

Kurs szkoleniowy na poziomie 5: Tworzenie przedsiębiorstw w branży spożywczej

Nazwa kursu:	Tworzenie przedsiębiorstw w branży spożywczej
Poziom:	ERK Poziom 5
Wartość liczbowa:	30 punktów zaliczeniowych
Metoda realizacji kursu:	Kształcenie mieszane
Godziny zajęć teoretycznych:	100 godzin na każde 10 punktów zaliczeniowych

Cel kursu

Rozwijanie umiejętności przedsiębiorczych we wczesnym stadium rozwoju przedsiębiorstw spożywczych oraz ułatwianie innowacyjnego myślenia, które rozwinie potencjał uczestników do rozpoznawania i krytycznej analizy możliwości w ramach sektora, a tym samym tworzenia miejsc pracy w ich lokalnych regionach.

Kurs ma na celu przekazanie producentom żywności umiejętności i sposobu myślenia niezbędnego do odejścia od długich łańcuchów dostaw żywności, poprawę jakości przedsiębiorstw i stworzenie krótkich łańcuchów dostaw żywności. Aby producenci żywności mogli wdrożyć krótkie łańcuchy dostaw żywności, będą musieli zdobyć umiejętności pozwalające na realizację różnych etapów przetwórstwa, logistyki i dystrybucji zwykle związanych z długimi łańcuchami dostaw żywności. Kurs rozwinie te umiejętności.

Założenia kursu

1. Rozwijanie umiejętności rolników w zakresie przedsiębiorczości
2. Wzrost dochodów producentów żywności
3. Zwiększenie świadomości i wiedzy na temat łańcuchów dostaw i łańcuchów wartości
4. Stworzenie możliwości wspólnego uczenia się, które przyczyni się do rozwoju bazy wiedzy
5. Uczenie umiejętności w zakresie przetwórstwa, logistyki i regulacji prawnych
6. Ustanowienie kluczowych umiejętności komunikacyjnych, osobistych i interpersonalnych.
7. Nauczanie umiejętności biznesowych / umiejętności w zakresie TIK (technologii informacyjno-komunikacyjnych)
8. Zwiększenie świadomości na temat zrównoważonej żywności (poprzez umiejętności w zakresie przedsiębiorczości)
9. Rozwój innowacji i transferu technologii
10. Wykazanie znaczenia TIK w biznesie i podniesienie cyfrowych umiejętności biznesowych

Efekty kształcenia w ramach kursu

Kurs ten stosuje metodę polegającą na łączeniu istotnych dla branży umiejętności z rozwojem umiejętności miękkich związanych ze wzmacnianiem postaw przedsiębiorczych wśród uczestników. Kurs buduje wiedzę ogólną i specjalistyczną w zakresie przedsiębiorczości poprzez wyznaczone tematy. Styl nauczania oparty jest na doświadczeniu i wyzwaniach, co zwiększa kompetencje

uczestników w zakresie przedsiębiorczości, a tym samym realizacji przedsięwzięć. Takie podejście wymaga nietradycyjnego środowiska kształcenia, które łączy w sobie techniki nauczania i oceniania. Wzajemne uczenie się i uczenie się empiryczne znajdują się w samej istocie modułów, a wspomaganie odgrywa znaczącą rolę w uczeniu się bardziej niż tradycyjny styl nauczania.

Rozwój przedsiębiorczości

Przedsiębiorcy mają specyficzny sposób myślenia, który pozwala im wizualizować nowe pomysły i podejmować działania w celu wykorzystania możliwości, które przyczyniają się do zmian korzystnych dla przedsiębiorców lub społeczeństwa ogółem. Odgrywają one kluczową rolę w zatrudnieniu, innowacjach i zmianach społecznych. Przedsiębiorcy są postrzegani jako podejmujący ryzyko i wysoce zmotywowani, jednak ich sposób myślenia jest o wiele bardziej analityczny i złożony. Ponieważ przedsiębiorcy odgrywają tak istotną rolę w naszym społeczeństwie, ważne jest pielęgnowanie postawy i umiejętności, których potrzebują przedsiębiorcy. Przedsiębiorczość jest kreatywnym procesem od powstania idei do ich realizacji. Proces ten, podobnie jak każdy inny, może zostać ulepszony u uczestników poprzez stworzenie bardziej przedsiębiorczego sposobu myślenia. Jest to również korzystne dla pracowników, którzy widzą problemy w swoich firmach lub branży i podejmują działania w celu stworzenia i wdrożenia rozwiązań.

Ten proces rozwoju przedsiębiorczości wymaga zarówno rozwoju umiejętności twardych, jak i miękkich i oba te procesy są wspomagane w tym kursie. Odporność jest powszechną umiejętnością miękką wymaganą do wdrożenia nowego pomysłu lub przedsięwzięcia. Poprzez tworzenie środowiska opartego na wyzwaniach uczestnicy są narażeni na sytuacje, które w pełni eliminują ich ze strefy komfortu. Dzięki ułatwieniom i praktykom refleksyjnym, uczestnicy tworzą świadomość swoich poziomów odporności, co daje im solidną podstawę do podjęcia nowego przedsięwzięcia. Ten przykład może być powielony dla rozwoju wielu innych umiejętności miękkich i twardych.

Szczególne efekty kształcenia w ramach kursu

<p>Wiadomości</p>	<p>Krytyczna analiza i zrozumienie europejskich długich/krótkich łańcuchów dostaw żywności</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produkcja żywności • Systemy utylizacji odpadów spożywczych • Rynki • Dystrybucja • Logistyka <p>Zaprojektowanie i wdrożenie zasad skromnego rozpoczęcia działalności oraz ocena w kontekście rozpoczęcia działalności w sektorze spożywczym</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozwój i testowanie przedsięwzięć • Techniki startu krok po kroku
--------------------------	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Minimalna opłacalność produktu i prototypowanie <p>Uzyskanie wiedzy na temat rozwoju współpracy z klientem dla przedsiębiorstw sektora spożywczego i możliwość uzyskania lepszego zrozumienia procesu rozwoju współpracy z klientem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tożsamość klienta • Wielkość rynku • Rozwijanie bazy klientów <p>Posiadanie świadomości dynamiki tworzenia biznesu i zdolności do generowania modeli biznesowych dla przemysłu spożywczego oraz krytycznej analizy mocnych i słabych stron modelu biznesowego</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opracowanie i przetestowanie modeli biznesowych • Czynniki związane z zewnętrznym modelem biznesowym <p>Posiadanie umiejętności tworzenia nowych koncepcji biznesowych dotyczących żywności lub umiejętność propagowania koncepcji biznesowych u innych ludzi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identyfikacja rynku • Testowanie produktów • Prototypowanie <p>Posiadanie świadomości i zrozumienie osobistych, interpersonalnych i zawodowych cech przedsiębiorczości</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozwój umiejętności miękkich • Dynamika zespołu • Odporność
<p>Wiedza fachowa</p>	<p>Ocena technik wyszukiwania klientów</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zrozumienie klientów • Mapowanie empatii • Rozwój propozycji wartości • Badania ankietowe • Wywiady z klientami • Etnografia <p>Posiadanie praktycznej wiedzy na temat różnych modeli biznesowych i narzędzi ułatwiających rozpoczęcie działalności oraz umiejętność tworzenia spostrzeżeń i interpretacji w procesie tworzenia przedsięwzięć</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dopasowanie do rynku produktów • Walidacja rynku

- Dostosowanie modelu biznesowego
- Sprawdzenie modelu biznesowego

Posiadanie pełnego zrozumienia zasad marketingu dla procesu tworzenia przedsięwzięć podejmowanych w odosobnieniu i przy ograniczonych zasobach oraz projektowanie i wdrażanie strategii marketingowych w niepewnym kontekście tworzenia biznesu

- Kampanie PR
- Marketing niskobudżetowy
- Media społecznościowe / umiejętności w zakresie technologii cyfrowych
- Obiekty użyteczności publicznej o podwyższonym ryzyku

Rozwijanie wiedzy na temat świadomości marki oraz umiejętność formułowania strategii marki i przygotowanie planu rozwoju marki

- Komunikowanie marki
- Strategia marki
- Zarządzanie osobistą marką

Ocena opcji zaawansowanego projektowania i testowania produktów

- Innowacje żywnościowe
- Nauka o żywności
- Nowe techniki pakowania

Interpretacja prawa żywnościowego, standardu HACCP i higieny oraz zastosowanie w rozwoju produktu i przy planach biznesowych

- Etykietowanie żywności
- Systemy produkcji żywności
- Kontrola alergenów
- Wdrożenie HACCP

Interpretacja i ocena podstawowych modeli finansowych dla nowych przedsięwzięć związanych z żywnością oraz umiejętność planowania finansowego, kontroli i ustalania cen

- Interpretacja zysków i strat
- Interpretacja przepływów pieniężnych
- Odczytywanie bilansów
- Ustalanie cen produktów

	<p>Krytyczne rozumienie planowania biznesowego i planów biznesowych oraz rozwijanie wiedzy na temat ich zastosowania i rozwoju</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tworzenie planu biznesowego • Wykorzystanie wsparcia państwa • Planowanie wykorzystania środków <p>Proponowanie i planowanie zaawansowanego prototypowania i badań</p> <ul style="list-style-type: none"> • Testowanie produktów
<p>Kompetencje</p>	<p>Wykorzystanie umiejętności rozwiązywania problemów poprzez szereg narzędzi i technik myślenia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Myślenie analityczne • Rozpoznawanie problemów • Generowanie pomysłów • Wybór pomysłów <p>Posiadanie systematycznej wiedzy na temat myślenia projektowego jako narzędzia do opracowywania produktów lub usług</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empatia wobec klienta • Myślenie oparte na projektowaniu • Innowacja projektowa <p>Rozwijanie krytycznej świadomości procesu twórczego myślenia oraz umiejętności zademonstrowania szeregu narzędzi i technik wykorzystywanych do stymulowania twórczego myślenia</p> <ul style="list-style-type: none"> • Generowanie pomysłów • Wybór pomysłów • Myślenie lateralne <p>Analiza umiejętności pracy w zespole i zastosowanie analizy do własnych sytuacji biznesowych, osobistych lub interpersonalnych</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przywództwo • Rozpoznawanie umiejętności • Zarządzanie zespołem • Dobór zespołu <p>Rozwijanie świadomości optymalnych umiejętności prezentacji w kontekście rozwoju biznesu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planowanie prezentacji • Techniki prezentacji

	<ul style="list-style-type: none"> • Empatia słuchaczy <p>Analiza inteligencji emocjonalnej i empatii oraz wykorzystanie instrumentu samooceny</p> <ul style="list-style-type: none"> • Samoświadomość
--	---

Struktura kursu

Moduł	Tematyka	Punkty zalicz.	Metoda realizacji	Wymagane środki
1	<p>Rozwój osobisty, umiejętności interpersonalne, komunikacja, kreatywność</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cechy charakterystyczne przedsiębiorcy • Samoocena • Dynamika zespołu / Teoria zespołu • Komunikacja będzie wpisana w cały kurs • Kreatywne myślenie • Podejmowanie decyzji • Wywieranie wpływu i negocjowanie • Rozpoznawanie możliwości, zdolność adaptacyjna i zmiana 	7.5	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Internet / Sala wykładowa • Sala wykładowa • Internet / Sala wykładowa • Internet • Internet / Sala wykładowa • Internet / Sala wykładowa 	<ul style="list-style-type: none"> • Studia przypadków • Linki wideo do testów osobowości, umiejętności komunikacyjne • Wyzwania dla branży
2	<p>Umiejętności w zakresie procesu rozwoju przedsiębiorczości, moduł rozwoju MŚP, budowanie marki/marketing, model biznesowy</p>	10		

	<p>Projektowanie produktu / Myślenie projektowe, wyszukiwanie klientów</p> <p>Badania rynku / Rozwijanie współpracy z klientami</p> <p>Teoria/planowanie działalności gospodarczej, planowanie finansowe, modelowanie działalności gospodarczej, analiza porównawcza (benchmarking)</p> <p>Współpraca Dynamika łańcucha dostaw</p> <p>Sprzedaż i marketing</p> <p>Zarządzanie przedsiębiorstwem</p> <p>Pitching / Prezentacja</p>		<p>Internet / Sala wykładowa (badania mogą odbywać się w Internecie, tzn. identyfikować to, czego chce klient i czy firma może to zapewnić)</p> <p>Internet</p> <p>Internet</p> <p>Internet</p> <p>Internet</p> <p>Internet</p> <p>Internet</p> <p>Sala wykładowa / Internet</p>	<p>Prototypy, szablony ankiet dla klientów, wyzwania związane z wdrażaniem myślenia projektowego</p> <p>Wykłady internetowe, podcasty, materiały do czytania / materiały źródłowe</p> <p>Szablony, filmy video, studia przypadku, podcasty, wykładowcy internetowi</p> <p>Studia przypadków, zasoby internetowe, materiały informacyjne, czasopisma</p> <p>Szablony, strategie, notatki z wykładów internetowych</p> <p>Prelegenci gościnni</p>
3	<p>Umiejętności biznesowe i w zakresie TIK umiejętności ogólne Projekt strony internetowej</p>	5	Internet	<p>Linki do platform i wytyczne dotyczące tego, co działa najlepiej</p>

4	Umiejętności biznesowe w gospodarce cyfrowej	7.5	Sala wykładowa / Internet	Linki, filmy wideo, podcasty, notatki z wykładów
	Marketing cyfrowy / media społecznościowe Platformy internetowe do zarządzania przedsiębiorstwem		Sala wykładowa	Warsztaty na temat wykorzystywania i tworzenia mediów społecznościowych
	Transakcje finansowe Bezpieczeństwo cyfrowe		Internet	Notatki z wykładów, linki do odpowiednich platform, poradniki i filmy wideo
	Umiejętności właściwe dla danego sektora (przepisy krajowe, przetwórstwo, logistyka, regulacje)			
	Regulacje (specyficzne dla danego regionu, produkt, dostęp do rynku, regulacje biznesowe)			
	Zapewnienie jakości systemu jakości			Notatki z wykładów, studia przypadku, kwalifikacje, egzaminy, materiały informacyjne, przepisy urzędowe, studia przypadku
	Logistyka, dystrybucja, dostęp do rynku		Internet and Sala wykładowa	
	Charakterystyka rynku			
	Przetwórstwo			
	Nauka o żywności i odżywianie się			
	Zrównoważony rozwój / Poprawa jakości (wartość dodana)			

Umiejętności nauczone podczas całego kursu:

Kurs ten został specjalnie zaprojektowany, aby zapewnić uczestnikom szeroką wiedzę i umiejętności niezbędne do stania się Przedsiębiorcą. Ponadto kurs zapewni uczestnikom umiejętności

przekrojowe, takie jak kreatywność, projektowanie i innowacyjność, krytyczne/analizyczne umiejętności myślenia, umiejętności społeczne i menedżerskie.

Kurs i jego absolwenci przyczynią się do osiągnięcia celów określonych w polityce krajowej i europejskiej oraz przyczynią się do wzrostu liczby przedsiębiorców w tym sektorze.

Moduł Pierwszy koncentruje się na rozwoju osobistym, rozwijaniu umiejętności interpersonalnych i komunikacyjnych oraz twórczego myślenia. Tematyka modułu:

- Charakterystyka i walory przedsiębiorcy
- Samoocena istniejących umiejętności
- Dynamika zespołu
- Komunikacja
- Kreatywne myślenie
- Podejmowanie decyzji (rozpoznawanie możliwości)
- Wywieranie wpływu i negocjowanie
- Tworzenie pomysłów

Moduł ten będzie koncentrował się na rozwijaniu umiejętności miękkich wymaganych do tego, aby stać się przedsiębiorcą żywnościowym, tj. kreatywne myślenie i innowacje przyczyniają się do rozwoju przedsiębiorczego sposobu myślenia i pozwalają uczestnikom bezpiecznie realizować pomysły, tj. myślenie projektowe czy myślenie kreatywne. Dynamika zespołu i teoria zespołu umożliwia uczestnikom rozwój umiejętności poprzez tworzenie sieci kontaktów, współpracę i zrozumienie ich miejsca w zespole i innych osobowości zespołu. Wyszukanie klienta ujawniło empatię wobec klienta.

Moduł Drugi skupia się na dyscyplinie wdrażania przedsiębiorczości i innowacji oraz wymaganych w tym celu umiejętnościach i wiedzy. Tematyka modułu:

- Projektowanie produktów / Myślenie projektowe
- Zaangażowanie klienta
- Motywowanie przez popyt/podaż
- Badania rynku/rozwój klienta
- Rozpoczęcie działalności przy małym budżecie (lean start-up)
- Generowanie modeli biznesowych / analiza porównawcza modeli biznesowych
- Współpraca biznesowa
- Teoria biznesu / planowanie finansowe
- Analiza konkurencji
- Projektowanie / dynamika łańcucha dostaw
- Sprzedaż i marketing (projekt marki)
- Zarządzanie przedsiębiorstwem
- Umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem (codzienne prowadzenie działalności gospodarczej i zrozumienie dostępnych środków finansowych)
- Pitching i prezentowanie umiejętności posługiwania się językiem angielskim

- Strategia na rzecz wzrostu na wczesnym etapie rozwoju

Moduł Drugi rozwija umiejętności twarde związane z przedsiębiorczością. Moduł ten opiera się na kształceniu przez doświadczenie, więc uczestnicy będą "uczyć się przez działanie". Uczestnicy staną przed wyzwaniem związanym z zastosowaniem teorii w praktyce, co umożliwi im doświadczenie prawdziwej presji związanej z przedsiębiorczością, tj. testowanie prototypu z grupą docelową i ogółem społeczeństwa.

Moduł Trzeci koncentruje się na umiejętnościach biznesowych i umiejętnościach z zakresu TIK, sposobach rozwoju biznesu z wykorzystaniem technologii cyfrowych oraz tworzeniu możliwości dzięki współpracy przez Internet. Tematyka modułu:

- Projektowanie stron internetowych
- Marketing cyfrowy i media społecznościowe
- Platformy internetowe (zarządzanie przedsiębiorstwem)
- Transakcje finansowe (rachunki bankowe, paypal itp.)
- Bezpieczeństwo cyfrowe
- Budowa marki
- Komunikacja

Moduł obejmie również warsztaty CV, rozwój osobisty, techniki wywiadów, wywiady pozorowane oraz tworzenie profilu zawodowego w mediach społecznościowych.

Moduł Czwarty skupia się na rozwijaniu podstawowych umiejętności wymaganych do tworzenia przedsięwzięć w branży spożywczej i będzie obejmował następujące tematy:

- Przepisy (region, produkt, dostęp do rynku, przepisy biznesowe, etykietowanie)
- Zapewnienie jakości systemy jakości
- Logistyka, dystrybucja, dostęp do rynku
- Charakterystyka rynku
- Przetwórstwo
- Żywnienie
- Zrównoważony rozwój
- Poprawa jakości / wartość dodana