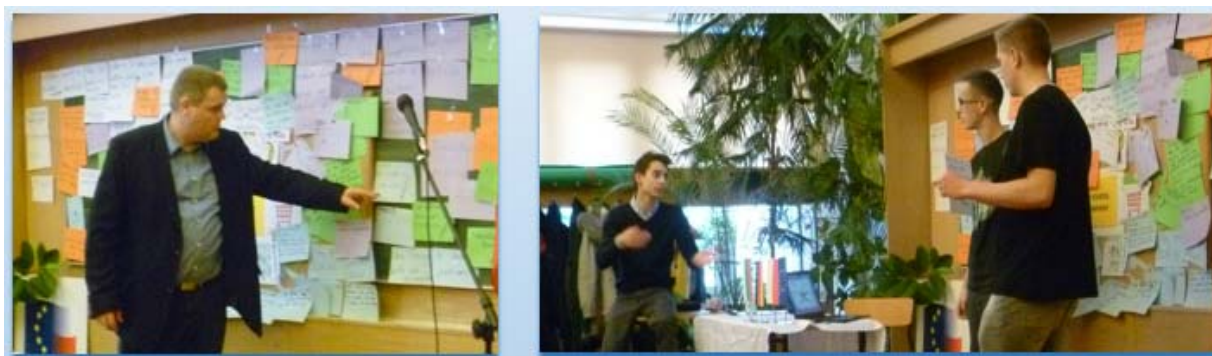
Rysunek 2: Szybka randka w projekcie Win<sup>2</sup> (zdjęcie : IÖB)

Ocena i zebranie informacji odbywało się w zespołach firm uczniowskich. Uczniowie formułowali kluczowe punkty co do zebranych informacji i przyporządkowali je na tablicy do podanych obszarów tematów pracy w firmie uczniowskiej.



Rysunek 3: Uczniowie Win<sup>2</sup> przyporządkowują kluczowe punkty do obszarów pracy w firmie uczniowskiej (Zdjęcie: IÖB)

Następnie odbyła się analiza i zebranie informacji ze względu na podobieństwa i różnice przy zakładaniu i organizacji firmy uczniowskiej. Zebrane informacje zostały uzupełnione o sprawozdania uczniów z praktyki prowadzenie firmy uczniowskiej.



Rysunek 4: Wspólne analiza szybkiej randki



## Rozdział 2: Finanse

### Cele dydaktyczne:

Każda firma uczniowska musi prowadzić księgę kasową. Nawet jeśli jest nauczany przedmiot przedsiębiorczości, to kwestia rachunkowości jest potraktowana ogólnikowo, bez zagłębiania się w temat rachunkowości.

Jeżeli wiedza na temat rachunkowości nie jest zagwarantowana, w tym miejscu użycie zasady wzajemności może okazać się szczególnie rozsądne. Nauczyciel nadzorujący powinien wejść w kontakt z miejscową szkołą zawodową (w najlepszym przypadku!) z kierunkiem handlowym. Uczniowie z tych szkół są zapoznani z tematem prowadzenia rachunkowości. Dlatego mogą wprowadzić w temat pracowników firmy uczniowskiej. Zespół uczniów ze szkoły zawodowej przejmuje rolę „multiplikatora“, przygotowują i realizują warsztaty, które kierują do pracowników firmy uczniowskiej.

Również uczniowie szkoły zawodowej skorzystają z tego projektu: pogłębią już zdobytą wiedzę poprzez ukierunkowany na grupę temat. Poza tym są postawieni przed wyzwaniem, przedstawić teorię i jej wykorzystanie w praktyce. Może to nastąpić podczas warsztatów, które „multiplikatory“ sami kreują i zrealizują. Podczas warsztatów pracownicy firmy uczniowskiej nauczą się, jak jest skonstruowana księgowość prosta (księga przychodów i rozchodów), która spełnia zasady prawidłowego rozliczania księgowości. Dotyczy to na przykład organizacji dokumentów.

Czas realizacji (Godziny przygotowania i realizacji)	Główne tematy warsztatów
3 godziny lekcyjne	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prowadzenie księgowości w teorii i praktyce (firmy uczniowskiej)</li> </ul>

### Materiał:

Materiał IO4\_2\_1\_ Nauczyciele: Poszukiwani eksperci!

Materiał IO4\_2\_2 \_Przekazujemy swoją wiedzę dalej



## Materiał IO4\_2\_1\_Nauczyciel Poszukiwani eksperci!

W większości szkół ogólnokształcących wiedza o prowadzeniu księgowości nie jest nauczana. Zatem i nauczyciele są mało zaznajomieni z tym tematem. Bardziej rozsądne jest wykorzystanie osób z zewnątrz do wprowadzenia w ten temat, którzy przekażą niezbędną wiedzę uczniom i nauczycielom. Jest to szczególnie ważne, żeby przekazanie wiedzy odbyło się możliwie jak najbardziej praktycznie i w powiązaniu do pracy w firmie uczniowskiej, bez wymagania od uczniów kompleksowej wiedzy na ten temat.

W projekcie Win<sup>2</sup> okazało się być szczególnie przydatne wzięcie pod uwagę lokalnych szkół zawodowych z kierunkiem handlowym. W sensie wzajemnego uczenia się powstał efekt synergii, kiedy to wybrani uczniowie ze szkół zawodowych oferowali uczniom ze szkoły ogólnokształcącej jako „eksperci” lub „wykładowcy” szkolenie z zakresu księgi przychodów i rozchodów. Również uczniowie szkół zawodowych zyskali na tym: ponieważ przygotowując treści do szkolenia pogłębiali swoją wiedzę. Poza tym wzmocnili oni swoje kompetencje przy prowadzeniu warsztatów (np. umiejętność prezentacji) i mogli się wczuć w rolę wykładowcy. Później może to zostać odzwierciedlone przez nauczyciela.

SZKOŁA OGÓLNOKSZTAŁCĄCA		SZKOŁA ZAWODOWA	
Uczniowie:	Grupa 1	Uczniowie:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>zostają wprowadzeni w temat rachunkowości</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>przygotowują temat i pogłębiają go,</li> <li>ćwiczą umiejętność prezentacji i komunikacji,</li> <li>wczuwają się w inną rolę (jako „eksperci”, „wykładowcy”),</li> <li>wzmacniają swoją pewność siebie</li> </ul>	
Nauczyciele:	Grupa 2	Nauczyciele:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>może zwracać się z pytaniami w trakcie prowadzenia firmy uczniowskiej po konsultacje do nauczyciela ze szkoły zawodowej (krótka droga).</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>wspierają zdobytą wiedzę poprzez przygotowanie tematu</li> <li>odzwierciedla wspólnie z uczniami umiejętności prezentacji i połączenie teorii z praktyką,</li> <li>Firma uczniowska może, jako mała przejrzysta firma, zostać włączona w procesy uczenia się, w której sprawdza się swoje finanse, analizuje koszty lub umieszcza prognozy na nadchodzący rok lub je odzwierciedla itd.</li> <li>Uczniowie mogą służyć jako doradcy firmy uczniowskiej.</li> </ul>	

W tym miejscu powinny być wyrażone polecenia, jak najlepiej powinno zostać zrealizowane szkolenie/warsztat.



### Przygotowanie warsztatów

W obu szkołach powinny zostać poczynione przygotowania do warsztatów w ścisłym porozumieniu z nauczycielami:

- **Szkoła zawodowa:** nauczyciele wybierają i wspierają uczniów przy realizacji projektu (również podczas prezentacji). Przy tym wiedza uczniów jak i odniesienie do firmy uczniowskiej stoi w centrum uwagi. Podczas prowadzenia warsztatów nauczyciel zwraca uwagę, żeby treści zostały przekazane we właściwy sposób i wspiera przy pytaniach, ewentualnie podaje odniesienia do większych kontekstów treści. Zwraca się uwagę poza tym, że uczniowie są zapoznani ze szczegółowym podwójnym prowadzeniem księgowości i muszą sobie jeszcze przyswoić powody prowadzenia księgi przychodów i rozchodów.
- **Szkoła ogólnokształcąca:** nauczyciele wyjaśniają w porozumieniu ze szkołą zawodową, jakie pojęcia (koszty stałe i zmienne itd) powinny zostać przekazane zespołowi firmy uczniowskiej i łączy wiedzę specjalistyczną z przedmiotem przedsiębiorczości ewentualnie innym przedmiotem. Rozróżnienie między kosztami stałymi i zmiennymi może być połączone na przykład z zadaniem na przedmiocie przedsiębiorczości w dogodnym czasie prowadząc księgę przychodów i rozchodów np. kieszonkowego.

Poza tym mogą przynieść ze sobą różne dokumenty (rachunki itd.), które są niezbędne do prowadzenia księgowości. W następnym kroku pracownicy firmy uczniowskiej mogą przygotować rachunki, faktury itd., które zostaną wykorzystane do wypełnienia księgi przychodów i rozchodów na warsztatach. Które dokumenty z pracy w firmie uczniowskiej są konieczne do realizacji warsztatów, musi być uzgodnione na początku przez nauczyciela.

Następnym krokiem może być zaproszenie uczniów ze szkoły zawodowej jako ekspertów na egzamin z prowadzenia księgowości w firmie uczniowskiej. Pytania, jakie powstają w trakcie prowadzenia firmy, powinny zostać poddane konsultacji z nauczycielami w umówionym wcześniejszym terminie.



Jesteście uczniami szkoły zawodowej i zajmowaliście się na lekcjach tematem *księgi kasowej* i *księgi przychodów i rozchodów*.

Firma szkolna zwróciła się do waszej szkoły i poprosiła o wsparcie przy wprowadzenia w tą tematykę. Uczniowie firmy uczniowskiej potrzebują tej wiedzy, ażeby dokumentować przepływ pieniędzy w swojej firmie.

#### Co to jest firma uczniowska?

Firmy uczniowskie są to projekty pedagogiczne, które są realizowane w szkole. Uczniowie uczą się w ten sposób np. jak wykorzystać wiedzę teoretyczną (z dziedziny gospodarki) w praktyce (firma uczniowska). Firma uczniowska jest zakładana jak każde jedno przedsiębiorstwo i jest tak prowadzone. Jednak istnieje różnica pomiędzy firmą uczniowską a przedsiębiorstwem, które znać. Firmy szkolne nie są rejestrowane w rejestrze handlowym, nie odprowadzają podatków, uczniowie nie zarabiają pieniędzy. Jednak firma uczniowska musi być wytrzymałą ze swoim pomysłem na biznes i osiągać dochód. Uczniowie wytwarzają produkty (w zależności od pomysłu na biznes) i sprzedają je ewentualnie oferują usługi. Muszą kupić materiały, mają wydatki i dochód, który uzyskują poprzez sprzedaż. I są oni zobowiązani do dokumentowania przepływu pieniędzy w firmie uczniowskiej, jak we wszystkich faktycznie istniejących przedsiębiorstwach.

Dlatego uczniowie zwrócili się do was: Czy można ich nauczyć, jak to zrobić?

Jeżeli chodzi o firmę uczniowską to traktuje się je jako przedsiębiorstwo niewielkich rozmiarów i nie mówi się tutaj o *podwójnej księgowości*, którą muszą dokumentować większe przedsiębiorstwa. Uczniowie muszą zostać wprowadzeni (w zależności od kierunku firmy uczniowskiej) w temat księgi kasowej, organizacji dokumentów i/lub księgi przychodów i rozchodów.

Mieliście już te tematy na lekcjach i wiecie już mnóstwo o tym. Powstaje przy tym wyzwanie, przekazać uczniom tą wiedzę, którzy prawdopodobnie po raz pierwszy zajmują się tym tematem i muszą wykorzystać tę wiedzę w praktyce firmy uczniowskiej. Oznacza to, powinniście przekazywać podczas krótkiego szkolenia zarówno teorię dotyczącą tematu, jak i praktyczne zastosowanie wiedzy.

Wasi nauczyciele będą was wspierać przy przygotowaniach.



### Jak się przygotujemy?

- Dowiedz się najpierw: jaka wiedza fachowa jest konieczna i czy wy rzeczywiście opanowaliście wymagane tematy.
- Omówcie z nauczycielami, ile czasu macie do dyspozycji. Porozumiejcie się, jak najlepiej zrealizujecie szkolenie z części praktycznej.
- Rada: Firma uczniowska pyta ewentualnie o konkretne dokumenty i informacje, tak abyście mogli wykorzystać podczas ćwiczeń z uczniami na konkretnych przykładach wykorzystanie istotnych szablonów. Wyjaśnij również, na które pozycje w szablonie pracy firmy uczniowskiej nie zwróciło się uwagi (przykładowo podatki itd.).

### Na co musi zostać zwrócona uwaga podczas szkolenia?

Pamiętaj, że szkolenie będzie skierowane do grup docelowych i zorientowane na zastosowanie.

⇒ Grupą docelową będą oni, i przygotowując wprowadzenie do tematu uważajcie żeby nie przesadzić. Oznacza to: koncentrujcie się na istotnym, nie przeladujcie prezentacji zbyt dużą ilością informacji, które np. dla uczniów nie będą istotne.

Uważaj również, aby jasno omówić pojęcia fachowe (których uczniowie nie znają).

⇒ Wasza prezentacja powinna być przegotowana w celu orientacji na zastosowanie. Nie trać celu z oczu: uczniowie powinni opuścić szkolenie z wiedzą, jak dokumentować przepływy pieniędzy.

Wbuduj również ćwiczenia, ażeby utrwalić wykorzystanie wiedzy. Ćwiczenia powinny być zorientowane na pracę w firmie szkolnej.

### Jakich informacji o firmie uczniowskiej potrzebujecie najpierw?

Informacje dla firmy uczniowskiej	
Jak wysokie są obroty ewentualnie do jakiej wysokości są oczekiwane?	
Czy firma uczniowska odprowadza podatki?	Tak____ Nie____ Jeśli tak: jakie?
Czy uczniowie otrzymują wynagrodzenie?	Tak____ Nie____
Czy uczniowie posługują się programem Excel?	Tak____ Nie____
...	





### Jak mamy postępować?

Zastanówcie się w zespole i z nauczycielem jak będzie przebiegało szkolenie. Powinno składać się z dwóch części: wprowadzenia w temat i z części praktycznej. Ustalcie najpierw z grubsza strukturę szkolenia, zanim zajmiecie się szczegółami.

Czas trwania	Treść	Działania multiplikatorów
Wprowadzenie (15 Min)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dlaczego ważna jest kontrola przepływu pieniędzy w przedsiębiorstwie?</li> <li>▪ Jakie wytyczne muszą być przestrzegane w prawidłowej księgowości?</li> <li>▪ Jakie są rodzaje dokumentów? Na co należy zwrócić uwagę?</li> <li>▪ Organizacja dokumentów</li> <li>▪ Jak dokumentuje się wydatki i przychody?</li> <li>▪ Co to jest inwentaryzacja? Dlaczego się ją przeprowadza?</li> </ul>	Prezentacja
Zgłębienie	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Przedstawienie księgi kasowej ewentualnie księgi przychodów i rozchodów (w zależności od ważności dla firmy uczniowskiej)</li> </ul> <p>Krok 1 ...</p> <p>Krok 2 ...</p> <p>Krok 3 ...</p>	Prezentacja, przedstawienie dokumentów
Ćwiczenia (część praktyczna)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ćwiczenia / Wykorzystanie księgi kasowej lub księgi przychodów i rozchodów</li> </ul> <p>Krok 1 ...</p> <p>Krok 2 ...</p> <p>Krok 3 ...</p>	Multiplikatory wspierają aktywnie uczniów przy realizacji zadań

Ustal plan pracy, w którym zawrzesz informacje, kto przygotuje które treści, jak zostaną one wspólnie przeprowadzone i zaprezentowane.

Omów z nauczycielem jakie dokumenty będą konieczne do realizacji szkolenia.

Przedyskutuj z nauczycielem, czy chcecie doradzić firmie uczniowskiej o szkoleniu poza firmą.



## Rozdział 3:

### Kompetencje w centrum uwagi

#### Cele dydaktyczne:

W tym rozdziale chodzi o to aby pokazać, w jakich przypadkach i na jakie problemy może być pomocne wykorzystanie uczniów jako ekspertów, nie będących pracownikami firmy.

W materiałach tych wchodzi się we wzmocnienie zakresu marketingu firmy uczniowskiej. Tutaj, ale również przykładowo w zakresie finansów, dobra znajomość programów komputerowych albo narzędzi do tworzenia stron internetowych i zarysów jest pomocna, jeśli nie wielokroć konieczna.

Są różne powody, dlaczego współpraca pomiędzy firmami uczniowskimi jest dydaktycznie rozsądna. I tak może być wykorzystana np. przy wymianie doświadczeń czy transferze wiedzy dotyczącej konkretnych aspektów pracy w firmie uczniowskiej. W związku z tym udział w targach firm uczniowskich jest szczególnie inspirujący, przecież tam firmy uczniowskie wystawiają różne pomysły na biznes i produkty. W materiale *Targi firm uczniowskich* zostało przedstawione na przykładzie firmy uczniowskiej z projektu Win<sup>2</sup>, Jak multiplikatory z zagranicznych firm uczniowskich mogą się przyczynić do rozszerzenia własnej palety produktów i nauczania nowych metod postępowania

Czas realizacji (Godziny przygotowania i realizacji)	Główne tematy
Każdorazowo 1 godzina lekcyjna	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nasz zespół i jego kompetencje</li> <li>▪ Targi firm uczniowskich i zasada wzajemności</li> </ul>

#### Materiały:

Materiał IO4\_3\_1 Wy umiecie coś czego nam brakuje!

Materiał IO4\_3\_2\_Nauczyciel: Targi firm uczniowskich



## Materiał IO4\_3\_1

### Oni potrafią coś czego nam brakuje!

Firmy uczniowskie muszą się prezentować na zewnątrz, ażeby zapoznać klientów ze swoją paletą produktów. Jakie środki wykorzystaliście do tej pory? Czy istnieją możliwe instrumenty marketingowe, które możecie wykorzystać na reklamę w swojej szkole ewentualnie poza szkołą?

Zastanów się nad ...

- filmem reklamowym
- spotem radiowym
- stroną internetową
- banerem
- mediami społecznościowymi



Rysunek IO4\_3\_1\_1: Strona internetowa firmy yNot

Rozwój instrumentu reklamy wymaga specjalnych umiejętności np. znajomości programów graficznych czy zakładania stron internetowych. Może dysponujecie taką wiedzą.

Jeżeli nie:

1. Zastanówcie się, czy uczniowie z waszej szkoły lub innej posiadają wymaganą przez was wiedzę. Porozmawiajcie czy mogliby wspierać waszą firmę uczniowską.

Oni mogliby np.

- a) pracownika waszej firmy uczniowskiej, który interesuje się techniką/komputerami/programami komputerowymi wesprzeć przy nauce nowych programów.
- b) otrzymać od was zlecenie np. na wykonanie strony internetowej waszej firmy uczniowskiej ewentualnie stworzyć banner.

Zanotuj osoby przychodzące wam do głowy.

2. Nie znacie nikogo osobiście? Przygotujcie ogłoszenie, w którym opiszecie, kogo szukacie. Powieście je na tablicy ogłoszeń w szkole lub wykorzystajcie portale społecznościowe.

## Materiał IO4\_3\_2 \_Nauczyciel Targi firm uczniowskich

Targi firm uczniowskich są bardzo dobrą okazją do zaczerpnięcia inspiracji z modeli biznesowych innych firm i zainicjowania współpracy. Są różne powody, dla których współpraca pomiędzy firmami uczniowskimi jest dydaktycznie sensowna. Mogą one np. posłużyć do wymiany doświadczeń czy transferu wiedzy dotyczących konkretnych aspektów pracy firmy uczniowskiej. Odwiedzenie targów firm uczniowskich jest dobrą okazją, ażeby nawiązać kontakty z innymi firmami uczniowskimi i poznać różne pomysły na biznes i produkty. Interesujące może okazać się, że firmy prezentują produkty z podobnych surowców, jednak są one wykonane różnymi metodami.

I tak np. w ramach projektu Win<sup>2</sup> firma uczniowska z Oldenburga *Ecocubes* (wytwarzanie i sprzedaż drewnianych kostek) poznała w Berlinie na Międzynarodowych Targach Firm Uczniowskich firmę *Takeoff* z Nowosybirsk. *Takeoff* produkuje i sprzedaje artykuły prezentowe z drewna, które uczniowie rosyjscy wytwarzają techniką laserową.



Rysunek 1: Firma uczniowska Ecocubes z Oldenburga/Niemcy spotkała firmę uczniowską Takeoff z Nowosybirsk/Rosja, na 8. Międzynarodowych Targach Firm Uczniowskich w Berlinie, luty 2017 (oba zdjęcia: IÖB)

Uczniowie z Oldenburga zainteresowali się rozszerzeniem palety produktów o podobne artykuły prezentowe i chcieliby również w swojej firmie wykorzystywać technikę laserową. Nawiązała się współpraca pomiędzy obiema szkołami. Celem jest intensywna wymiana wykorzystania technologii do wytwarzania produktów, jak również procesy pracy w firmach uczniowskich. Zatem rosyjscy studenci przenieśli swoją wiedzę do Oldenburga i będą działać w roli multiplikatorów.



### Targi firm uczniowskich

W Niemczech istnieje dużo regionalnych i krajowych targów firm szkolnych. Międzynarodowe Targi Firm Uczniowskich odbywają się co dwa lata. Są one organizowane przez największe Centrum Dzieci, Młodzieży i Rodziny Europy, FEZ Berlin.

Podane w tym materiale przykłady odnoszą się do 8. Międzynarodowych Targów Firm Uczniowskich, które odbyły się w lutym 2017 roku w Berlinie. Udział w nich wzięło 59 firm uczniowskich m.in. z Portugalii, Holandii, Rosji, Polski, Czarnogóry i oczywiście z Niemiec. (więcej na ten temat: <https://lernen-macht-fez.fez-berlin.de/8-internationale-schuelerfirmenmesse/wettbewerb/>).



## Rozdział 4:

### Przyuczenie nowych pracowników

#### Cele dydaktyczne:

Firma uczniowska istnieje dłużej niż jeden rok szkolny, i często następuje zmiana uczniów: jedni pracownicy firmy uczniowskiej kończą szkołę, nowa generacja przejmuje zadania i musi zostać przyuczona. Również w związku z tym możemy mówić o zasadzie wzajemności, gdzie starzy pracownicy posiadają przewagę wiedzy nad nowymi. Przy pomocy zasady wzajemności wspomagany jest zorganizowany transfer wiedzy od starej do nowej generacji pracowników.

Wartością dydaktyczną dla uczniów jest wzmocnienie osobistych kompetencji (samodzielności), socjalnych kompetencji, umiejętności prezentacji i komunikacji, jak i zorganizowanego podejścia przy transferze wiedzy.

Praca w firmie uczniowskiej może być przygotowana jako miejsce nauki, gdzie uczniowie poznają różne rodzaje zadań poprzez zamianę działów, może również oferować braci szkolnej miejsce praktyki, ale również przyuczenie nowych pracowników może być wykorzystane jako możliwość wspierania tzw. kompetencji.

Czas realizacji (Godziny przygotowania i realizacji)	Główne tematy
Każdorazowo jedna godzina lekcyjna	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zamiana działów: Wprowadzenie w pola zadań</li> <li>▪ Przyuczanie nowych pracowników (prezentacja firmy uczniowskiej i konkretne zadania)</li> </ul>

#### Materiały:

Materiał IO4\_4\_1\_Zamiana działów: inne działy, inne zadania

Materiał IO4\_4\_2\_Przyuczamy nowych pracowników\*

\*Materiały do tematu *Rozmowy kwalifikacyjne w firmie uczniowskiej* znajdziecie w module IO2 *Praca w firmie uczniowskiej i orientacja zawodowa*.



## Materiał IO4\_4\_1

### Zamiana Działów: inne działy, inne zadania

Ażeby uczniowie mogli poznać różne obszary pracy w firmie uczniowskiej, oferuje się regularną zamianę działów. Konieczne są tutaj przygotowania, ażeby następnca szybko odnalazł się w „nowym” dziale.

Z pewnością możecie sięgnąć do opisu działów. Sprawdźcie, czy opis jest nadal aktualny i podejmij konieczne aktualizacje. Szczególne znaczenie mają zadania do wykonania i obowiązki. Konieczne jest poza tym wypisanie aktualnej listy prac. Opis działów może służyć jako lista kontrolna przy wprowadzaniu nowych pracowników w ich zadania. Upewnij się, że nowym pracownikom wyjaśnię wszystkie zadania i niczego nie zapomniacie. Nawiasem mówiąc, to rozmowa będzie przebiegała bardziej uporządkowanie.

1. Przygotuj listę zadań. Pomyśl o wszystkich ważnych informacjach, które musicie przekazać do każdego jednego zadania, jeżeli chcecie kogoś przyuczyć (miejsce magazynowania dokumentów, terminy, współpraca/ porozumienie z ... itd.)

Zanotuj poniżej punkty.

Pozycja w firmie uczniowskiej / dział: _____	
Zadania:	Na następujące zadania należy zwrócić uwagę:
1.  2.  3.	
Aktualnie wykonywane zadania	
1. 2. ...	



2. Przejrzyjcie listę i zastanówcie się czy dotychczasowy przebieg pracy, z którym jesteście związani jest znany innym uczniom. Ponieważ procesy pracy będą inaczej rozumiane przez kogoś kto wytwarza produkt a inaczej przez kogoś kto prowadzi księgowość.

Jaką wiedzę w związku z tym musicie im jeszcze przekazać?

---

---

---

---

---

3. Czy poza tym jest coś jeszcze, co uczniowie powinni wiedzieć? Czy są np. szczególne terminy czy aspekty, o których należy pamiętać (specjalna odzież, środki żrące itd.)?

---

---

---

---

---

4. Nazwij kompetencje, które są najważniejsze w twoim dziale.

---

---

---

---

---



**Materiał IO4\_4\_2:****Przyuczamy nowych pracowników**

Długoterminowa egzystencja firm uczniowskich zakłada, że „nowi“ pracownicy zostaną przyuczeni.

Zastanów się, co nowi uczniowie muszą wiedzieć o firmie uczniowskiej.



- Nazwę i logo firmy uczniowskiej prawdopodobnie już znają
- A czy znają formę prawną firmy? Wyjaśnij im, co to jest forma prawna i jakie znaczenie ma dla waszej firmy uczniowskiej.
- Podobnie jak z paletą produktów: czy znają wszystkie produkty, które oferujecie klientom?
- Strukturę firmy najlepiej przekazać za pomocą schematu organizacyjnego. Krótko opisz obowiązki każdego działu.
- W tym miejscu wyjaśnij, jak przygotowujecie ofertę a jak sprzedajecie klientom? Posiłkując się przykładem łatwiej jest zrozumieć abstrakcyjny schemat organizacyjny i przedstawić procesy pracy!
- Zastanów się, czy nowym uczniom dadcie do przeczytania biznesplan, który tworzyliście przed założeniem firmy uczniowskiej. Zawiera on przecież najważniejsze założenia waszego pomysłu na biznes. Może nowi uczniowie wniosą nowe pomysły (np. rozszerzą paletę produktów), które optaci się omówić w zespole?
- Następnie przejdź do zadań, które przejmie nowy uczeń. Nazwij jego zadania i opisz je.

**Rada:** Przed rozmową z nowym pracownikiem stwórzcie listę kontrolną, w której wypiszesz zadania, które przejmie nowy uczeń. Możecie tutaj wykorzystać tabelę z materiału IO4\_4\_1. Wasza rozmowa będzie przebiegała bardziej uporządkowanie i będziecie pewni, że niczego nie zapomnicie.

Jeżeli już stworzyliście prezentację PowerPoint o firmie uczniowskiej, to przejdźcie do niej i sprawdźcie, czy jest ona odpowiednia dla ogólnego wprowadzenia dla uczniów i czy odnosi się do przedstawięcia firmy uczniowskiej.



## Bibliografia

- Kaminski, H. (2017): *Dydaktyka fachowa w kształceniu ekonomicznym*, Stuttgart: utb/Schöningh
- Kaiser, F. - J./Kaminski, H. (2012): *Metodyka lekcji ekonomii. Podstawy ukierunkowanego na działanie planu uczenia z przykładami, przy współpracy z V. Brettschneider, K. Eggert, M. Koch i R. Schröder*, 4. Bad Heilbrunn: Klinkhardt UTB
- Kempen, D. (2007): *Wyjaśnienie od podobnego do podobnego. Edukacja wzajemna w zapobieganiu poszukiwań*. Marburg: Tectum Verlag
- Kirchner, V./Loerwald, D. (2014): *Edukacja przedsiębiorczości w kształceniu ekonomicznym, fachowo - dydaktyczna koncepcja lekcji ekonomicznych*, Hamburg: Wydawnictwo Joachim Herz Stiftung
- Martin, J. P. (2000): *Uczenie się poprzez nauczanie: współczesny model lekcji*. dostępny na stronie internetowej: <http://www.ldl.de/Material/Publikationen/aufsatz2000.pdf>
- Schröder, R. (2012): *Księgowość. Wprowadzenie do rachunkowości. zeszyt ćwiczeń*, Braunschweig: Westermann
- Schröder, R (2010): *Firmy szkolne jako wsparcie kształcenia ekonomicznego i orientacji zawodowej*, Instytut ds. kształcenia ekonomicznego

### Kontakt:

Institut für Ökonomische Bildung (IÖB)  
gemeinnützige GmbH  
Bismarckstraße 31  
26122 Oldenburg  
[www.ioeb.de](http://www.ioeb.de)