



FEMENIN

ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE PENTRU INCLUZIUNEA ANTREPRENORIALĂ

2018-1-UK01-KA204-048234

CONȚINUT DE ÎNVĂȚARE ONLINE

IO.4: Platforma Multilingvistică de învățare online - FEMENIN



Proiectul nr. 2018-1-UK01-KA204-048234. Acest proiect a fost finanțat cu sprijinul Comisiei Europene. Această publicație reflectă doar opiniile autorului, iar Comisia nu poate fi considerată responsabilă pentru nicio utilizare a informațiilor conținute în acest document.

CUPRINS

UNITATEA 1: INCLUZIUNEA ANTREPRENORIALĂ PENTRU FEMEILE MIGRANTE: PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI	5
SECȚIUNEA 1: Conceptele teoretice de bază ale antreprenoriatului	5
Introducere	5
Definiția antreprenoriatului	5
Importanța antreprenoriatului pentru incluziune și independență economică	6
SECȚIUNEA 2: Analizarea barierelor și provocărilor referitoare la antreprenoriatul pentru femeile migrante	7
Introducere	7
Principalele obstacole ale primelor 18 luni de la începerea unei afaceri	7
Femeile migrante antreprenoare: experiențe reale	9
SECȚIUNEA 3: Analiza oportunităților de antreprenoriat pentru femeile migrante	10
Introducere	11
Incluziune financiară și socială	11
Antreprenoriatul Social (SE): utilizarea afacerilor pentru a face bine	11
Evaluarea Unității	13
Test de evaluare	13
Resurse	14
Glosar	14
Resurse suplimentare	14
UNITATEA 2: ÎNȚELEGEREA NEVOILOR FEMEILOR MIGRANTE DIN DOMENIUL ANTREPRENORIATULUI	15
SECȚIUNEA 1. Antreprenorii femei migrante: nevoi specifice	15
Introducere	15
Nevoi referitoare la afaceri	16
Nevoi nereferitoare la afaceri	17
Nevoi tangibile: sprijin financiar, sprijin pentru solicitarea de fonduri sau asigurarea de facilități	19
SECȚIUNEA 2. Abordarea comprehensivă	20
Introducere	20
Abordarea comprehensivă	20
Evaluarea Unității	21
Test de evaluare	21
Resurse	22
Glosar	22
Resurse suplimentare	22
UNITATEA 3: METODE DE EDUCARE A ADULȚILOR ȘI TEHNICI DE REALIZARE A ÎMPUTERNICIRII ECONOMICE A FEMEILOR MIGRANTE	23
SECȚIUNEA 1. Teoriile Educației Adulților	24

Introducere	24
Teoria Andragogiei dezvoltată de Knowles	24
Teoria Învățării Experiențiale dezvoltată de Rogers	25
Teoria Învățării Transformatoare dezvoltată de Mezirow	26
SECȚIUNEA 2: Metode și tehnici pentru educația incluzivă a adulților	27
Cum se utilizează hărțile conceptuale și mentale în mediile de învățare FEMENIN	27
Cum se utilizează Învățarea bazată pe Scenariu pentru Domeniul Financiar, în cadrul Mediilor de Învățare FEMENIN	28
Cum se utilizează tehnica de discuție Acvriu în mediile de învățare FEMENIN	29
Cum se utilizează învățarea bazată pe proiect în mediile de învățare FEMENIN	31
SECȚIUNEA 3: Cum se gestionează eficient mediul de învățare FEMENIN	33
Gestionarea sălii de clasă într-un mod care să ia în considerare elementele culturale	33
Câteva elemente ale gestionării sălii de clasă într-un mod care ia în considerare elementele culturale	33
Autonomia în Mediile de Învățare: Autonomia Profesorului și Autonomia Cursantului	35
Evaluarea Unității	36
Test de Evaluare pentru Secțiunea 1	36
Test de evaluare pentru Secțiunea 2	37
Test de evaluare pentru Secțiunea 3	38
Resurse	40
Glosar	40
Resurse suplimentare	40
UNITATEA 4: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE I – ABILITĂȚI DE BAZĂ	42
SECȚIUNEA 1. Urmărirea banilor dvs.	43
Introducere	43
Ce este un buget?	44
Activități	45
SECȚIUNEA 2. Înțelegerea fluturașului dvs. de salariu	47
Introducere	47
Înțelegerea fluturașului dvs. de salariu	48
Activități	49
SECȚIUNEA 3. Impozitele pe care trebuie să le achităm	50
Introducere	50
Ce este impunerea?	50
Exemplu de impozite	51
Activități	53
SECȚIUNEA 4. Cum se gestionează debitul și creditul prin utilizarea APR	53
Introducere	53
Ce sunt cardurile de debit și cardurile de credit?	54
Ce este APR?	54

Activități	56
SECȚIUNEA 5. Evaluarea riscurilor financiare și compararea ratelor de rentabilitate	57
Introducere	57
Incluziunea financiară	57
Compararea investițiilor	57
Identificarea escrocheriilor	58
Activități	59
Evaluarea Unității	60
Test de Evaluare pentru Secțiunea 1	60
Test de Evaluare pentru Secțiunea 2	60
Test de Evaluare pentru Secțiunea 3	61
Test de Evaluare pentru Secțiunea 4	62
Test de Evaluare pentru Secțiunea 5	63
Resurse	63
Glosar	63
Resurse suplimentare	64
UNITATEA 5: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE II –	
CONCEPTE FUNDAMENTALE	66
SECȚIUNEA 1. O înțelegere superioară a alfabetizării financiare și economice pentru incluziunea antreprenorială	66
Cum se înțeleg mai bine nevoile financiare și educaționale? Linii directoare teoretice	66
Credințele limitatoare la momentul gestionării subiectului incluziunii financiare.	
Modelul Ceapă	68
SECȚIUNEA 2. Abordările antreprenoriale și economice puternice pentru înțelegerea Condițiilor de Învățare a Elementelor Financiare	71
Formarea performanței personalizată pentru antreprenoriatul digital. Metoda studiului de caz	71
Nevoi, dorințe și economii – abordări și avantaje	72
Technology Start-Up Fund (Fondul pentru Tehnologie destinat Companiilor Start-Up) (TGFS) – Studiu de Caz	73
Evaluarea Unității	74
Test de evaluare pentru Secțiunea 1	74
Test de Evaluare pentru Secțiunea 2	75
Resurse	76
Glosar	76
Resurse suplimentare	76
UNITATEA 6: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE III –	
PANIFICAREA FINANCIARĂ PENTRU COMPANIILE START-UP	77
SECȚIUNEA 1. Conectarea cu clienții prin intermediul dialogului aprofundat va acoperi	78
Cultivarea inteligenței competitive	78
Cercetare calitativă și cantitativă	79
SECȚIUNEA 2. Crearea unei propuneri de valoare unică	81

Crearea unei propuneri de valoare unică	81
SECȚIUNEA 3. Comunicarea unei propuneri de valoare unică (Partea 1)	82
Componentele unei previziuni financiare pe 3 ani	82
Situția fluxului de monetar	83
Previziunile de vânzări	84
Bugetul de cheltuieli	84
SECȚIUNEA 4. Comunicarea unei propuneri de valoare unică (Partea 2)	85
Proiecția venitului	85
Contul de active și pasive	86
Analiza rentabilității	88
Greșeli frecvente pentru previziunile financiare pe 3 ani	88
SECȚIUNEA 5. Leadership pentru afacerile start-up	89
Introducere	89
Caracteristicile unui lider	89
Crearea unei declarații a viziunii	90
O declarație comprehensivă a viziunii poate fi redactată prin urmarea instrucțiunilor influencer-ului din domeniul afacerilor Susan Ward, prin transmitere răspunsului la următoarele întrebări:	91
Crearea unei declarații a misiunii	91
Concluzie	93
SECȚIUNEA 6. Asigurarea unui model de afaceri profitabil cu o sursă de venituri dovedită	94
Asigurarea unui model de afaceri profitabil cu o sursă de venituri dovedită	94
Evaluarea unității	95
Test de evaluare pentru Secțiunea 1	95
Test de evaluare pentru Secțiunea 2	95
Test de evaluare pentru Secțiunea 3	96
Test de evaluare pentru Secțiunea 4	97
Test de evaluare pentru Secțiunea 5	97
Test de evaluare pentru Secțiunea 6	98
Resurse	98
Glosar	99
Resurse suplimentare	99
UNITATEA 7: INSTRUMENTE ICT PENTRU SPRIJINIREA ALFABETIZĂRII FINANCIARE ȘI ECONOMICE	101
SECȚIUNEA 1. Oportunitățile (și riscurile) referitoare la utilizarea instrumentelor ICT	101
Introducere	101
Scopul instrumentelor online deschise gratuite	101
Oportunitățile și riscurile referitoare la utilizarea instrumentelor ICT online, deschise și gratuite	103
Anumite concluzii	104

SECȚIUNEA 2. Instrumente online deschise și gratuite (aplicații web-based și de dispozitive mobile, accesibile persoanelor cu abilități reduse pentru gestionarea financiară)	104
Introducere	104
Instrumente online deschise și gratuite	105
SECȚIUNEA 3. Instrumentele online FEMENIN (platformă multilingvistică online și aplicație mobilă cu instrucțiuni)	107
Introducere	107
Aplicația de dispozitive mobile, cu instrucțiuni FEMENIN	108
Platforma online multilingvistică FEMENIN	109
Evaluarea Unității	110
Test de Evaluare 1	110
Test de Evaluare 2	111
Test de Evaluare 3	111
Resurse	112
Glosar	112
Resurse suplimentare	113

UNITATEA 1: INCLUZIUNEA ANTREPRENORIALĂ PENTRU FEMEILE MIGRANTE: PROVOCĂRI ȘI OPORTUNITĂȚI

Imagine de ansamblu asupra Unității...

Ideii principale

- Antreprenoriatul reprezintă un mijloc de incluziune și independență pentru femeile migrante
- Antreprenoriatul face referire la punerea în aplicare a ideilor.
- Planul de afaceri și planul de marketing reprezintă aspecte vitale ale unei afaceri.

Rezultatele procesului de învățare

La momentul finalizării cu succes a acestei Unități de Învățare, veți putea:

- să utilizați elementele fundamentale ale antreprenoriatului ca instrument pentru începerea unei afaceri;
- să implementați o soluție pentru evitarea dificultăților posibile ale primei perioade ale unei afaceri noi;
- să utilizați experiențele existente ale femeilor migrante antreprenoare, ca exemplu sau sursă de inspirație;
- să identificați motivul incluziunii, ca și antreprenoriatul social ca reprezentând oportunități.

SECȚIUNEA 1: Conceptele teoretice de bază ale antreprenoriatului

Introducere

Obiectivul și domeniul de aplicare al acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Obiectiv:** De a transmite cunoștințe de bază despre antreprenoriat ca punct de pornire al unui curs de formare.
- **Domeniul de aplicare:** De a transmite cunoștințele de bază despre antreprenoriat ca punct de pornire al cursului de formare.

Definiția antreprenoriatului

Antreprenoriatul reprezintă capacitatea și voința de a dezvolta, organiza și gestiona o afacere, alături de oricare dintre riscurile sale, în vederea obținerii de profit.

Exploatarea oportunităților antreprenoriale poate include:

- Dezvoltarea unui plan de afaceri.
- Angajarea resurselor umane.
- Dobândirea resurselor financiare și materiale.
- Asigurarea leadership-ului.

- Atitudinea responsabilă la adresa succesului sau eșecului afacerii.
- Aversiunea față de riscuri.

Strategiile pe care le pot utiliza antreprenorii includ:

- Inovarea produselor, serviciilor sau proceselor noi
- Îmbunătățirea Continuă a Proceselor (CPI)
- Explorarea noilor modele de afaceri
- Utilizarea tehnologiei
- Utilizarea inteligenței de afaceri
- Utilizarea strategiilor economice
- Dezvoltarea serviciilor și produselor viitoare
- Gestionarea optimizată a talentelor

Importanța antreprenoriatului pentru incluziune și independență economică

Pentru mai multe femei decât bărbați, decizia de a deveni persoană fizică autorizată este motivată de o căutare a unui echilibru adecvat între viața profesională și viața de familie, ca și de nevoile financiare. Astfel, activarea ca persoană fizică autorizată:

- Poate reduce costurile îngrijirii copiilor
- Conferă flexibilitatea utilizării timpului

Tabelul de mai jos rezumă avantajele antreprenoriatului pentru femei.

AVANTAJE POTENȚIALE ȘI REALE ALE ANTREPRENORIATULUI PENTRU FEMEI

ECONOMICE	SOCIALE	POLITICE	CULTURALE
<ul style="list-style-type: none"> ● Contribuirea la dezvoltarea economică și a angajabilității, ca și la reducerea sărăciei. ● Inovare: produse și servicii noi, soluții noi de management și organizare a muncii. ● Asigurarea participării egale între femei și bărbați, ca și a 	<ul style="list-style-type: none"> ● Flexibilitate sporită în ceea ce privește modelele de lucru și atenția acordată echilibrului viață profesională-viață privată. ● Independență socială și economică sporită, în cadrul și în afara gospodăriei. ● Reducerea segregării de gen cu privire la educație și angajare. ● Dezvoltare umană sporită și forme noi de antreprenoriat social 	<ul style="list-style-type: none"> ● Reprezentare mai mare a femeilor în mediul de afaceri. ● Structuri mai echilibrate ale consiliilor de conducere a companiilor. ● Crearea modelelor feminine de urmat. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Prejudecăți și stereotipuri reduse referitoare la femeile din mediul de afaceri. ● Diminuarea decalajului dintre percepția femeilor asupra antreprenoriatului și activitățile antreprenoriale reale.

<p>oportunităților egale de angajare.</p>	<p>care contribuie la comunitățile locale și la incluziunea socială.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Capacitate de networking îmbunătățită. ● Impactul asupra copiilor/familiei. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Promovarea unei abordări diferite a afacerilor.
---	---	---

Sursa: Tabelul 1 Raportul EIGE: Promovarea independenței economice și antreprenoriatului pentru femei – Bune Practici

SECȚIUNEA 2: Analizarea barierelor și provocărilor referitoare la antreprenoriatul pentru femeile migrante

Introducere

Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** De a analiza dificultățile posibile din domeniul antreprenoriatului pentru femeile migrante și a modului de depășire a acestora.
- **Obiectiv:** De a transmite cursanților instrumentele necesare pentru depășirea provocărilor și obstacolelor cu care se pot confrunta pe durata parcursului lor ca antreprenori.

Principalele obstacole ale primelor 18 luni de la începerea unei afaceri

Obstacolele inițiale principale

- Lipsa de capital
- Management inadecvat
- Probleme referitoare la Planul de afaceri și infrastructură
- Erori de marketing

Să discutăm despre fiecare dintre aceste aspecte.

Lipsa de capital

Un patron de afaceri trebuie să fie extrem de conștient de:

- Câți bani sunt necesari pentru a menține operațiunile funcționale, zilnic, inclusiv finanțarea salariilor, achitarea cheltuielilor extraordinare fixe și variate, cum ar fi chirii și utilitățile, ca și asigurarea faptului că comercianții externi sunt plătiți la timp, ca și cunoașterea cantității de venituri care este generată prin vânzarea de produse sau servicii.
- Stabilirea prețurilor pentru produse și servicii. Pentru a combate concurența în domeniile de activitate foarte saturate, companiilor pot stabili prețul unui produs sau al unui serviciu mult sub ofertele similare, cu intenția de a obține o bază de clienți noi. Chiar dacă această strategie se dovedește a fi de succes în anumite cazuri, afacerile care ajung să se închidă sunt cele care mențin prețul unui produs sau al unui serviciu redus mult prea mult timp.
- Crearea unui buget realist pentru operațiunile companiei și dorința de a asigura un anumit capital din propriile fonduri, pe durata inițierii afacerilor sau a unei faze de extindere.
- Activități de cercetare și asigurare a opțiunilor de finanțare din mai multe surse. Atunci când vine momentul pentru obținerea finanțării, patronii afacerilor trebuie să aibă o diversitate de surse cărora le pot solicita capital.

Management inadecvat

Chiar dacă patronul unei afaceri poate avea abilitățile necesare pentru crearea și comercializarea unui produs sau a unui serviciu viabil, acesta adeseori nu are atributele unui manager puternic și timpul necesar pentru gestionarea de succes a altor angajați. Fără o echipă de management dedicată, un patron de afaceri are un potențial foarte mare de a gestiona inadecvat anumite aspecte ale afacerii, indiferent dacă acestea sunt financiare, referitoare la angajări sau de marketing.

Probleme referitoare la Planul de afaceri și Infrastructură

Un plan de afaceri trebuie să includă (minim) următoarele:

- o descriere clară a afacerii;
- nevoile curente și viitoare referitoare la angajați și management;
- oportunitățile și amenințările din cadrul pieței mai vaste;
- nevoile de capital, inclusiv fluxul monetar previzionat și bugetele variate;
- inițiativele de marketing;
- analiza concurenței.

Un plan de afaceri trebuie revizuit regulat și trebuie să fie pregătit pentru a se adapta schimbărilor de pe piață sau din industrie.

Erori de marketing

- Companiile trebuie să se asigure că au stabilit bugete realiste pentru nevoile curente și viitoare de marketing.





- Importanța rețelelor de socializare: în prezent, acestea joacă un rol esențial pentru viața noastră de zi cu zi.




Marketing-ul este peste tot și fiecare platformă reprezintă o ocazie de a vă vinde produsul sau serviciul!!

Alegerea instrumentelor adecvate de marketing este vitală pentru orice afacere de succes!!

Femeile migrante antreprenoare: experiențe reale

	<p>Luz Restrepo a plecat din Columbia, țara sa natală, în anul 2010. Fiind un refugiat politic, a ajuns în Australia fără cunoștințe de limba engleză și a trecut, peste noapte, de la activarea ca lector universitar în domeniul marketing-ului, cu un doctorat în medicină, la ceea ce a denumit "să fiu un nimeni"</p> <p>Video: https://sisterworks.org.au/our-founders-story/</p>
	<p>Aya: "Angajamentul pentru conservarea terenului nostru sustenabil și pentru producerea produselor 100% ecologice, prin utilizarea practicilor etice".</p> <p>Antreprenorul sirian Samah ElZein a creat Aya, un start-up de producere a săpunurilor naturale și produselor de îngrijirea pielii fără utilizarea compușilor sintetici. "Aya ajută la protejarea clienților împotriva substanțelor chimice toxice. Produsele pot fi utilizate pentru tratarea problemelor pielii, cum ar fi acnee, eczeme și alte afecțiuni dermatologice. Joacă un rol important pentru menținerea prospețimii pielii și pentru hidratarea acesteia," spune ElZein, adăugând că firma sa</p>

	<p>comercializează produsele prin intermediul evenimentelor, extinzându-se și spre un magazin online.</p>
<p>Lèa Zanoelina Ratsimbazafy</p> 	<p>“M-am născut în Antananarivo, Madagascar, în 1958, într-o familie de croitori. Părinții mei erau croitori, iar surorile mele sunt tot croitori și locuiesc și duc mai departe tradiția familiei în țara noastră natală. Acum 12 ani, atunci când Madagascar trecea printr-o mare criză, m-am mutat în Italia pentru a lucra ca inginer chimist. Deoarece acest sector nu îmi oferea prea multe oportunități de angajare, am început să lucrez ca menajeră. În ciuda dificultăților referitoare la adaptarea la o altă cultură și integrarea într-o altă societate, nu am pierdut niciodată speranța de a-mi îmbunătăți condiția de trai și de a-mi realiza proiectele. Pentru aceasta, am fost ajutată de noua mea familie din Italia, de comunitatea malgașă din Roma, care m-a sprijinit pentru implementarea ideii mele de a începe o afacere, decizând în acest mod să-mi abandonez pregătirea educațională și profesională și să mă dedic modei. Ideea mi-a venit mulțumită cursului de formare pentru inițierea și managementul companiilor organizat de Provincia Roma în 2011, care mi-a dat ocazia de a-mi îmbunătăți ideile (înțelegerea constrângerilor și oportunităților, planificarea costurilor etc.) și deschiderea firmei mele cu ajutorul unor fonduri nerambursabile de cinci mii Euro. Atelierul meu de croitorie a fost creat în 2012. Este un atelier dedicat creării, croirii hainelor și a broderiilor manuale, specializat în moda pentru copii (0-10 ani), cu sediul în Guidonia (Roma) și cu un punct de afaceri situat în Roma.</p> <p>Chiar îmi place ceea ce fac deoarece îmi dă ocazia de a-mi exprima creativitatea, dar și de a acorda atenție sfaturilor altor oameni și gusturilor clienților mei potențiali: îmi face plăcere să realizez cercetări despre tendințele din domeniul modei, despre materiale textile, culori, materiale, fără a uita de aspectul lucrului manual. Acesta este asigurat prin colaborarea dintre firma familiei mele și cea pe care o dețin eu, în Madagascar, acolo de unde provin textilele, materialele și schițele de bază pentru haine, dar și acolo unde acestea sunt finisate și transformate în îmbrăcăminte cu stil” – Lèa.</p>

SECȚIUNEA 3: Analiza oportunităților de antreprenoriat pentru femeile migrante

Introducere

Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scopul:** De a explica și ilustra oportunitățile pe care le pot avea femeile migrante ca antreprenori.
- **Obiectivul:** Cursanții se pot familiariza cu posibilitățile concrete pe care le au femeile migrante ca noi antreprenori.

Incluziune financiară și socială

Deschiderea afacerilor de grupurile subreprezentate și dezavantajate ajută la crearea locurilor de muncă și la combaterea excluziunii sociale și financiare, în timp ce stimulează dezvoltarea economică în cadrul economiei:

- Creează locuri de muncă și combate excluziunea socială și financiară.
- Stimulează dezvoltarea economică în cadrul economiei.
- Determină persoanele să devină membri mai activi ai societății prin sporirea încrederii acestora în sine.
- Sporește angajabilitatea.

Antreprenoriatul Social (SE): utilizarea afacerilor pentru a face bine

Antreprenoriatul Social (SE) este o combinație de metode inovatoare utilizate de antreprenorii de afaceri cu dorința de a determina schimbarea socială cu efecte vaste.

Antreprenorii sociali gestionează probleme sociale vaste, creează moduri de a le depăși și de a-și implementa soluția, ideal la scară largă. Un proiect antreprenorial social trebuie să se poată adapta diferitelor medii culturale. În acest mod, ar fi mult mai vast și ar aduce schimbarea în mai multe comunități.

Următoarele sunt modele de femei extraordinare care efectuează activități de afaceri pentru a face bine:

 <p>https://malala.org</p> 	<p>Shiza Shahid, co-fondatoarea Malala Fund, o organizație care activează pentru educarea fetelor din întreaga lume. Shiza conduce operațiunile de afaceri pentru Laureata Premiului Nobel, Malala Yousafzai.</p>
	<p>Veronika Scott: ascultarea persoanelor fără adăpost. În timpul anilor de facultate, Veronika a lucrat ca</p>



EMPOWERMENT PLAN

<https://www.empowermentplan.org>

practicant în domeniul design-ului pentru The Little Tikes Company (2009-2010) și ECCO design (2010). În toamna anului 2010, ca răspuns la o temă transmisă în timpul cursurilor, care era sponsorizată de Project H, de a proiecta ceva pentru satisfacerea unei nevoi sociale, Scott s-a orientat asupra comunității persoanelor homeless din Detroit. După cinci luni când a lucrat îndeaproape cu persoanele de la un adăpost local pentru cei fără adăpost, aceasta a proiectat o haină de menținerea căldurii care se poate transforma într-un sac de dormit cald și rezistent la intemperii. La finalul semestrului, Scott și-a continuat munca cu persoanele homeless în vederea creării altor prototipuri și îmbunătățirii calității și design-ului hainei. La un moment dat, în timpul vizitelor sale la adăpost, Veronika a fost abordată de o femeie care i-a spus “Nu avem nevoie de haine. Avem nevoie de locuri de muncă.” Scott a angajat și a instruit mame fără adăpost pentru realizarea hainelor. Ideea lui Scott pentru proiectul său de la ore a evoluat rapid într-o organizație nonprofit cunoscută sub denumirea *Empowerment Plan*.



Vídeo: Veronika Scott – CEO of The Empowerment Plan

<https://www.youtube.com/watch?v=Cn9L6PSy9fE>



breakthrough

<https://letsbreakthrough.org>

Mallika Dutt: Fost CEO al Breakthrough

Cu misiunea de a face violența împotriva fetelor și femeilor inacceptabilă, Breakthrough utilizează mass media, artele și tehnologia pentru a schimba normele.

Prin intermediul modulelor din Classroom, a dezvoltării leadership-ului, activităților de amuzament educative, cum ar fi teatrul interactiv, dubițele video, spectacolele de radio cu telefoane în direct, jocurile online și reclamele de tipul serviciilor publice prin intermediul mass mediei, Breakthrough instruește oamenii din toate mediile și schimbă

normele societale pentru a determina lumea să aibă un nivel mai redus de violență la adresa femeilor.

Evaluarea Unității

(Titlul întrebărilor este cu BOLD, iar răspunsul corect/adevărat, cu VERDE.)

Test de evaluare

Selectați răspunsul corect.

Antreprenoriatul este:

Capacitatea și dorința de a dezvolta, organiza și conduce o afacere alături de oricare dintre riscurile asociate acesteia, în scopul obținerii de profit.

Este un domeniu de producere, distribuție și comercializare, ca și de consum al bunurilor și serviciilor de diferiți agenți.

Gestionarea banilor și include activități cum ar fi investiții, împrumutarea de bani ca debitor și creditor, alcătuirea bugetelor, economii și previziuni financiare.

Avantajele antreprenoriatului pentru femei:

Economice, sociale, politice, culturale.

Statistice, comportamentale, etice, religioase.

Migratorii, teritoriale, educaționale, profesionale.

Unul dintre principalele obstacole ale primelor 18 luni de la începerea unei afaceri este:

Proveniența dintr-o altă țară.

Lipsa de capital.

Personal insuficient.

Un plan de afaceri bun trebuie să

fie definit la început pentru a fi menținut cu aceeași structură, în timp.

nu includă analiza concurenței.

fie revizuit regulat și pregătit pentru a se adapta schimbărilor de pe piață sau din domeniul de activitate.

Marketing-ul:

Este foarte important doar pentru anumite tipuri de afaceri.

Reprezintă unul dintre elementele principale ale oricărei afaceri de succes.

Nu este inclus în planul de afaceri.

Antreprenoriatul social este:

Combinăția metodelor inovatoare utilizate de antreprenorii de afaceri cu dorința de a crea schimbare socială extinsă.

O instituție care își desfășoară activitățile pentru ajutarea altor persoane, grupuri sau cauze, mai degrabă decât în scopul obținerii de profituri pentru ea însăși.

O comunitate online de persoane juridice non-profit care lucrează împreună pentru a face o diferență în societate.

Resurse

Glosar

- **Plan de afaceri:** un document scris care descrie natura activităților de afaceri, strategia de vânzări și marketing, ca și mediul de proveniență financiar, și care conține o declarație a profitului și pierderii previzionate.
- **Leadership:** capacitatea unei persoane fizice sau a unei organizații de a „conduce” sau de a ghida alte persoane fizice, echipe sau organizații în vederea realizării obiectivelor specifice într-o situație dată.
- **Inteligență de Afaceri (IA):** un proces condus de tehnologie pentru analizarea datelor și pentru prezentarea informațiilor pe baza cărora se poate acționa, care ajută directorii, managerii și alți utilizatori finali din cadrul companiilor să ia decizii de afaceri informate. IA conține o varietate mare de instrumente, aplicații și metodologii care permit organizațiilor să colecteze date din sistemele interne și din sursele externe, să le pregătească pentru analiză, să dezvolte și să efectueze investigații referitoare la date și să alcătuiască rapoarte, dashboards și elemente de vizualizarea datelor pentru a pune la dispoziție rezultatele analitice decidenților din cadrul companiilor, ca și persoanelor angajate pentru efectuarea operațiunilor.
- **Marketing:** procesul de afaceri de identificare, anticipare și satisfacere a nevoilor și dorințelor clienților. Este definit de Asociația Americană de Marketing ca "activitatea, setul de instituții și procese pentru crearea, comunicarea, livrarea și schimbul de oferte care au valoare pentru clienți, cumpărători, parteneri și societatea în ansamblul său."
- **Concurent:** orice persoană fizică sau juridică care este un concurent al altcuiva. În afaceri, o companie din același domeniu de activitate sau dintr-un domeniu de activitate similar, care oferă un produs sau un serviciu similar.

Resurse suplimentare

<https://ec.europa.eu/migrant-integration/feature/integration-of-migrant-women>
<https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01860138/document>

UNITATEA 2: ÎNȚELEGEREA NEVOILOR FEMEILOR MIGRANTE DIN DOMENIUL ANTREPRENORIATULUI

Aspecte de ansamblu din Unitate...

Ideile principale

- Nevoile Femeilor Migrante din domeniul Antreprenoriatului pot fi clasificate în 3 grupuri principale: nevoi referitoare la afaceri, nevoi nereferitoare la afaceri și nevoi tangibile.
- Sprijinul individual și personalizat, de afaceri, este vital pentru sporirea șanselor de reușită.
- Un număr sporit și eterogenitatea rețelelor de afaceri reprezintă un obiectiv esențial în cadrul antreprenoriatului.
- Abilitățile transversale sunt la fel de importante ca abilitățile specifice.
- Așa-numita “abordare comprehensivă” pare a fi eficientă, în special, pentru gestionarea întregii game de dificultăți cu care se confruntă antreprenorii migranți.

Rezultatele procesului de învățare

La momentul finalizării cu succes a acestei Unități de Învățare, participanții vor putea să:

- Identifice nevoile specifice ale antreprenorii femei migrante
- Explice oportunitățile pentru ducerea acestora la îndeplinire
- Sublinieze instrumentele pe care le pot utiliza antreprenorii femei migrante pentru inițierea/ promovarea/ consolidarea afacerilor lor.
- Utilizeze experiențele reale pentru inspirarea femeilor migrante în scopul inițierii unei afaceri.

SECȚIUNEA 1. Antreprenorii femei migrante: nevoi specifice

Introducere

Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** De a explica nevoile femeilor migrante care deschid o afacere.
- **Obiectiv:** Cursanții se vor familiariza cu soluțiile care răspund nevoilor antreprenorilor femei migrante.

Pe baza *MEGA-Migrant Entrepreneurship Growth Agenda/European Union (2016)*, nevoile femeilor migrante din domeniul antreprenoriatului pot fi clasificate după cum urmează:

Referitoare la afaceri

- Consiliere juridică
- Instruire pentru afaceri
- Coaching
- Mentorat

Nereferitoare la afaceri

- Networking
- Abilități transversale (limbă, comunicare, abilități interculturale)

Tangibile

- Accesul la finanțe
- Asigurarea de facilități

Vom discuta despre fiecare dintre aceste aspecte în cadrul următoarelor lecții.

Nevoi referitoare la afaceri

- **Formare pentru afaceri**

Sesiunile de formare pentru afaceri au în vedere să dezvolte un set de abilități, cum ar fi modul de dezvoltare a unui plan de afaceri, abilitățile de contabilitate și strategiile de marketing.

- **Consiliere juridică**

Sprijinul juridic și administrativ are în vedere să determine ușurința de gestionare a cerințelor pentru deschiderea și operarea unei afaceri. Antreprenorii migrați necesită sprijin cu multe cerințe legate de afaceri, cum ar fi înregistrarea firmei și modul de obținere a unei autorizații de funcționare, legislația muncii, reglementările și declarația fiscală, ca și obligațiile de achitare a contribuțiilor la asigurările sociale.



Sprijinul juridic și administrativ este vital deoarece mulți antreprenori migrați întâmpină dificultăți de satisfacere a cerințelor administrative și legale în țara de stabilire.

Sprijinul juridic și administrativ trebuie asigurat printr-un mix de formare în grup și consiliere personalizată. Pe de o parte, formarea în grup trebuie să asigure o privire de ansamblu asupra sistemului de reglementare și administrativ și trebuie să illustreze principalele etape pentru deschiderea și desfășurarea unei afaceri. Pe de cealaltă parte, trebuie să includă sprijin ad-hoc și personalizat pentru rezolvarea nevoilor și problemelor individuale.

- **Coaching și mentorat (sprijin individual de afaceri)**

Suplimentar la formarea pentru afaceri de grup, antreprenorii migrați beneficiază de sprijin personalizat față în față, pentru activitățile de afaceri, în fiecare etapă a procesului, mai ales la începutul călătoriei lor antreprenoriale. Antreprenorii migrați trebuie să fie ajutați referitor la provocările specifice, sectoriale sau individuale, de afaceri, cu care se pot confrunta.

Coaching și consiliere (față în față)

Consilierul/ coach-ul:

- ghidează antreprenorii migrați pentru dezvoltarea propriei lor afaceri;

- sprijină individual antreprenorii migranți cu privire la dificultățile lor specifice, pe care le pot întâmpina pentru activitățile de afaceri, evaluând situația individuală a acestora și asigurând consiliere pe baza sa;
- trebuie să fie un expert pentru dezvoltarea afacerii și în sectorul în care antreprenorul migrant își începe activitatea de afaceri.

Mentorat (sprijin personalizat)

Programele de mentorat asigură relaționarea dintre un profesionist / antreprenor experimentat dintr-un sector dat și un alt profesionist / antreprenor mai puțin experimentat, care activează în același sector. În acest caz, programele de mentorat trebuie să asigure legătura dintre un antreprenor migrant și un antreprenor / profesionist nativ experimentat, din același sector de activitate.

Mai întâi, mentoratul sporește transferul de abilități și cunoștințe. Prin asigurarea mentoratului de către o persoană cu cunoștințe aprofundate în sectorul de afaceri și în țara gazdă, antreprenorii pot dobândi mai multe cunoștințe sectoriale pentru desfășurarea activităților de afaceri. În al doilea rând, mentorul are și rolul de a consilia și de a motiva elevul.

Nevoi nereferitoare la afaceri

- **Networking**

SITUAȚIE OBIȘNUITĂ	SITUAȚIE IDEALĂ
<p>O rețea persoană care este alcătuită, adeseori, din alți migranți.</p> <p>Un număr limitat de contacte de afaceri, care sunt, adeseori, tot alți migranți.</p> <p>Din aceasta derivă o LIPSĂ DE "CONTACTE ADECVATE"</p>	<p>Un număr mare și o eterogenitate a rețelelor de afaceri pentru a permite...</p> <p>...antreprenorilor migranți să acceseze o gamă mai vastă de informații, să creeze parteneriate și, în final, să identifice și să profite de oportunitățile noi.</p>

Prestatorii de servicii

Cu privire la acest aspect, există mai multe inițiative ale PRESTATORILOR DE SERVICII pentru sprijinirea antreprenorilor migranți să creeze relații de afaceri cu locuitorii țării respective și cu migranții (de exemplu, clienți potențiali, furnizori sau parteneri de afaceri) și să ajungă la asociațiile de afaceri și actorii instituționali (de exemplu, camerele de comerț) prin organizarea următoarelor activități:

Organizarea evenimentelor de networking pe sectoare (sub forma conferințelor, a reuniunilor de afaceri, mic-dejunurilor de networking)

Programe de mentorat: prin mentoratul asigurat de un mentor personal, cu cunoștințe aprofundate în sectorul afacerilor, antreprenorii își pot extinde rețelele de afaceri.

Spațiile fizice de networking (de exemplu, incubatoarele de afaceri) în care antreprenorii migranți pot lucra asupra afacerii lor și pot interacționa cu alți antreprenori migranți și nemigranți.

Anumiți Prestatori de Servicii sunt:

 <p>MIGRANT ENTREPRENEURSHIP GROWTH AGENDA</p> <p>http://migrant-entrepreneurship.eu</p>	<p>MEGA, Migrant Entrepreneurship Growth Agenda (Agenda Dezvoltării Antreprenoriatului Migranților) ajută orașele, regiunile și actorii naționali să-și consolideze politicile care sprijină afacerile cu un istoric internațional (măsuri și acțiuni locale implementate în Franța, Germania, Italia și Spania).</p>
 <p>http://emen-project.eu</p>	<p>EMEN- European Migrant Entrepreneurship Network (Rețeaua Europeană a Antreprenoriatului Migranților) care partajează informații și cunoștințe și diseminează bune practici asupra unui număr de trei domenii care sunt vitale pentru sprijinirea antreprenoriatului pentru migranți pe termen scurt și mediu: Coaching și mentorat, Microfinanțare, Profesionalizarea asociațiilor de antreprenori migranți și gestionarea diversității în cadrul camerelor de comerț.</p> <p>De asemenea, există un forum pe website care sporește șansele de extindere a rețelei.</p>
 <p>MICROFINANCE CENTRE</p> <p>http://mfc.org.pl</p>	<p>Microfinance Centre (Centrul de Microfinanțare) (cu sediul în Varșovia, Polonia) este o rețea de finanțare socială care promovează corectitudinea, incluziunea, egalitatea și serviciile responsabile. Aduce laolaltă 113 organizații (inclusiv 77 MFIs) din 36 țări din Europa, Asia Centrală și dincolo de aceasta, care asigură, împreună, servicii responsabile de microfinanțare pentru aproape 2.000.000 clienți cu venituri reduse.</p>
	<p>ONG-ul Brilliant Entrepreneur, finanțat în 2014 de Yvette van Dok și Karen</p>

<https://www.brilliantentrepreneur.net>

Kammeraat, promovează formarea pentru antreprenorat, destinată femeilor refugiate, în vederea sprijinirii acestora să-și deschidă propria afacere.

Programul este alcătuit din sesiuni de formare care gestionează variate aspecte ale deschiderii unei afaceri, cum ar fi motivații, obiective și etape formale. Într-una dintre aceste sesiuni, un expert asigură formare referitoare la strategiile de networking pentru antreprenorii migranți.

- **Abilități transversale**

Abilitățile transversale sunt acelea care nu sunt legate în mod specific de o anumită profesie sau de un anumit loc de muncă, dar care sunt utilizate, de obicei, într-o gamă vastă de situații de lucru. Câteva exemple sunt:

- Abilități interpersonale
- Abilități de comunicare
- Alfabetizare media și informațională
- Încredere în sine
- Atitudine proactivă
- Abilități interculturale
- Abilități de limbă

Abilitățile interculturale și de limbă sunt importante mai ales în cazul antreprenorilor migranților pentru a putea lucra și interacționa cu oameni care provin din diferite medii culturale.

Nevoi tangibile: sprijin financiar, sprijin pentru solicitarea de fonduri sau asigurarea de facilități

ACCESUL LA CREDIT ESTE VITAL PENTRU ANTREPRENORI!! Lipsa de **finanțare adecvată** reprezintă unul dintre principalele obstacole în calea dezvoltării unei afaceri.

Astfel, sprijinirea antreprenorului pentru dezvoltarea unui **plan de afaceri de calitate înaltă, care să poată fi utilizat la o bancă**, este fundamentală. Aceasta va ajuta antreprenorul migrant referitor la aplicațiile transmise de el/ea pentru obținerea de credite și oportunități de finanțare.

Antreprenorii migranți pot fi sprijiniți financiar cu instrumente de microcredit, credite mici cu dobândă zero sau redusă, investiții în acțiuni și grant-uri. O altă formă de sprijin financiar este asigurarea garanțiilor și a contragaranțiilor către intermediarii financiari în vederea sprijinirii furnizării de credite antreprenorilor migranți care se confruntă cu dificultăți în accesarea creditelor clasice de pe piață.

Antreprenorii migranți pot fi sprijiniți pentru scrierea aplicației (de exemplu, a planului de afaceri) și pentru realizarea tuturor cerințelor.

Mai mult, asigurarea unui loc de desfășurare a activităților de persoane fizice autorizate sau deschidere a unei afaceri este vitală pentru reducerea costurilor afacerii pentru antreprenorii migranți. Acest aspect este eficient în special pentru faza de start-up, în scopul permiterii migranților să aibă o cantitate mai mare de capital financiar disponibilă pentru investițiile inițiale necesare.

SECȚIUNEA 2. Abordarea comprehensivă

Introducere

Scopul și obiectivul aceste secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** De a explica o abordare comprehensivă care combină diferite tipuri de sprijin.
- **Obiectiv:** Cursanții se vor familiariza cu tipurile disponibile și semnificative de sprijinire a deschiderii unei afaceri:
 - A. Sprijin pentru îmbunătățirea abilităților specifice
 - B. Sprijin pentru îmbunătățirea abilităților de networking și transversale
 - C. Sprijin pentru satisfacerea nevoilor tangibile

Abordarea comprehensivă

Abordarea comprehensivă combină diferite seturi de sprijin și pe întreaga durată a traiectoriei afacerii și nu doar în etapele incipiente.

O combinație de aspecte financiare, referitoare la asigurarea afacerilor și nereferitoare la asigurarea afacerilor poate crea o abordare mai eficientă pentru împiedicarea eșecului afacerii și insolvenței.

Următoarele sunt exemple ale abordării combinate:

 <p>MEnt Migrant Entrepreneurs team-up with mentors https://mentproject.eu</p>	<p>Proiectul MEnt: un program tip incubator care oferă o combinație de mentorat, ateliere și activități comunitare, adaptate nevoilor migranților care doresc să-și deschidă propria afacere.</p>
	<p>ONG-ul Spark “deschide căi pentru tinerii, mai ales femei și refugiați, pentru studiu, muncă și dezvoltarea propriilor lor afaceri în comunitățile fragile. Reușita lor aduce</p>

<https://spark.ngo/about-us/>

stabilitatea acolo unde este cea mai mare nevoie de ea.”

O abordare comprehensivă trebuie să includă sprijinul individual și sprijinul de grup. Antreprenorii migranți au anumite nevoi partajate, dar de asemenea, și alte nevoi care depind de profilul sociodemografic, mediul educațional, abilități și experiență, aspirații, sectoarele de interes și diferite provocări. De aceea, sprijinul personalizat, unu la unu, pentru satisfacerea nevoilor lor individuale este foarte important.

Abordarea comprehensivă trebuie să includă formarea teoretică și formarea practică. Sesiunile teoretice sub forma unei conferințe trebuie să fie contrabalansate cu sesiunile de formare practică în care participanții să exerseze ceea ce au învățat. YMCB (<https://ymcb.eu>) adoptă o abordare foarte comprehensivă pentru sprijinirea antreprenoriatului tinerilor migranți printr-o combinație de educație și formare, mentorat și acces la finanțe.

În rezumat, o abordare comprehensivă care conține întregul set de sprijin posibil pare a fi eficientă, în special, pentru gestionarea întregii game de dificultăți cu care se confruntă antreprenorii migranți. Acest aspect este important, în special, în faza de start-up, atunci când afacerea este mai fragilă și se confruntă cu mai multe provocări.

Evaluarea Unității

(Cu BOLD este titlul întrebării. Cu VERDE este indicat răspunsul corect/adevărat.)

Test de evaluare

Indicați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

Nevoile tangibile reprezintă una dintre cele mai importante categorii ale nevoilor antreprenorilor femei migrante.

Un efect direct al răspunderii pentru și ducerii la îndeplinire a nevoilor principale ale antreprenorilor femei migrante este vizibilitatea.

Sprijinul juridic și administrativ nu este vital deoarece mulți antreprenori migranți nu au dificultăți de îndeplinire a cerințelor administrative și juridice din țara de destinație.

Coaching-ul și mentoratul reprezintă un sprijin personalizat pentru afaceri.

Definiția networking-ului este o tehnologie interactivă mediată de computer care facilitează crearea sau partajarea de informații, idei, interese de carieră și alte forme de exprimare.

Abilitățile interculturale și de limbă sunt importante, în mod special, pentru activitățile profesionale și pentru interacționarea cu oamenii care provin din medii culturale diferite.

Oportunitățile de finanțare reprezintă una dintre cele mai importante nevoi tangibile cu privire la care poate fi sprijin un antreprenor migrant.

O abordare comprehensivă semnifică sprijin pentru îmbunătățirea abilităților de networking și transversal.

Abordarea comprehensivă trebuie să includă formare teoretică și practică.

Resurse

Glosar

- **Antreprenor:** o persoană care deschide una sau mai multe afaceri, asumându-și riscuri financiare, în speranța obținerii de profit.
- **Networking:** reprezintă schimbul de informații și idei între oamenii care au un interes sau o profesie comună, de obicei în cadrul unui mediu social informal.
- **Networking de afaceri:** o activitate de afaceri socioeconomică prin care oamenii de afaceri și antreprenorii se reunesc pentru a forma relații de afaceri și pentru recunoașterea, crearea sau acționarea cu privire la oportunitățile de afaceri, pentru partajarea informațiilor și pentru căutarea de potențiali parteneri pentru afaceri.
- **Interculturalitate:** poate fi definită ca setul de relații și interacțiuni care au loc intenționat între diferite culturi pentru promovarea dialogului, respectului reciproc și a conștientizării necesității de preservare a identității culturale a fiecărui individ.
- **Personalizat:** ceva care a fost proiectat special pentru o anumită persoană sau pentru un anumit scop.
- **Proactivitate:** activarea în avans de o anumită situație viitoare, mai degrabă decât așteptarea acesteia și reacționarea la ea. Semnifică preluarea controlului și determinarea anumitor lucruri să se întâmple, mai degrabă decât ajustarea la o situație sau așteptarea ca ceva să se întâmple.
- **Microcredit:** o metodă de împrumutare a sumelor foarte mici persoanelor fizice, în vederea deschiderii sau dezvoltării unei afaceri mici.

Resurse suplimentare

<https://www.migpolgroup.com/>

<https://www.microworld.org/en/about-microworld/about-microcredit>

<https://startupswb.com/11-brilliant-startup-accelerators-and-incubators-for-migrant-entrepreneurs.html>

UNITATEA 3: METODE DE EDUCARE A ADULȚILOR ȘI TEHNICI DE REALIZARE A ÎMPUTERNICIRII ECONOMICE A FEMEILOR MIGRANTE

Imagine de ansamblu asupra Unității...

Idei principale

Unitatea 3: *Metode de educare a adulților și tehnici de realizare a împuternicirii femeilor migrante* este intenționată să servească ca "ghid" comprehensiv pentru profesorii și formatorii din domeniul educației pentru adulți, astfel încât aceștia să poată asigura conținutul necesar și relevant de formare, ca și tehnicile pentru conținuturile referitoare la alfabetizarea financiară și economică destinată incluziunii antreprenoriale, aplicării instrumentelor pentru promovarea unei atmosfere de învățare incluzive și caracterizată de colaborare în mediile lor de învățare, ca și alertării și perfecționării profesorilor care educă adulții și formatorilor în vederea gestionării provocărilor derivate în mediile de învățare destinate femeilor adulte migrante. Pentru atingerea acestui obiectiv, următoarele vor fi discutate în secțiunile de mai jos:

1. Teorii referitoare la educarea adulților

- a. Teoria Andragogiei dezvoltată de Knowles
- b. Teoria Experiențială dezvoltată de Roger
- c. Teoria Învățării Transformatoare dezvoltată de Mezirow

2. Metode și Tehnici pentru Educația Incluzivă a Adulților

- a. Hărți conceptuale
- b. Scenarii
- c. Tehnica Discuției Acvariu
- d. Învățarea Bazată pe Proiect

3. Gestionarea Mediului de Învățare FEMENIN

- a. Gestionarea sălii de clasă care să respecte repere culturale
- b. Autonomie

Rezultatele învățării

La momentul finalizării cu succes a acestei Unități de Învățare, profesorii și formatorii pentru adulți vor putea să:

- aplice diverse metode, tehnici și activități, ca și să proiecteze planuri ale lecțiilor care să gestioneze nevoile referitoare la conținut ale femeilor migrante adulte.
- integreze diferite tehnici și metode pentru crearea unui mediu de învățare îmbogățit pentru alfabetizarea financiară și economică a femeilor migrante, în scopul obținerii incluziunii antreprenoriale.
- transfere cunoștințele asupra teoriilor elaborate în practică.
- identifice stereotipurile, problemele și conflictele derivate din relativismul cultural în mediul de învățare.
- transforme mediul lor de învățare într-un mediu de învățare care să respecte reperele culturale.

SECȚIUNEA 1. Teoriile Educației Adulților

Introducere

Această secțiune specifică prezintă anumite cunoștințe practice rezumate, dar comprehensive, asupra teoriilor educației adulților care se vor baza pe lecțiile referitoare la alfabetizarea financiară și economică a femeilor migrante.

În această secțiune, următoarele teorii ale educației adulților vor fi dezvoltate:

- Teoria Andragogiei dezvoltată de Knowles
- Teoria Experiențială dezvoltată de Roger
- Teoria Învățării Transformatoare dezvoltată de Mezirow

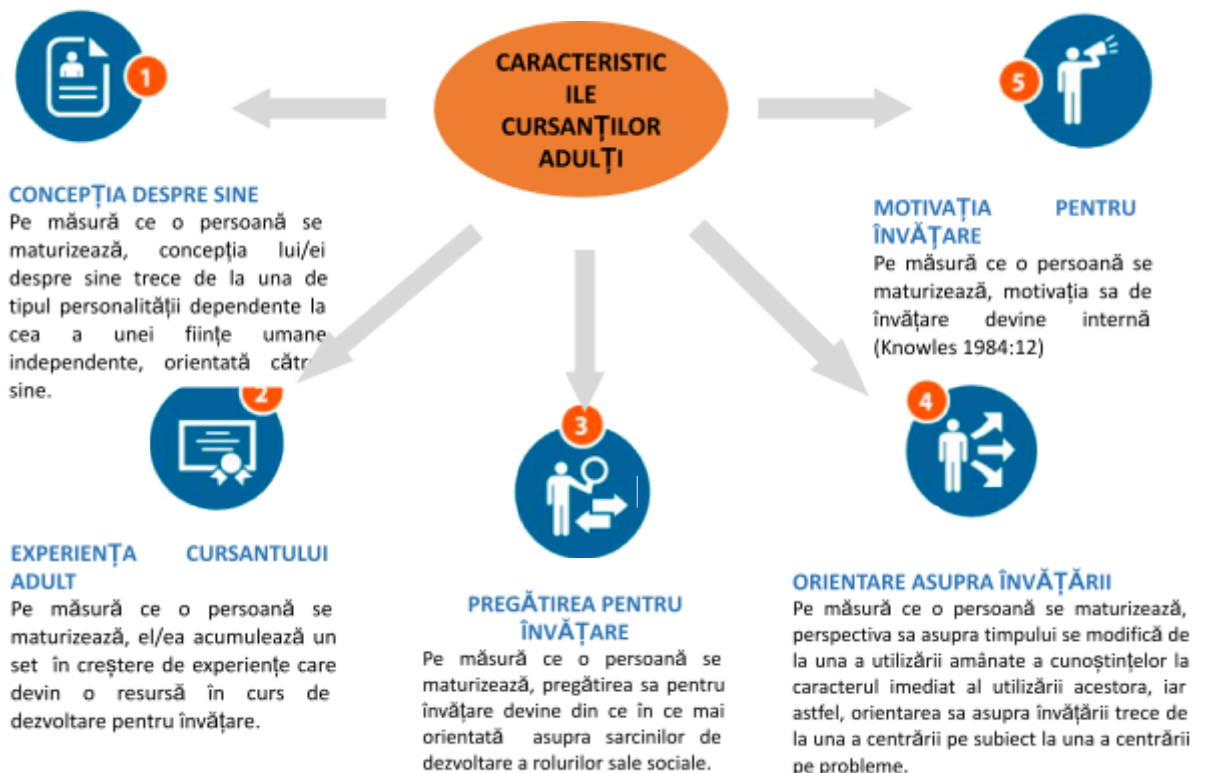
Teoria Andragogiei dezvoltată de Knowles

Andragogia, cunoscută și sub denumirea **teoria învățării adulților**, a fost propusă de Malcolm Shepard Knowles în 1968 [1]. Anterior, avuseseră loc multe cercetări și o cantitate mare de atenție fusese acordată conceptului de pedagogie, învățarea copiilor. Knowles recunoaște că există multe diferențe în modurile în care adulții învață, spre deosebire de copii. Ideile sale din jurul andragogiei au avut în vedere să capitalizeze stilurile unice de învățare și punctele tari ale cursanților adulți.

Cele 5 ipoteze asupra Cursanților Adulți dezvoltate de Knowles

În 1980, Knowles a transmis 4 ipoteze referitoare la caracteristicile cursanților adulți (andragogie) din presupunerile derivate din caracteristicile cursanților copii (pedagogie). În 1984, Knowles a adăugat o a 5-a ipoteză, așa cum se indică în figura de mai jos:

CELE CINCI IPOTEZE ALE LUI KNOWLES REFERITOARE LA CURSANȚII ADULȚI (ANDRAGOGIE)



Cele Patru Principii ale Andragogiei

Pe baza acestor ipoteze referitoare la cursanții adulți, Knowles a discutat patru principii pe care educatorii/formatorii FEMENIN trebuie să le ia în considerare la momentul predării către cursanții adulți.

- Din moment ce adulții sunt orientați asupra lor înșiși, aceștia trebuie să aibă un cuvânt de spus cu privire la conținutul și procesul învățării lor;
- Deoarece adulții au o experiență atât de mare pe care se pot baza, învățarea trebuie să se concentreze pe adăugarea la ceea ce au învățat anterior;
- Deoarece adulții au în vedere învățarea practică, conținutul trebuie să se concentreze pe aspectele legate de activitatea lor profesională sau viața privată;
- Suplimentar, învățarea trebuie să se centreze pe rezolvarea problemelor în locul memorării conținutului.

[1] Merriam, S. B. (2001). *Andragogy and self-directed learning: Pillars of adult learning theory*. Merriam, S. B. (Ed.), *The new update on adult learning theory: New directions for adult and continuing education*. (pp.1-13)

Teoria Învățării Experiențiale dezvoltată de Rogers

Rogers a distins între două tipuri de învățare: cognitivă (fără semnificație) și experiențială (semnificativă). Prima corespunde cunoștințelor academice, cum ar fi învățarea vocabularului sau a tablei înmulțirii, iar cea de-a doua corespunde cunoștințelor aplicate, cum ar fi învățarea despre motoare pentru repararea unei mașini. Elementul esențial pentru această distincție este faptul că învățarea experiențială discută nevoile și dorințele cursantului. Rogers listează aceste calități ale învățării experiențiale: implicarea personală, inițierea personală, evaluarea de către casant, ca și efectele permanente asupra cursantului.

Pe baza afirmațiilor lui Rogers, învățarea este facilitată atunci când:

- Cursantul participă complet la procesul de învățare și deține controlul asupra naturii și direcției sale,
- Se bazează, în principal, pe confruntarea cu problemele practice, sociale, personale sau de cercetare, și
- Auto-evaluarea este principala metodă de evaluare a progresului sau succesului. Rogers accentuează și pe importanța învățării pentru a învăța și pentru a demonstra deschiderea la schimbare.

Principii

- Învățarea semnificativă are loc atunci când subiectul este relevant pentru interesele personale ale cursantului.
- Învățarea care amenință persoana (de exemplu, noi atitudini sau perspective) este asimilată mai ușor atunci când amenințările externe sunt reduse la un nivel minim.
- Învățarea progresează mai rapid atunci când amenințarea la adresa persoanei este redusă.
- Învățarea inițiată de persoana respectivă este cea mai durabilă și permanentă.

Pentru Rogers, învățarea experiențială este echivalentă cu schimbarea și dezvoltarea personală. Rogers consideră că toate ființele umane au o aplecare naturală spre învățare. Rolul profesorului este de a facilita respectiva învățare. Aceasta include:

- Crearea unui climat pozitiv pentru învățare,
- Clarificarea scopurilor cursantului (cursanților),
- Organizarea și punerea la dispoziție a resurselor de învățare,
- Echilibrarea componentelor intelectuale și emoționale ale învățării, și
- Partajarea sentimentelor și gândurilor cu cursanții, fără a-i domina pe aceștia.

Teoria Învățării Transformatoare dezvoltată de Mezirow

Jack Mezirow a dezvoltat teoria învățării transformatoare la sfârșitul anilor 1900. A utilizat această teorie pentru a descrie modul în care oamenii se dezvoltă și utilizează reflectarea critică asupra sinelui pentru a-și lua în considerare credințele și experiențele și, în timp, pentru a schimba semnificațiile disfuncționale ale modului de a vedea lumea. Mezirow era interesat de opiniile despre lume ale oamenilor și de ceea ce determină oamenii să-și schimbe aceste opinii.

Mezirow descrie învățarea transformatoare ca "învățarea care transformă cadrele problematice de referință pentru a le face mai incluzive, mai discriminatorii, reflective, deschise și capabile de schimbare, din punct de vedere emoțional." [2]

Deci, ce trebuie să se întâmple pentru ca o persoană să-și schimbe opiniile asupra lumii? Mezirow credea că aceasta are loc atunci când oamenii se confruntă cu o "dilemă dezorientativă." Dilemele dezorientative sunt experiențe care nu se potrivesc credințelor curente ale unei persoane referitoare la lume. La momentul confruntării cu o asemenea dilemă, oamenii sunt forțați să-și reconsidere credințele într-un mod care să includă experiența nouă în restul de opinii asupra lumii. Asta are loc, adeseori, prin "reflectarea critică" în contextul dialogului cu alte persoane. [3]

Aplicațiile Teoriei Învățării Transformatoare

Dilemele dezorientative apar, adeseori, în contextul mediilor de învățare universitare deoarece profesorii asigură spațiul pentru discutarea critică a noilor idei. Profesorii doresc să utilizeze învățarea transformatoare în sălile de clasă și pot avea în vedere implementarea următoarelor oportunități pentru cursanți.

- *Asigurarea oportunităților pentru gândirea critică* – Profesorii pot crea oportunități pentru gândirea critică prin asigurarea conținutului care introduce ideile noi. Apoi, cursanții au nevoie de oportunitatea de implicare în conținutul nou, prin citirea articolelor din jurnale, dialogarea cu alți cursanți și punerea sub semnul întrebării a propriilor lor ipoteze și credințe, într-un mod critic.
- *Asigurarea oportunităților pentru relaționarea cu alte persoane care trec prin același proces de transformare* – Transformarea are loc, adeseori, în comunitate pe măsură ce

cursanții au contact unii cu ceilalți și sunt inspirați de schimbările pe care le efectuează prietenii și cunoștințele lor.

- *Asigurarea oportunităților de a acționa pe baza noilor perspective* – În final, cercetările indică că profesorii trebuie să transmită oportunitatea cursanților lor de a acționa pe baza credințelor lor nou descoperite. Există anumite indicii referitoare la faptul că transformarea autentică nu poate avea loc anterior ca respectivii cursanți să facă pașii necesari în direcția recunoașterii propriilor lor credințe noi.

[i] Christie, M., Carey, M., Robertson, A., & Grainger, P. (2015). *Putting transformative learning theory into practice*. *Australian Journal of Adult Learning*, 55(1), 10-30

[2] Mezirow, J. (2009). *Transformative learning theory*. In J. Mezirow, and E. W. Taylor (Eds), *Transformative Learning in Practise: Insights from Community*.

[3] Howie, P. & Bagnall, R. (2013). *A beautiful metaphor: Transformative learning theory*. *International Journal of Lifelong Education*, 32(6), 816-836.

SECȚIUNEA 2: Metode și tehnici pentru educația incluzivă a adulților

Cum se utilizează hărțile conceptuale și mentale în mediile de învățare FEMENIN

Hărțile conceptuale și mentale sunt reprezentări vizuale nelineare ale ideilor, conceptelor, termenilor și a relațiilor dintre aceste elemente. Prin utilizarea culorilor, a imaginilor și cuvintelor cheie, hărțile conceptuale și mentale implică ambele emisfere ale creierului uman și-i sporesc potențialul de învățare. Instructorii au identificat că aceste hărți mentale pot fi ajutoare de succes pentru domeniile economic [Nettleship, 1992], marketing [Eriksson and Hauer, 2004], al educației pentru management [Mento, Martinelli, and Jones, 1999] și optometriei [McClain, 1987]. În mod similar, s-a dovedit că hărțile conceptuale, un instrument de predare conex, sunt eficiente la un nivel mare pentru predarea contabilității [Leauby and Brazina, 1998].

Totuși, hărțile conceptuale diferă de hărțile mentale în multe moduri. Acestea sunt structurate similar unei rețele în care orice concept sau idee poate fi conectată la oricare alta, în timp ce hărțile mentale urmează o structură tip arbore care distinge în mod clar între ideile primare, secundare și terțiare.

De fapt, dovezile convingătoare demonstrează că elementele vizuale sporesc învățarea. Spre deosebire de texte, elementele vizuale sunt mai eficiente pentru multe scopuri: transmiterea cunoștințelor către cursanții care au stiluri de învățare vizuale/globale/concrete; facilitarea unei game vaste de sarcini universitare și de management; facilitarea procesării cognitive și retenției materialelor; comunicarea "imaginii de ansamblu" și a interrelațiilor dintre elementele sale, ca și sprijinirea gândirii creative. Cu ajutorul elementelor grafice care ajută la procesul de

predare și învățare, cursanții nu trebuie să experimenteze finanțele ca fiind o disciplină dificilă, plictisitoare și mecanică.

Avantajele elementelor vizuale pot fi rezumate astfel:

- **Ajungerea la cursanții cu stil de învățare vizual:** Din moment ce preferințele de stil de învățare ale cursanților le afectează performanțele în cadrul cursurilor introductive de finanțe [Filbeck and Smith, 1996], formatorii trebuie să utilizeze diverse strategii de predare și evaluare pentru a ajuta toți cursanții să învețe și să aibă rezultate școlare bune. Astfel, respectivele elemente de ajutor vizuale sprijină cursanții pentru procesarea cunoștințelor la un nivel mai aprofundat.
- **Prezentarea “Imagini de Ansamblu”:** Frecvent, cursanții văd conceptele noi ca fiind izolate și independente și astfel, au dificultăți de a înțelege modul în care acestea sunt legate unele de celelalte, învățate anterior. Hărțile mentale și conceptuale împiedică această problemă prin prezentarea clară a conceptelor cheie și a dimensiunilor și relațiilor dintre acestea, în cadrul unei “imagini de ansamblu”, astfel permițând cursanților să vadă ce material este cel mai important și modul în care variatele elemente se îmbină pentru a forma imaginea de ansamblu.
- **Sporirea Retenției:** Materialul primit prin modalitățile verbale și vizuale are tendința de a fi reținut mai bine și pe un termen mai mare decât dacă este primit într-o singură formă, ca și că poate fi accesat și extras mai ușor, prin intermediul unui număr de două căi, decât prin intermediul uneia singure [Paivio, 1971, 1990; Svinicki, 2004; Vekiri, 2002].

Hărțile conceptuale și mentale sunt considerate foarte importante dat fiind faptul că reprezintă o caracteristică integrantă și continuă a procesului de învățare, și nu doar un element izolat adăugat la începutul sau la finalul acestuia. Sunt cu adevărat benefice atunci când sunt utilizate într-un mod permanent, în cadrul oricărui tip de mediu de învățare.

Aceste hărți sunt economice în multe moduri, cum ar fi vârsta și nivelul cursanților și variațiile referitoare la utilizare. Pot fi folosite pentru acoperirea unei perioade scurte de timp (de exemplu, Săptămânal, participanții creează hărți conceptuale care să acopere lecțiile din clasa, din respectiva săptămână.) sau pot să se întindă pe perioade lungi de timp (de exemplu, Educatorii pentru adulți pot utiliza acest element complet și continuu integrat în procesul de învățare.)

Participanții vor crea hărți mai complexe de cunoștințe pe care le-au obținut pe durata întregii perioade. Pentru a le face semi-structurate, puteți transmite o hartă conceptuală parțial finalizată și puteți ruga cursanții să o completeze cu ajutorul componentelor relevante.

De asemenea, odată ce cursanții văd o hartă mentală și conceptuală, aceștia pot înțelege rapid cum să proiecteze un alt element similar. Deci, se sugerează ca hărțile conceptuale/mentale să fie introduse cursanților prin prezentarea către aceștia a unei hărți completate, referitoare la finanțe, ca și prin recapitularea principiilor de bază ale creării unei asemenea hărți. Apoi, cursanții pot începe să-și proiecteze propriile hărți, poate inițial sub forma unei ore complete, iar apoi în grupuri mici, pentru un concept cheie din domeniul financiar sau pentru un anumit subiect. În cadrul acestei prime încercări, cursanții vor beneficia de feedback-ul profesorilor și vor avea ocazia ca harta lor să fie revizuită. Ulterior, cursanții își pot crea hărți mentale pe cont propriu.

Cum se utilizează Învățarea bazată pe Scenariu pentru Domeniul Financiar, în cadrul Mediilor de Învățare FEMENIN

Învățarea bazată pe Scenariu (SBL) utilizează scenariile interactive pentru sprijinirea strategiilor de învățare activă, cum ar fi învățarea bazată pe probleme sau bazată pe caz. În mod normal, implică lucrul, de către cursanți, prin urmarea unui scenariu, de obicei cu privire la o problemă structurată inadecvat sau complexă, pe care trebuie să o rezolve. În cadrul procesului, cursanții trebuie să-și aplice cunoștințele despre subiect și gândirea critică, ca și abilitățile de rezolvare a problemelor într-un context sigur, de lume reală. SBL este adeseori nelinier și poate asigura numeroase oportunități de feedback cursanților, pe baza deciziilor pe care le iau în fiecare etapă a procesului.

Învățarea bazată pe scenariu are în vedere principiile teoriei învățării situate (Lave & Wenger, 1991), care indică că învățarea are loc cel mai bine în contextul în care va fi utilizată, iar cogniția situată, ideea că cunoștințele sunt dobândite cel mai bine și înțelese mai complet la momentul situației lor într-un anumit context (Kindley, 2002)

Utilizarea scenariilor referitoare la predare devine din ce în ce mai populară în școlile de la toate nivelurile. Predarea bazată pe scenarii nu doar permite cursanților să exploreze un subiect complex într-un mod aprofundat, ci și le dezvoltă abilitățile referitoare la gândirea critică, colaborare, comunicare și ajută respectivele persoane să dezvolte încrederea în aceste abilități.

Există mai multe moduri de utilizare a scenariilor în mediile de învățare și acestea pot fi adaptate ușor la preferințele grupului dvs. țintă sau la nevoile acestora. Ce aspecte ale scenariilor alegeți să utilizați va depinde de dacă aveți în vedere realizarea unei imagini de ansamblu de nivel superior în cadrul unei singure lecții sau utilizarea scenariilor ca bază pentru proiectul pe termen lung sau integrarea sa în alte activități/teorii din cadrul procesului dvs. de predare.

Învățarea bazată pe scenarii poate fi unică, în sensul în care realizarea scenariului reprezintă singura sarcină, sau poate reprezenta prima parte a unei sarcini mai vaste care solicită cursantului să realizeze scenariul, iar apoi să asigure o prezentare scrisă sau verbală și o auto-evaluare referitoare la proces. Predarea bazată pe scenarii poate fi integrată, de asemenea, într-o singură lecție, dar și alături de alte metode/tehnici/strategii de predare, cum ar fi tipurile de discuții în grup, hărțile conceptuale, analiza metaforică, simularea și schițele.

Cum se utilizează tehnica de discuție Acvariu în mediile de învățare FEMENIN

Acvariul, uneori denumit seminar socratic, este o metodă de organizare a prezentărilor și discuțiilor în grup care oferă avantajele discuțiilor în grupuri mici, cele mai importante fiind abordarea spontană și conversațională a aspectelor discutate, în cadrul mediilor de grupuri mari. Strategia Acvariu poate da ocazia ca respectivii cursanți să utilizeze abilitățile de concentrare sau comunicare continuă, în timp ce se implică în discuții care privesc un conținut critic de curs. În timp ce o asemenea abordare Acvariu este adecvată pentru orice mediu de discuții, se dovedește eficientă în mod special atunci când se explorează multiple perspective, opinii sau dileme.

În cadrul FEMENIN, avem în vedere femeile adulte migrante provenind din variate medii culturale, ceea ce semnifică variate lucruri care vor fi aduse în mediul de învățare, iar fiecare participant va spori și va contribui la sesiunea de formare. Vorbind sincer, discuțiile tip Acvariu sunt mai utile decât un transfer clasic de know-how.

Cum se aplică

În cadrul unei discuții Acvariu, cursanții care sunt așezați în interiorul "acvariului" iau parte activ la o discuție prin adresarea întrebărilor și prin partajarea opiniilor lor, în timp ce cei care sunt în jurul lor, în picioare, ascultă cu atenție ideile prezentate. Cursanții își asumă pe rând aceste roluri, astfel încât să exerseze pozițiile de contribuitoari și ascultători în cadrul unei discuții de grup. Această strategie este utilă, mai ales atunci când doriți să vă asigurați că toți cursanții participă la o discuție, atunci când doriți să ajutați cursanții să reflecteze asupra a ceea ce reprezintă o discuție adecvată, ca și atunci când aveți nevoie de o structură pentru discutarea subiectelor controversate sau dificile. O discuție tip acvariu constituie o activitate excelentă anterior scrierii, adeseori descoperind întrebări sau idei pe care cursanții le pot explora mai îndeaproape în cadrul unei teme independente.



Procedura

1. **Selectarea unui subiect care să suscite interesul:** Cele mai bune subiecte sunt convingătoare pentru public și suficient de vaste pentru a discuta pe marginea lor. Scenariile cu variate adaptări pot fi integrate în discuțiile tip acvariu.
2. **Organizarea unei încăperi:** O discuție tip acvariu necesită scaune așezate în cerc ("acvariu") și suficient spațiul în jurul cercului pentru ca restul cursanților să observe ceea ce se întâmplă în "acvariu." De exemplu, dacă sunt cinci oameni în grupul mic, sunt necesare șase sau șapte scaune în cercul grupului mic. Adăugați un cerc exterior de scaune în jurul grupului mic pentru restul de participanți, lăsând suficient spațiu pentru mișcare.
3. **Pregătirea pentru discuții:** Similar multor conversații structurate, discuțiile tip Acvariu sunt cele mai eficiente atunci când cursanții au avut câteva minute pentru pregătirea ideilor și a întrebărilor în avans.
4. **Normele și regulile discuțiilor:** Indiferent de regulile specifice pe care le implementați, asigurați-vă că sunt explicate cursanților înaintea discuțiilor. De asemenea, doriți să

asigurați instrucțiuni cursanților care fac parte din public. La ce ar trebui să fie atenți? Ar trebui să ia notițe? Anterior începerii activității tip Acvariu, poate veți dori să analizați liniile directoare pentru desfășurarea unei discuții respectuoase. Uneori, profesorii roagă cursanții să fie atenți la modul în care aceste norme sunt urmate prin înregistrarea aspectelor specifice ale procesului de discutare, cum ar fi numărul de întreruperi, exemplele de limbaj respectuos sau nerespectuos utilizat sau timpii de vorbire (cine vorbește cel mai mult sau cel mai puțin).

5. **Discuții ulterioare:** După discuția tip Acvariu, puteți ruga cursanții să reflecteze asupra modului în care cred că a avut loc discuția și asupra a ceea ce au învățat din ea. De asemenea, cursanții își pot evalua performanțele ca ascultători și ca participanți. De asemenea, pot asigura sugestii referitoare la modul de îmbunătățire a calității discuției, în viitor. Aceste reflecții pot avea loc în scris sau pot fi structurate sub forma unei conversații într-un grup mic sau mare.

Variații

- **Acvariul cu Feedback**

Cercul interior discută un subiect pentru o perioadă scurtă de timp. Atunci când timpul a trecut, cercul interior își întoarce scaunele pentru a se confrunța cu observatorii care le transmit feedback. Cercul interior se întoarce la locul său și se discută feedback-ul. După ce timpul expiră, participanții din cercurile interior și exterior fac schimb locuri și repetă această procedură.

- **Acvariul Omogen**

Acvariul este alcătuit din persoane care partajează aceleași opinii. Ideea este de a obține perspective noi și o înțelegere nouă asupra subiectului.

- **Acvariul Eterogen**

Dacă un subiect discutat comportă mai multe fațete, o persoană care susține fiecare perspectivă este așezată în cercul interior.

- **Acvariile Multiple**

Pentru grupurile mari, se pot desfășura mai multe discuții tip acvariu, în același timp. Atunci când timpul a expirat, unul sau doi membri din cadrul fiecărui acvariu vor forma un acvariu nou. Opiniile fiecărui grup vor fi discutate. Atunci când discuția este finalizată, fiecare se întoarce în acvariul inițial pentru discuții ulterioare.

Cum se utilizează învățarea bazată pe proiect în mediile de învățare FEMENIN

Învățarea bazată pe proiect (PBL) reprezintă o metodologie instrucțională care încurajează cursanții să învețe și să aplice cunoștințe și abilități pe întreaga durată a unei experiențe care implică cursanții. De aceea, necesită aplicarea cunoștințelor și abilităților și nu doar

reamintirea sau recunoașterea acestora. Spre deosebire de învățarea prin memorare care evaluează un fapt unic, PBL reprezintă o metodă mai complexă în care cursanții dobândesc cunoștințe și abilități prin lucrul pentru o perioadă extinsă de timp în scopul investigării și răspunderii la o întrebare, problemă sau provocare autentică, interesantă și complexă.

În cadrul PBL, rolul educatorului trece de la transmitător de conținut la facilitator care alcătuiește eșafodajul procesului de învățare al cursantului. Cursanții lucrează mai independent prin intermediul procesului PBL, educatorul asigurându-le sprijin doar atunci când au nevoie cu adevărat. Procesul PBL sprijină independența cursantului, proprietatea asupra activității lui/ei.

PBL devine utilizat din ce în ce mai mult în școli și alte medii educaționale, cu varietăți diferite practicate. Totuși, există anumite caracteristici cheie care diferențiază "realizarea unui proiect" de implicarea într-un Proces de Învățare riguros Bazat pe Proiect. Diferențele pot fi indicate în tabelul de mai jos:

DIFERENȚELE DINTRE "REALIZAREA UNUI PROIECT" ȘI "ÎNVĂȚAREA BAZATĂ PE PROIECT"

DESERT REALIZAREA UNUI PROIECT	FELUL PRINCIPAL ÎNVĂȚAREA BAZATĂ PE PROIECT
Elementul adăugat la instrucția clasică, la finalul (sau în timpul) unității.	Instrucție integrată în proiect (Proiectul reprezintă unitatea).
Urmează instrucțiunile profesorului.	Determinat de întrebările cursanților.
Concentrat pe produs.	Concentrat pe produs și pe proces.
Adeseori nu este legat de standarde și abilități.	Adaptat standardelor academice și abilităților de succes.
Poate fi finalizat pe cont propriu și/sau acasă.	Implică colaborarea cu cursanții și ghidajul în cadrul clasei din partea profesorului.
Rămâne în lumea școlară.	Are un context și o aplicație în lumea reală.
Rezultatul final al proiectului este prezentat în sala de clasă.	Rezultatele proiectului sunt partajate dincolo de sala de clasă, cu un public.

Sursa: Buck Institute for Education.

Subiectul din cadrul conținuturilor de eLearning FEMENIN pare să fie cu adevărat abstract și complex și poate să nu fie la fel de eficient atunci când este transmis prin metodele și tehnicile de învățare clasice. PBL aduce autenticitate în clasa de clasă prin faptul că problema este legată facil de lumea din afara sălii, iar cursanții sunt provocați să colaboreze, să comunice și să gândească critic pe măsură ce abordează respectivul subiect.

În mod specific pentru proiectul FEMENIN, PBL poate fi potrivit adecvat pentru obiectivele și centrările sale deoarece implică femeile în proiectele și sarcinile de performanță conectate la

aspectele de lume reală, ceea ce transmite participanților FEMENIN o înțelegere mai aprofundată a conceptelor prin experiențele de învățare relevante și autentice.

SECȚIUNEA 3: Cum se gestionează eficient mediul de învățare FEMENIN

Gestionarea sălii de clasă într-un mod care să ia în considerare elementele culturale

Crearea principiilor pentru gestionarea sălii de clasă are implicații pentru progresul învățării referitor la toți cursanții, mai ales pentru cei cu performanțe reduse, proveniți din medii caracterizate de sărăcie, educație precară și din cadrul minorităților rasiale/etnice (Saphier and Gower, 1997). Definițiile și așteptările privitoare la comportamentul adecvat sunt influențate cultural și este posibil să apară atunci când educatorii și cursanții provin din diferite medii culturale (Weinstein, Tomlinson-Clarke and Curran, 2004).

Cu privire la aceasta, CRCM trebuie inclus ca parte a strategiei de gestionare de către un profesor. Gestionarea călii de clasă într-un mod care să ia în considerare elementele culturale (CRCM) se referă la strategii care se concentrează pe dezvoltarea unei săli de clasă pentru *toți* cursanții. Profesorii utilizează conștientizarea culturală pentru ghidarea deciziilor de gestionare referitoare la sala lor de clasă. De asemenea, iau în considerare mediile cursanților, culturilor, viața de acasă, stilurile de învățare și experiențele anterioare pentru crearea oportunităților necesare pentru succesul tuturor.

Mai mult decât un set de strategii sau practici, CRCM este o abordare pedagogică care ghidează deciziile de gestionare pe care le iau profesorii. Reprezintă o extindere naturală a predării într-un mod care să ia în considerare elementele culturale, aceasta utilizând mediile de proveniență ale cursanților, transmiterea experiențelor sociale, a cunoștințelor anterioare și a stilurilor de învățare în cadrul lecțiilor cotidiene. Educatorii, fiind manageri ai sălilor de clasă care iau în considerare elementele culturale, își recunosc tendințele și valorile și reflectă asupra modului în care acestea le influențează așteptările de comportamente și interacțiunile cu cursanții, ca și cum arată procesul de învățare. Recunosc faptul că obiectivul gestionării sălii de clasă nu este de a realiza complianța sau controlul, ci de a asigura tuturor cursanților oportunitățile echitabile de învățare și ca aceștia să înțeleagă că CRCM reprezintă "gestionarea sălii de clasă în serviciul justiției sociale" (Weinstein, Tomlinson-Clarke and Curran 2004, p.27).

Câteva elemente ale gestionării sălii de clasă într-un mod care ia în considerare elementele culturale

- **Recunoașterea Etnocentrismului și Tendințelor Proprii**

Oe tapă de ajutor pentru toți profesorii și formatorii este de a explora și de a reflecta asupra originii ipotezelor, atitudinilor și tendințelor lor, ca și de a înțelege că modul în care percep lumea îi poate conduce spre interpretarea inadecvată a comportamentelor și spre un

tratament inechitabil al cursanților care sunt diferiți din punct de vedere cultural (Weinstein, Tomlinson Clarke, Curran, 2004).

Ca profesori, este vital să aveți competențe culturale, astfel încât să vă puteți înțelege propria cultură, să încercați să înțelegeți cultura unei alte persoane, să acceptați diferențele și să încercați să vedeți opiniile altor oameni. Reținând că profesorii și formatorii din proiectul FEMENIN se întâlnesc cu femei adulte migrante care au culturi și valori diferite, este important să vă cunoașteți pe dvs. și cultura dvs. pentru a putea să acordați o mai mare importanță celorlalți și culturilor acestora, cu ajutorul unei lentile a relativității culturale care reprezintă opinia că oamenii și comportamentele nu trebuie judecate prin standardele altor persoane și că trebuie să fim empatici cu privire la culturile diverse, fără a ignora standardele internaționale de justiție și moralitate, mai degrabă decât prin adoptarea etnocentricului și tendințelor personale care ne utilizează cultura proprie sau apropiată ca bază de judecare a unei alte culturi, a altor credințe și a altor comportamente.

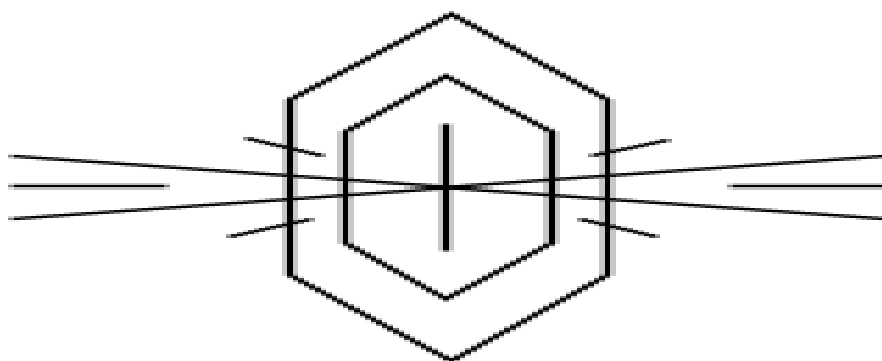
- **Cunoașterea mediilor culturale ale Cursanților**

Pe lângă conștientizarea atitudinilor părtinitoare, pentru dezvoltarea abilităților necesare interacțiunii trans-culturale, profesorii trebuie să cunoască mediile de proveniență culturale ale cursanților (Sheets and Gay, 1996). Dobândirea cunoștințelor generale despre un grup cultural sau etnic poate transmite profesorilor o conștientizare a comportamentului, a regulilor de decență și etichetă, a stilurilor de comunicare și învățare. Totuși, profesorii trebuie să fie atenți să nu formeze stereotipuri din moment ce un stereotip este o credință, o imagine exagerată sau un adevărat distorsionat despre o persoană sau un grup de persoane.

De asemenea, majoritatea stereotipurilor sunt negative și au în vedere să clasifice oamenii pe baza generalizărilor. Pe lângă aceasta, ele pot fi și pozitive dar, totuși, chiar și stereotipurile pozitive presupun că membrii unui grup vor acționa pe baza stereotipului, ceea ce va limita variațiile individuale. De exemplu, toți asiaticii excelează la matematică și științe sau fetele nu se pricep la matematică. Oamenii sunt doritori să utilizeze stereotipurile pentru dezvoltarea atitudinilor lor părtinitoare.

Profesorii și cursanții care iau în considerare aspectele culturale doresc să dobândească cunoștințe despre culturile și comunitățile în care cursanții trăiesc (femeile adulte migrante). Aceștia recunosc legitimitatea diferitelor moduri de a vorbi și a interacționa. Prin cunoașterea variabilelor de la nivelul identităților culturale și a mediilor de proveniență, profesorii / cursanții pot prevedea conflictele posibile și pot dezvolta strategii pentru împiedicarea acestora. Pe lângă aceasta, ei înțeleg obiectivul final al gestionării unei săli de clasă sau a unui mediu de învățare ca nefiind realizarea complianței și controlul, ci asigurarea tuturor cursanților cu oportunități de învățare echitabile.

Pentru a dobândi cunoștințe despre identitățile culturale și comunitățile în care trăiesc femeile migrante din cadrul mediilor de învățare FEMENIN, un auto-studiu cultural cu câteva întrebări de ghidare va ajuta la perceperea imaginii generale a învățării ca un set.



- Completați mozaicul cultural cu elemente de **Cultură și cultură** (a se vedea mai sus) la care preferați să reflectați.
- Apoi, reflectați la mozaicul dvs. prin răspunderea la următoarele întrebări:
 - Care părți sunt legate de identitatea dvs.?
 - O secțiune este mai importantă decât cealaltă?
 - Constituie o reprezentare corectă?
 - Alegeți trei elemente care sunt legate cu adevărat de dvs. și explicați de ce.

Atunci când faceți aceasta, veți obține mai multe informații despre ceea ce derivă, posibil, din această diversitate și despre modul de gestionare a nevoilor femeilor migrante din cadrul mediului dvs. de învățare FEMENIN și cum să interacționați cu acestea într-o varietate de moduri.

Autonomia în Mediile de Învățare: Autonomia Profesorului și Autonomia Cursantului

Există multe definiții ale autonomiei profesorilor care se concentrează pe variate aspecte ale predării. Unele dintre ele sunt: Little (1995) a definit prima dată autonomia profesorului ca fiind capacitatea profesorului de a se implica în procesul de predare orientat spre sine. Pe baza afirmațiilor lui Richard Smith (2000), autonomia profesorilor se referă la "capacitatea de a dezvolta abilități, cunoștințe și atitudini adecvate pentru sine ca profesor, în cooperare cu alte persoane."

Așa cum s-a dedus din definițiile referitoare la autonomia profesorilor din diferite aspecte, colaborarea și cooperarea reies și din faptul că reprezintă un aspect important al vieților profesionale ale profesorilor, ca mijloc de reflectare continuă asupra și de îmbunătățire a practicii predării. Există nevoia de încurajare a unei atmosfere care să faciliteze eforturile de colaborare dintre profesori astfel încât acestea sunt vitale pentru asigurarea unui mediu de învățare care să gestioneze nevoile cursanților.

Autonomia diminuează stresul pentru profesori și crește satisfacția la locul de muncă, ca și competența profesională (Pearson & Moomaw, 2005), diminuează comportamentele negative de învățare și îmbunătățește relațiile dintre angajați (Ingersoll, 1996). Astfel, se poate afirma că profesorii care au autonomie au o motivație sporită de a-și face treaba deoarece majoritatea profesorilor indică că cel mai satisfăcător aspect al profesiei lor este de a ajuta cursanții din punct de vedere școlar și de a prospera la nivel personal. Cu privire la aceasta, dezvoltarea abilităților lor de autonomie ale profesorilor este importantă și în termeni de organizarea mediilor de învățare centrate pe cursanți și constructive.

Conceptul de autonomie a cursanților poate fi definit ca asumarea responsabilității de cursanți pentru propriul lor proces de învățare (Little, 1995). Profesorii care sprijină autonomia de

Învățare a cursanților le pot permite acestora să-și demonstreze abilitățile, să-și exprime sentimentele și opiniile fără teamă, să aleagă propriile elemente preferate și să-și utilizeze propriile stiluri de învățare.

Sprijinirea autonomiei de către profesor poate fi percepută ca un comportament interpersonal prezentat pentru definirea, sprijinirea și formarea motivației intrinsece a cursanților (Deci & Ryan, 1985, citat în Núñez, Fernández, León, & Grijalvo, 2015). Astfel, sprijinirea autonomiei este legată de un mediu în care nu se pune presiune pe cursanți pentru demonstrarea comportamentelor dorite. În locul acesteia, cursanții sunt încurajați să fie ei înșiși (Ryan & Deci, 2004, citat în Núñez et al., 2015).

Opusul sprijinirii autonomiei este controlul. Profesorii care controlează cursanții au tendința de a afișa comportamente opresive. Totuși, mediile care sprijină autonomia sunt indicate ca determinând dezvoltarea cursanților (Reeve, 2009, citat în Núñez et al., 2015). În mod corespunzător, profesorul poate fi învățat să adopte un stil care să sprijine autonomia, în vederea inculcării percepției că profesorul sprijină autonomia cursanților.

Profesorii și formatorii pentru cursanți adulți, din cadrul mediilor de învățare FEMENIN, trebuie să creeze medii ce sprijină autonomia în vederea eliminării posibilelor îndoieli și în scopul încurajării femeilor migrante pentru explorarea motivației intrinseci pentru incluziunea antreprenorială deoarece motivație intrinsecă este mai probabil să determine comportamente constante pentru atingerea unui obiectiv.

<https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/698152>

https://www.excelatlife.com/articles/intrinsic_motivation.htm

https://www.researchgate.net/publication/229454038_Teaching_in_Ways_That_Support_Students'_Autonomy

<https://www.cambridge.org/elt/blog/2019/09/19/encouraging-learner-autonomy/>

Evaluarea Unității

(Cu BOLD este titlul întrebării. Cu VERDE este indicat răspunsul corect/adevărat.)

Test de Evaluare pentru Secțiunea 1

Care este ipoteza referitoare la cursanții adulți dezvoltată de Knowles?

- Conceptul despre sine
- Pregătirea pentru învățare
- Cursanții care se autoeducă
- Experiența Cursanților Adulți**

Pe baza afirmațiilor lui Rogers, învățarea este facilitată atunci când:

- Cursantul participă complet la procesul de învățare și deține controlul asupra naturii și direcției sale.**
- Apar dileme dezorientative.

În cadrul Învățării Experiențiale, rolul profesorului include:

Crearea unui climat pozitiv pentru învățare.

Cursanții trebuie să clarifice scopurile.

Organizarea și punerea la dispoziție a resurselor de învățare.

Concentrarea doar pe componentele intelectuale ale învățării.

Partajarea sentimentelor și gândurilor cu cursanții, în timp ce aceștia sunt dominați la un anumit grad.

Mezirow descrie dilemele dezorientative ca fiind:

Experiențe care se potrivesc cu credințele anterioare despre lume ale unei persoane.

Experiențe care nu se potrivesc cu credințele curente despre lume ale unei persoane.

Învățarea Transformatoare are în vedere asigurarea oportunităților pentru:

Gândire critică

Concentrarea pe propriul proces de transformare al unei persoane.

Aționarea pe baza noilor perspective.

Orientarea către sine.

Test de evaluare pentru Secțiunea 2

Indicați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

Sporirea retenției reprezintă unul dintre avantajele creării hărților conceptuale și mentale.

Hărțile conceptuale și mentale sunt mai eficiente, spre deosebire de textele unice.

Hărțile conceptuale și mentale sunt reprezentări vizuale și lineare ale ideilor, conceptelor, termenilor și relațiilor dintre acestea.

Completați spațiile albe cu cuvântul (cuvintele) corect (corecte):

Chiar dacă hărțile conceptuale sunt structurate sub forma unei..... (rețele) în care orice concept sau orice idee poate fi legată de oricare alta, hărțile mentale urmează o (structură tip arbore) care distinge clar între ideile primare, secundare și terțiare.

Învățarea bazată pe scenarii are în vedere principiile:

Teoriei Învățării Situate.

Învățării Bazate pe Proiect.

Completați spațiile albe cu cuvântul (cuvintele) corect (corecte):

Utilizând scenariile, cursanții trebuie să aplice abilitățile de rezolvare a problemelor, (gândirea critică), și să transfere cunoștințele către un context de lume (reală).

Completați spațiile albe cu “realizarea proiectelor” sau “învățare bazată pe proiecte”.

_____ urmează instrucțiunile profesorilor. (Realizarea proiectelor)
_____ este adeseori nelegată de abilități și standarde. (Realizarea proiectelor)
_____ este adaptată abilităților și standardelor școlare. (Învățarea bazată pe proiecte)
_____ aduce autenticitate în mediul de învățare și are un context și o aplicare în lumea reală. (Învățarea bazată pe proiecte)
_____ se concentrează pe proiect. (Realizarea proiectelor)
_____ se concentrează pe proces și pe produs. (Învățarea bazată pe proiecte)

Discuția tip Acvariu necesită:

O perioadă lungă de pregătire
O perioadă scurtă de pregătire, în principal discuții spontane.

Una dintre variațiile discuției tip Acvariu este:

Discuțiile Acvariu Omogene
Discuțiile Acvariu Multiple
Discuțiile Acvariu cu Feedback
Discuțiile Acvariu Semi-structurate

Eliminați procedura irelevantă în cadrul Discuțiilor tip Acvariu

Selectarea subiectului
Discutarea Normelor și a Regulilor
Identificarea legăturilor dintre idei
Discuțiile finale

Test de evaluare pentru Secțiunea 3

Gestionarea Sălii de Clasă care ia în considerare elementele culturale este definită ca:

Profesorii își utilizează doar propria identitate culturală pentru ghidarea deciziilor de gestionare referitoare la mediul de învățare.

Profesorii utilizează toate credințele culturale ale cursanților pentru ghidarea deciziilor de gestionare referitoare la mediul lor de învățare.

Vă rugăm să alegeți dacă următoarea declarație se referă la “relativismul cultural” sau la “etnocentrism”:

Mâncarea din Iran pe care am încercat-o la un restaurant local nu a fost pe gustul meu.

Relativism cultural

Etnocentrism

Mâncarea mexicană e scârboasă.

Relativism cultural

Etnocentrism

Utilizarea bețișoarelor pentru mâncat este o tâmpenie.

Relativism cultural

Etnocentrism

Utilizarea bețișoarelor nu este ceva cu care sunt obișnuit, dar este un mod de a mânca mâncarea.

Relativism cultural

Etnocentrism

Elementele de cultură (obiective) sunt:

Mâncarea

Limbajul

Credințele

Valorile

Îmbrăcămintea

Profesorii și cursanții care iau în considerare elementele culturale:

Pot prevedea posibilele conflicte și pot dezvolta strategii pentru prevenirea acestora.

Sunt conștienți de faptul că obiectivul final este complianța și controlul în mediul de învățare.

Select ați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

Autonomia cursanților este sporită de profesorii care exercită un control sporit.

Profesorii autonomi pot organiza medii de învățare centrate pe cursanți și constructive.

Autonomia profesorilor se referă la capacitatea de a dezvolta abilități adecvate, cunoștințe și atitudini pentru sine ca profesor, în cooperare cu alte persoane.

Resurse

Glosar

- **Andragogie:** o teorie a învățării adulților care detaliază anumite moduri în care adulții învață diferit de copii.
- **Orientat către sine:** O strategie de învățare care permite cursanților să-și asume controlul asupra propriului proces de învățare.
- **Dilemă dezorientativă:** o dilemă dezorientativă reprezintă inițierea unei experiențe de învățare transformatoare care denotă, de obicei, o criză a vieții care determină punerea sub semnul întrebării a ipotezelor, ceea ce conduce la credințe transformate.
- **Învățare situată:** stipulează că procesul de învățare nu este intenționat și este situat în cadrul unei activități, a unui context sau a unei culturi autentice.
- **Seminar socratic:** o formă de dialog argumentativ în cooperare dintre persoane, pe baza adresării și răspunderii întrebărilor pentru stimularea gândirii critice și pentru extragerea ideilor și a presupuzițiilor subiacente.
- **Autenticitate:** starea a ceva ce este autentic sau legitim și adevărat.
- **Relativism cultural:** ideea că anumite credințe, valori și practici ale unei persoane trebuie înțelese pe baza propriei *culturi* a persoanei respective.
- **Etnocentrism:** credința că oamenii, obiceiurile și tradițiile propriei dvs. rase sau țări sunt mai bune decât cele ale altor rase sau țări.
- **Părtinire:** o înclinație puternică a minții sau o opinie preconcepută despre ceva sau cineva.
- **Stereotipuri:** o imagine sau idee existentă la scară largă dar fixă și supra simplificată despre un anumit tip de persoană sau lucru.
- **Cultură cu C mare:** Cultură cu C mare se referă la cultura care este cea mai vizibilă.
- **cultură cu c mic:** cel mai invizibil tip de cultură asociat unei regiuni, unui grup de oameni, unei limbi.
- **Motivație intrinsecă:** este motivată de o dorință internă de a face ceva pentru sine.
- **Învățare constructivă:** Termenul se referă la ideea că respectivii cursanți construiesc cunoștințele pentru ei înșiși.

Resurse suplimentare

Lecția 1

<https://www.instructionaldesign.org/theories/experiential-learning/>

<http://infed.org/mobi/carl-rogers-core-conditions-and-education/>

<https://www.learning-theories.com/transformativ-learning-theory-mezirow.html>

Lecția 2

https://www.researchgate.net/publication/259391803_Show_them_the_money_Using_mind_mapping_in_the_introductory_finance_course

<https://www.ispringsolutions.com/blog/scenario-based-learning>

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_building_block_activities_budget-scenarios_handout.pdf

https://files.consumerfinance.gov/f/documents/cfpb_building_block_activities_spending-scenarios_guide.pdf

<https://learn.k20center.ou.edu/api/lessons/fe96d3de46cfdc1f385aab7e75006855/Handout%201%20Financial%20Literacy%20Scenarios.pdf>

<https://www.pblworks.org/>

<https://www.edutopia.org/project-based-learning>

https://www.youtube.com/watch?v=hnzCGNnU_WM

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

Instrumente utile pe web care pot fi utilizate pentru sporirea PBL:

- **Glogster:** Cu ajutorul acestui instrument multimedia, cursanții pot partaja texte, imagini, sunete, grafice și filmulețe și pot crea postere digitale care pot fi utilizate ulterior.
- **Animoto:** Cu ajutorul acestui instrument, este posibil să se creeze filmulețe și animații. Acest instrument poate servi, de asemenea, chiar atunci când femeile își deschid companii start-up.
- **Edmodo:** Sistem de gestionarea învățării online, formatorii din cadrul proiectului FEMENIN pot utiliza acest instrument pentru a transmite teme și a monitoriza procesul de învățare.
- **Mindmeister:** Acest instrument online servește ca platformă pentru schimbul de idei cu ceilalți cursanți, pe baza unei teme referitoare la proiect, sau pentru obținerea sugestiilor importante de la profesori/cursanți. Mai mult, ajută cursanții să organizeze ideile, ceea ce poate reprezenta o resursă foarte importantă pentru PBL.

Lecția 3

http://www.papamontes.com/INDEXH~1/EDUC_LINKS/ARTICLE_CRP_Culturally%20Responsive%20Classroom%20Management.pdf

<https://research.steinhardt.nyu.edu/scmsAdmin/uploads/005/121/Culturally%20Responsive%20Classroom%20Mgmt%20Strat2.pdf>

<https://www.youtube.com/watch?v=jWnQNSfd2ec>

https://www.youtube.com/watch?v=TPYler55o8&list=PLrMqXQ2J_13ubw2OiTy9FdkAYHm_y2Ily&index=6

<https://www.ebscohost.com/uploads/imported/thisTopic-dbTopic-1247.pdf>

UNITATEA 4: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE I – ABILITĂȚI DE BAZĂ

Imagine de ansamblu asupra Unității....

Idei principale

Principalele idei ale acestei unități de învățare sunt:

- De a sprijini profesorii și formatorii pentru adulți să împuternicească cursanții femeii migrante pentru dezvoltarea cunoștințelor și abilităților de bază în vederea obținerii alfabetizării financiare, pentru:
 - gestionarea îmbunătățită a banilor,
 - stabilirea obiectivelor financiare,
 - gestionarea riscurilor financiare și satisfacerea nevoilor lor.
- De a sprijini profesorii și formatorii pentru adulți să dezvolte o gamă de studii practice și de activități care să încurajeze cursanții să-și demonstreze înțelegerea referitoare la conceptele financiare și economice, într-un mod adecvat și eficient.

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune

La momentul finalizării cu succes a acestor Lecții, participanții vor permite cursanților lor să reușească să efectueze următoarele:

Secțiunea 1: Urmărirea banilor dvs.

Crearea unui buget simplu și utilizarea unui spreadsheet al veniturilor și cheltuielilor pentru gestionarea mai adecvată a banilor, care să satisfacă nevoile financiare și dorințele antreprenorilor femeii migrante.

- Poate identifica principalele obiceiuri de cheltuire a banilor ale propriei persoane și ale altora
- Poate identifica veniturile și cheltuielile cu privire la situația personală/de afaceri
- Poate identifica modul de economisire a banilor prin utilizarea unui model de buget 50:30:20
- Poate partaja constatările principale din domeniul financiar cu alte persoane

Secțiunea 2: Înțelegerea fluturașului de salariu

Identificarea deducerilor dintr-un fluturaș de salariu lunar sau săptămânal și a diferențelor dintre venitul brut și venitul net

- Poate identifica și își poate reaminti cei patru termeni financiari de bază care sunt indicați pe un fluturaș de salariu.
- Poate explica diferența dintre venitul brut și venitul net și cele două deduceri care sunt efectuate, de obicei, din salarii
- Poate utiliza un calculator online pentru a calcula contribuțiile de Asigurări Sociale pentru un anumit salariu

Secțiunea 3: Impozitele pe care trebuie să le achităm

Explicarea diferitelor tipuri de impozite care trebuie achitate dacă sunteți angajat sau implicat într-o afacere și un calcul simplu al impozitelor.

- Poate identifica diferența de bază dintre Impozitul pe Venit și Impozitul pe Companie
- Poate înțelege modul în care este calculat un impozit pe companie
- Poate urmări un calcul de bază al impozitelor
- Poate indica un exemplu simplu de motiv pentru care achităm impozite și taxe

Secțiunea 4: Cum se gestionează debitul și creditul prin utilizarea APR

Explicarea modului în care se compară ratele dobânzii pentru cardurile de credit și împrumuturi

- Poate identifica 2 diferențe dintre utilizarea unui card de credit și a unui card de debit pentru realizarea achizițiilor
- Poate explica ce semnifică APR și modul în care aceasta afectează plățile debitului

Secțiunea 5: Evaluarea riscului, compararea rentabilității și

Demonstrarea modului de evaluare a riscurilor financiare, de comparare a ratelor rentabilității și de identificare a escrocheriilor

- Poate identifica 2 avantaje ale incluziunii financiare pentru femeile migrante și familiile lor
- Poate analiza și identifica o gamă de contracte și acorduri financiare
- Poate compara contractele și acordurile în scopul stabilirii celor mai bune produse financiare disponibile pentru propriile nevoi
- Poate evalua avantajele financiare și riscurile financiare și poate utiliza elementele de orientare pentru identificarea escrocheriilor

SECȚIUNEA 1. Urmărirea banilor dvs.

Introducere

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune:

- Poate identifica obiceiurile principale de cheltuire a banilor ale propriei persoane și ale altora
- Poate identifica veniturile și cheltuielile cu privire la situația de afaceri/personală proprie
- Poate identifica cum să economisească bani prin utilizarea unui model de buget 50:30:20
- Poate partaja constatările financiare principale cu alte persoane

Ce este un buget?

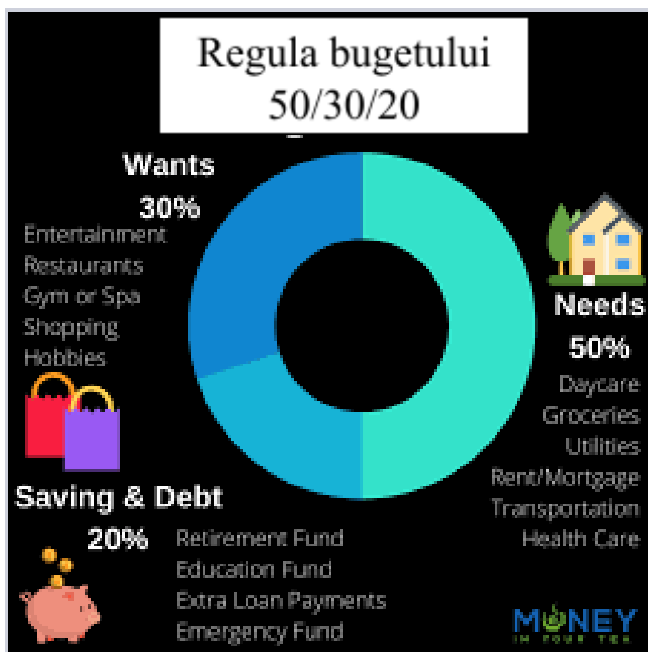
Un **buget** este un plan de organizare, urmărire și îmbunătățire a situației dvs. financiare în scopul atingerii obiectivelor dvs. financiare. Este important, ca antreprenor femeie, să vă puteți controla bugetul, cel referitor la gospodăria dvs. și cel referitor la afacerea dvs., cu privire la banii încasați și la banii cheltuiți.

Cunoștințele financiare adecvate și urmărirea banilor dvs. pot determina securitate financiară și o capacitate de a economisi și investi bani pentru viitor. Gestionarea inadecvată a banilor poate determina îndatorări riscante și alte probleme legate de bani care vă pot afecta sănătatea personală și bunăstarea, ca și afacerea.

Groceries		Bills		Transportation	
Save On	\$52.66	Rent/Mortgage	\$520.00	Gas	\$29.98
Safeway	\$34.12	Cell Phone	\$76.88	Insurance/Bus Pass	\$99.00
Costco	\$18.22	TV/Internet	\$68.12		
Costco	\$44.22	BC Hydro	\$44.12	Total	\$128.98
		Total	\$709.12	Debt Repayment	
				Student Loan	\$80.00
		Gifts		Credit Card	\$0.00
		Flowers	\$12.22	Other	
				Total	\$80.00
Total	\$149.22			Entertainment	
Restaurant		Total	\$12.22		
Milestone's	\$32.00				
Subway	\$3.45	Clothes			
Pizza	\$23.00	Jeans	\$32.45	Total	\$0.00
				Bank Fees	
		Total	\$32.45		
				Total	\$0.00
Total	\$58.45	Other Expenditures		Savings	
				Emergency Fund	\$50.00
Alcohol					
Wine	\$13.47			Total	\$50.00
Total	\$13.47	Total	\$0.00		
				Spending Total	\$1,233.91

Regula bugetului 50-30-20

Regula bugetului 50-30-20 se bazează pe un plan simplu de alocare a 50% din veniturile ulterioare impunerii pentru nevoile dvs., 30% pentru ceea ce vă doriți, și 20% pentru economii și rambursarea datoriilor. Această abordare a fost popularizată de cartea "All Your Worth: The Ultimate Lifetime Money Plan" scrisă de senatoarea SUA Elizabeth Warren pentru a vă ajuta să vă atingeți obiectivele financiare.



Nevoi financiare: sunt cheltuieli vitale de care aveți nevoie pentru viața de zi cu zi și pentru muncă, cum ar fi chirie/ipotecă, utilități, cumpărături la supermarket, asistență medicală, îngrijirea copiilor și transport (în comun și/sau particular).

Dorințe financiare: sunt frumoase și de obicei, vă fac să vă simțiți bine, exemple fiind: amuzament, mese în oraș, cumpărarea de haine și hobby-uri. Sunt extraordinare atât timp cât vă puteți controla cheltuielile și vă puteți prioritiza obiectivul de satisfacere, în primul rând, a nevoilor dvs. financiare.

Economii și Reducerea datoriilor: economisirea banilor și reducerea datoriilor (și a dobânzilor) pentru viitor. Acest element este important atunci când vă gândiți la investiții și le planificați, ca și pensia și/sau viitorul copiilor/nepoților dvs.

Activități

1. Realizați și completați un tabel similar celui de mai jos. Identificați trei dintre nevoile dvs. financiare personale principale și trei dorințe financiare personale pe care le veți avea în următorii 3-5 ani și cât de mult vor costa acestea. Aveți un plan asupra modului de economisire sau de generare a unui venit suficient pentru ceea ce doriți sau ceea ce aveți nevoie?

NEVOI ȘI DORINȚE FINANCIARE	CÂT COSTĂ
Am nevoie de	
Am nevoie de	
Am nevoie de	
Îmi doresc	

Îmi doresc	
Îmi doresc	

2. Individual sau în cadrul unui grup, trebuie să identificați și să discutați următoarele aspecte:

- cum obțin oamenii bani (de la un loc de muncă, persoană fizică autorizată, indemnizații sociale, afaceri etc.)
- pe ce își cheltuiesc oamenii veniturile
- pe ce își cheltuiesc banii persoanele din familia dvs. sau din cadrul rețelelor dvs. de afaceri
- comparați diferitele obiceiuri de cheltuire a banilor aparținând femeilor și bărbaților
- unde vă place/nu vă place să cheltuiți banii?

3. Utilizați o căutare pe Internet pentru descărcarea unui model mai detaliat de buget sau a unui model de buget de afaceri pe care îl considerați util și completați-l. Ce ați învățat din această activitate?

<https://www.vertex42.com/ExcelTemplates/personal-budget-spreadsheet.html>

<https://www.vertex42.com/ExcelTemplates/business-budget.html>

4. **Utilizați regula bugetului 50-30-20** pentru crearea unui document și/sau utilizați un spreadsheet Excel pentru înregistrarea cheltuielilor din gospodăria dvs., din următoarea lună, ‘banii intrați’ și ‘banii ieșiți’. Dacă ‘banii încasați’ provin de la un alt membru al familiei dvs., trebuie să-i includeți, ca și orice facturi partajate, prin reflectarea asupra procentului pe care îl achitați dvs.

5. Utilizați link-ul de mai jos și altele pentru a identifica modul în care puteți începe să economisiți bani. Atunci când ați terminat, spuneți și altora cum pot identifica și realiza economii financiare, prin utilizarea modelului 50:30:20, de exemplu <https://theminimillionaire.com/50-20-30-rule/>

6. Utilizați link-urile de mai jos și alte surse pentru identificarea unui număr de 10 moduri în care vă puteți reduce cheltuielile proprii sau pe cele ale afacerii dvs. și în care puteți fi mai eficient referitor la utilizarea timpului dvs.

<https://www.entrepreneur.com/article/71318>

<https://www.outsourcinginsight.com/reduce-business-expenses/>

7. Resurse video



https://www.youtube.com/watch?v=q6MvMdQj6s&ab_channel=Saka%27sisthatso%3F


Patricia este patron de afaceri în Marea Britanie. Ascultați acest podcast care reprezintă un interviu cu ea referitor la alfabetizarea financiară și răspunsurile la întrebarea “De ce credem că femeile nu dețin alfabetizarea financiară?”.

SECȚIUNEA 2. Înțelegerea fluturașului dvs. de salariu

Introducere

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune

- Poate identifica și își poate reaminti cei patru termeni financiari de bază care sunt indicați pe un fluturaș de salariu.
- Poate explica diferența dintre venitul brut și venitul net și cele două deduceri care sunt efectuate, de obicei, din salarii
- Poate utiliza un calculator online pentru a calcula contribuțiile de Asigurări Sociale pentru un anumit salariu

Miss. J Coles 310 Roman Street Kingshill Townsville TV14 1PG																																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Employee No.</th> <th>Employee Name</th> <th>Process Date</th> <th>National Insurance Number</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>388</td> <td>Miss. J Coles</td> <td>27/02/2014</td> <td>DMD066439C</td> </tr> </tbody> </table>		Employee No.	Employee Name	Process Date	National Insurance Number	388	Miss. J Coles	27/02/2014	DMD066439C	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Payments</th> <th>Units</th> <th>Rate</th> <th>Amount</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Salary</td> <td>1.00</td> <td>2204.4200</td> <td>2204.42</td> </tr> </tbody> </table>		Payments	Units	Rate	Amount	Salary	1.00	2204.4200	2204.42	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Deductions</th> <th>Amount</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PAYE Tax</td> <td>283.40</td> </tr> <tr> <td>National Insurance Pension</td> <td>186.84</td> </tr> <tr> <td></td> <td>52.91</td> </tr> <tr> <td>Student Loan</td> <td>75.00</td> </tr> </tbody> </table>		Deductions	Amount	PAYE Tax	283.40	National Insurance Pension	186.84		52.91	Student Loan	75.00						
Employee No.	Employee Name	Process Date	National Insurance Number																																		
388	Miss. J Coles	27/02/2014	DMD066439C																																		
Payments	Units	Rate	Amount																																		
Salary	1.00	2204.4200	2204.42																																		
Deductions	Amount																																				
PAYE Tax	283.40																																				
National Insurance Pension	186.84																																				
	52.91																																				
Student Loan	75.00																																				
Holidays to date: Taken: 24 Remaining: 2																																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">This Period</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Total Gross Pay</td> <td>2204.42</td> </tr> <tr> <td>Gross for Tax</td> <td>2204.42</td> </tr> <tr> <td>Earnings for NI</td> <td>2201.00</td> </tr> <tr> <td>Payment Period</td> <td>Monthly</td> </tr> <tr> <td>Employer NI</td> <td>215.56</td> </tr> <tr> <td>Employer Pension</td> <td>99.20</td> </tr> </tbody> </table>			This Period		Total Gross Pay	2204.42	Gross for Tax	2204.42	Earnings for NI	2201.00	Payment Period	Monthly	Employer NI	215.56	Employer Pension	99.20	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Year To date</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Total Gross Pay TD</td> <td>23573.26</td> </tr> <tr> <td>Gross for Tax TD</td> <td>23573.26</td> </tr> <tr> <td>Tax paid TD</td> <td>2982.20</td> </tr> <tr> <td>Earnings for NI TD</td> <td>23539.00</td> </tr> <tr> <td>National Insurance TD</td> <td>1974.60</td> </tr> <tr> <td>Pension TD (Inc AVC)</td> <td>563.74</td> </tr> <tr> <td>Employer NI TD</td> <td>2278.35</td> </tr> <tr> <td>Employer Pension TD</td> <td>1057.00</td> </tr> </tbody> </table>			Year To date		Total Gross Pay TD	23573.26	Gross for Tax TD	23573.26	Tax paid TD	2982.20	Earnings for NI TD	23539.00	National Insurance TD	1974.60	Pension TD (Inc AVC)	563.74	Employer NI TD	2278.35	Employer Pension TD	1057.00
This Period																																					
Total Gross Pay	2204.42																																				
Gross for Tax	2204.42																																				
Earnings for NI	2201.00																																				
Payment Period	Monthly																																				
Employer NI	215.56																																				
Employer Pension	99.20																																				
Year To date																																					
Total Gross Pay TD	23573.26																																				
Gross for Tax TD	23573.26																																				
Tax paid TD	2982.20																																				
Earnings for NI TD	23539.00																																				
National Insurance TD	1974.60																																				
Pension TD (Inc AVC)	563.74																																				
Employer NI TD	2278.35																																				
Employer Pension TD	1057.00																																				
mediadesign Tax Code: 944L Dept: 1 Tax Period: 11 Payment Method: BACS				Net Pay 1605.27																																	

Înțelegerea fluturașului dvs. de salariu

În conformitate cu legea, orice angajator trebuie să transmită un fluturaș de salariu angajaților atunci când aceștia primesc un salariu sau o remunerație pentru orele lucrate pentru o companie. Fluturașul dvs. de salariu conține informații importante, inclusiv de pe statul de plată, veniturile dvs. brute și nete, ca și, în mod normal, codul dvs. fiscal. (Vă rugăm consultați numerele din imaginea Fluturașului Albastru).

- (1) Denumirea Companiei/Angajatorului dvs.
- (2) Denumirea Angajatului/membrului personalului dvs.
- (3) Data procesării salariului
- (4) **Numărul de Asigurări Naționale (NI):** Trebuie să dețineți un număr NI pentru a lucra în Marea Britanie și respectivul număr NI va exista pe durata întregii dvs. vieți, chiar dacă vă modificați numele. Reprezintă numărul dvs. personal pentru întregul sistem al asigurărilor

- sociale și este utilizat pentru asigurarea faptului că toate contribuțiile dvs. sunt înregistrate adecvat și ajută la calcularea sumelor la care aveți dreptul, cum ar fi pensia de stat.
- (5) **Codul dvs. fiscal** trimis de Departamentul Finanțe și Vămi al Majestății Sale (HMRC în Marea Britanie). Acesta transmite angajatorului ce venit neimpozabil trebuie să primiți, anterior deducerii impozitelor din restul sumei. Dacă codul este greșit, ați putea ajunge să plătiți prea mult sau prea puțin, cu privire la impozite, deci trebuie să verificați respectivul cod pentru a-l compara cu cel din scrisoarea de indicare a codului dvs. fiscal cel mai recent. Un an fiscal se desfășoară de la 06.04 până la 05.04 din următorul an. **Perioada fiscală** reprezintă perioada fiscală pentru respectivul fluturaș de salariu. De exemplu, dacă primiți un salariu lunar, 01 = aprilie și 02 = mai, iar 11 = februarie.
 - (6) **Plăți, salarii, bonusuri, comisioane.** Aceasta vă va indica cât de mulți ați obținut din salarii anterior efectuării oricăror deduceri. Poate indica și cum a fost calculat salariul dvs., de exemplu tariful orar și numărul de ore lucrate. De asemenea, poate indica orice plăți suplimentare pe care le-ați primit, pe lângă salariul de bază, cum ar fi bonusurile, comisioanele sau plățile pentru orele suplimentare lucrate.
 - (7) **Deduceri – Impozitul PAYE și contribuțiile de Asigurări Naționale:** Fluturașul dvs. de salariu trebuie să indice suma deducerilor variabile, cum ar fi impozitul și contribuțiile de Asigurări Naționale. **Pensiile**, dacă plătiți o sumă de bani la o schemă creată de companie, pentru asigurarea unei pensii, vor fi indicate sub forma sumei cu care contribuiți la acestea. Dacă angajatorul contribuie și el, și respectiva sumă va fi indicată. **Creditul pentru studii superioare**, dacă efectuați plăți pentru rambursarea unui credit pentru studii superioare, va fi și el indicat pe fluturașul dvs. de salariu. În mod normal, veți începe să rambursați creditul pentru studii din luna aprilie urmând datei când ați absolvit sau ați abandonat cursurile. HMRC va comunica angajatorului dvs. cum să calculeze și să deducă suma adecvată. Odată pe an, HMRC transmite Companiei de Credite pentru Studii Superioare că respectivul credit a fost achitat. Aceasta semnifică că este o idee bună să vă păstrați fluturașii de salariu și declarația **P60** ca dovadă a rambursărilor efectuate, în cazul apariției oricăror probleme.
 - (8) **Salariul brut:** reprezintă suma de bani pe care o obține un angajat anterior oricăror impozite și deduceri, pentru respectiva Perioadă care este, în acest caz, o lună. Aici fluturașul de salariu indică cu ce sumă a contribuit angajatorul dvs. la Asigurările Naționale și fondul de pensii.
 - (9) **Defalcarea pentru anul până la data prezentului document (TD):** Salariul brut până la data prezentului document = suma anterioară deducerilor, obținută până acum, pentru anul financiar curent (de la 01.04.2013 până la 31.03.2014, în acest caz); Impozitul pe venit; Contribuțiile de Asigurări Naționale; contribuția la fondul de pensii
 - (10) **Salariul net:** reprezintă suma de bani pe care un angajat o ia acasă după aplicarea tuturor deducerilor. Trebuie să verificați respectiva sumă prin compararea cu extrasul de cont pentru a vă asigura că este compatibilă cu suma salariului brut.

Activități

1. Căutați pe Internet pentru a afla cum se deduc impozitele și contribuțiile de Asigurări Naționale din salariul dvs. De exemplu, (<https://www.moneyadvice.service.gov.uk/en/articles/tax-and-national-insurance-deductions>)
2. Căutați pe Internet pentru a găsi un fluturaș de salariu necompletat și completați-l cu salariul dvs. brut dorit.
3. Utilizați un calculator de impozite de pe Internet pentru a afla ce impozit și contribuții la Asigurările Naționale ar trebui să plătiți pentru salariul dvs. dori și completați fluturașul de salariu gol de mai sus.

SECȚIUNEA 3. Impozitele pe care trebuie să le achităm

Introducere

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune

- Poate identifica diferența de bază dintre Impozitul pe Venit și Impozitul pe Companie
- Poate înțelege modul de calculare a Impozitului pe Companie
- Poate urmări un calcul de bază al impozitului pe venit

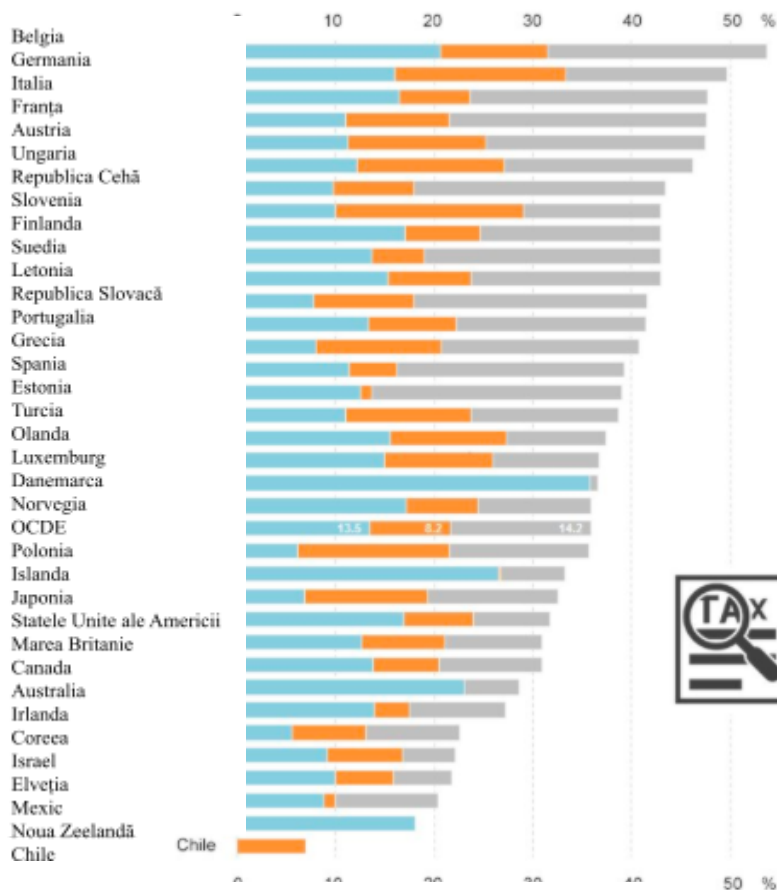
Ce este impunerea?

Impunerea obligatorie pentru cetățenii și companiile unui stat, stabilită de guvern, reprezintă modul în care acesta obține bani pentru a-și plăti angajații publici în vederea asigurării și desfășurării serviciilor sale publice în numele țării respective, de exemplu, educație, sănătate și asistență socială, servicii de poliție/ pompieri/ ambulanță, transport public, televiziuni, electricitate, apă, gaz, locuințe sociale, gestionarea gunoierului, servicii militare și telecomunicații. Impozitul pe salariu este un element al impunerii pentru veniturile rezultate din muncă și conține contribuțiile efectuate de angajați și angajatori. Diagrama de mai sus indică că “povară fiscală” medie în OCDE, în 2019, este 36,0% pentru un singur angajat. **Țara dvs. se situează sub sau peste media țărilor OCDE?**



Povara fiscală medie în țările OCDE

Impozit pe venit + contribuții la asigurări sociale achitate de angajat și angajator
Ca procent din costurile muncii, 2017



Notă: Persoanele necăsătorite, fără copii, la nivelul de venituri al angajatului mediu.
Include statul de plată acolo unde este cazul.

Source: OECD (2018), Taxing Wages 2018, Fig. 1.1



Exemplu de impozite

Mai jos, vă prezentăm o listă a anumitor impozite pe care un antreprenor ar trebui să le achite dacă ar închiria o proprietate de afaceri și s-au angaja pe sine și alți membri ai personalului. Trebuie să plătească impozit pe venit pentru orice salariu ia pentru sine din cadrul afacerii.

Regulile sunt identice în țara dvs.?

Impozitele pentru afaceri reprezintă impozitul pentru o proprietate utilizată pentru scopuri de **afaceri**. Acestea sunt percepute pentru proprietățile utilizate ca spații de birouri, magazine, baruri și depozite, iar majoritatea proprietăților **nerezidențiale** vor determina calcularea **impozitelor pentru afaceri**. De asemenea, pot fi percepute atunci când doar o parte a unei clădiri este utilizată pentru scopuri **nerezidențiale**.

Impozitul pe Companie: este **impozitul** pe care **companiile** îl achită pentru profiturile lor impozabile. În Marea Britanie, **Cota Impozitului pe Companie** valabilă pentru anul 2019/2020 este **19%**. În termeni foarte simpli, dacă profitul impozabil al unei **companii** este 20.000 GBP, **impozitul pe companie** ar fi 3.800 GBP prin luarea în considerare a unei cote a impozitului de 19%.

$$\text{Exemplu: } 20.000 \text{ GBP} \times 19\% = \frac{20000 \times 19}{100} = 3.800 \text{ GBP}$$

$$\text{SAU } 20.000 \text{ GBP} \times 0,19 = 3.800 \text{ GBP}$$



Impozitul pe Venit este plătit de toate persoanele pentru veniturile individuale care pot deriva de la un loc de muncă, din activarea ca persoană fizică autorizată, din dobânda asupra economiilor, din veniturile obținute din chirii sau dividende ca asociat al unei companii. Cota de impozit pe venit pe care o achitați este calculată pe baza veniturilor pe care le obțineți între anumite niveluri. De exemplu,

- până la 12.500 GBP pe an (adică, de la 0 GBP la 12.500 GBP) – 0% din veniturile dvs.
- până la 50.000 GBP pe an (adică, de la 12.501 GBP la 50.000 GBP) – 20% din veniturile dvs.
- până la 150.000 GBP pe an (adică, de la 50.001 la 150.000 GBP) – 40% din veniturile dvs.

Exemplu: Dacă obțineți 54.000 GBP pe an, plătiți 9.100 GBP impozit pe venit, după cum urmează:

Venituri neimpozabile	12.500 GBP
20% (7.500) pentru următoarea sumă de 37.500 GBP	(50.000 GBP minus 12.500 GBP)
40% (1.600) pentru următoarea sumă de 4.000 GBP	(54.000 GBP minus 50.000 GBP)
Deci, deducerile totale pentru impozitul pe venit = 7.500 GBP + 1.600 GBP = 9.100 GBP	

Contribuțiile la Asigurările Naționale (NIC): Asigurările Naționale este un impozit asupra tuturor veniturilor obținute de la angajați, angajatori și persoane fizice autorizate care merge la Fondul de Asigurări Naționale utilizat pentru achitarea variatelor ajutoare sociale, de exemplu pentru ajutoarele de șomaj, indemnizațiile pentru persoanele cu dizabilități și cele pentru concediile de maternitate și medicale.

PAYE Sistemul Plată pe Baza Veniturilor (PAYE) este o metodă de achitare a impozitelor pe venit și a contribuțiilor la asigurările naționale de fiecare dată când primiți un venit. Angajatorul dvs. deduce impozitul și contribuțiile la asigurări naționale din salariul sau pensia dvs., anterior de a vă achita salariul sau pensia respectivă.

TVA (Taxa pe Valoare Adăugată) se adaugă costului oricăror achiziții pe care le efectuați, fie ele produse sau servicii.

Dacă aveți o afacere, este posibil să trebuiască să vă înregistrați pentru scopuri de TVA dacă cifra dvs. de afaceri se situează peste o anumită limită (85.000 GBP în Marea Britanie), iar anumite bunuri și servicii sunt scutite și nu se poate percepe TVA-ul pentru ei. În Marea Britanie, cotele sunt următoarele. Sunt identice în țara dvs.?

- 20% este cota TVA pentru majoritatea bunurilor și serviciilor.
- 5% se aplică pentru domeniul medical, al energiei, termoficării și pentru anumite produse și servicii destinate protecției.
- 0% se aplică unei game de produse și servicii care au legătură cu sănătatea (de exemplu, alimente), construcțiile, editurile și îmbrăcămintea destinată copiilor.

Activități

1. Țara dvs. de reședință se situează peste sau sub salariul mediu de impunere OCDE. Discutați ce semnifică aceasta.
2. Într-o perioadă de patru săptămâni, colectați chitanțele pentru lucrurile pe care dvs. și alte persoane din gospodăria dvs. le cumpărați. Prin utilizarea informațiilor din chitanțe, calculați ce sumă a TVA-ului a achitat gospodăria dvs. pe durata perioadei de patru săptămâni.
3. Aflați care sunt tipurile de bunuri sau afaceri care sunt scutite de TVA și discutați în grupul dvs.
4. Imaginați-vă că câștigați 27.000 GBP pe an. Calculați cât de mult impozit v-ați aștepta să achitați prin utilizarea exemplului explicat anterior. (Răspuns: Venituri neimpozabile = 12.500 GBP; 20% pentru următoarea sumă de 14.500 GBP = 2.900 GBP)

SECȚIUNEA 4. Cum se gestionează debitul și creditul prin utilizarea APR

Introducere

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune

- Se pot identifica diferențe dintre utilizarea unui card de debit și a unui card de credit pentru efectuarea achizițiilor?
- Se poate explica ce semnifică APR și cum afectează acesta plățile pentru achitarea datoriilor dvs.

Ce sunt cardurile de debit și cardurile de credit?



Cardurile de credit și cele de debit sunt bucăți de plastic cu sigla unei companii financiare principale, care arată la fel, dar între care există diferențe foarte importante.

Un card de debit este emis de o bancă clienților săi, pentru utilizare în scopuri personale și de afaceri, în scopul accesării fondurilor fără a trebui să scrie un cec pe hârtie sau să efectueze o retragere de numerar. Este legat direct de un cont bancar personal sau de afaceri. Atunci când utilizați un card de debit, banca blochează suma pe care ați cheltuit-o. În funcție de suma achiziției și de banca dvs., banii vor fi debitați imediat din contul dvs. sau vor fi blocați de bancă timp de 24 ore sau mai mult. **Aceasta semnifică că, prin utilizarea unui card de debit, în mod normal dvs. sau afacerea dvs. nu datorați bani pentru achiziția efectuată.** Totuși, dacă contul dvs. bancar are o descoperire de cont și vă utilizați contul de debit, atunci datorați bani băncii. Ratele dobânzii percepute pot fi la fel de mari sau mai mari decât ale anumitor carduri de credit.

Un card de credit, pe de altă parte, este un instrument de debitare. Oricând cineva utilizează un card de credit pentru o tranzacție, în principal, titularul cardului doar împrumută bani de la o companie deoarece utilizatorul cardului de credit este obligat să ramburseze banii companiei care deține cardul de credit. **Un card de credit reprezintă o modalitate sigură și flexibilă de plată și poate fi un mijloc util de divizare a costurilor achizițiilor majore sau de acoperire a cheltuielilor de afaceri legate de angajați.** Totuși, dacă sunt efectuate doar plăți mici sau primiți o factură pe care nu o puteți rambursa, cardurile de credit pot reprezenta o formă costisitoare de îndatorare.

Ce este APR?

APR semnifică Rata Procentuală Anuală. Indică rata anuală a dobânzii percepută pentru împrumutare sau obținută printr-o investiție. Este un mod util de comparare a costurilor diferitelor carduri de credit și diferitelor credite deoarece indică ce dobândă va trebui să achitați atunci când rambursați creditul. Totuși, dobânda totală adăugată depinde de durata în care datoria este rambursată. Pentru un card de credit, APR este, de obicei, egală cu rata dobânzii pentru datorie.

Exemplu Dacă aveți un APR pentru cardul de credit de 24% pe o perioadă de 12 luni, atunci achitați

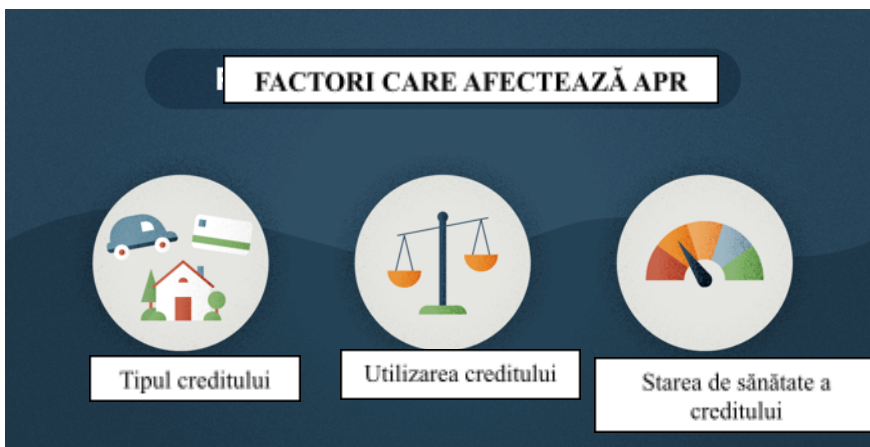
$24\% \div 12 = 2\%$ pentru soldul restant din cardul dvs. de credit, în fiecare lună.

Aceasta se traduce într-o rată a dobânzii de $24\% \div 365 = 0.065753\%$ calculată pe o bază zilnică.

(Consultați link-ul către filmulețul din Activitatea 3 a acestei unități pentru a vedea cum funcționează acest aspect în practică.)

Totuși, dacă vă achitați soldul lunar pentru cheltuielile pe care le-ați efectuat prin utilizarea cardului dvs. de credit, nu veți plăți dobândă. Acumulați datorii în cadrul cardului de credit doar dacă nu vă achitați soldul total până la data scadenței din fiecare lună.

De asemenea, APR este mai mare pentru orice avansuri de numerar pe care le obțineți prin utilizarea cardului dvs. de credit. De aceea, atunci când analizați obținerea unui card de credit sau oricare altă formă de debit sau credit, trebuie să comparați APR pentru a vedea dacă veți face o afacere bună și veți evita achitarea unei dobânzi mai mari pentru aceeași sumă de credit. Trebuie să fiți conștient de faptul că creditorii fac reclamă **APR ‘tipic’ sau ‘reprezentativ’**, ceea ce semnifică că împrumutații individuali vor primi fie un APR mai mare, fie un APR mai mic, în funcție de profilul lor privitor la riscul de credit.



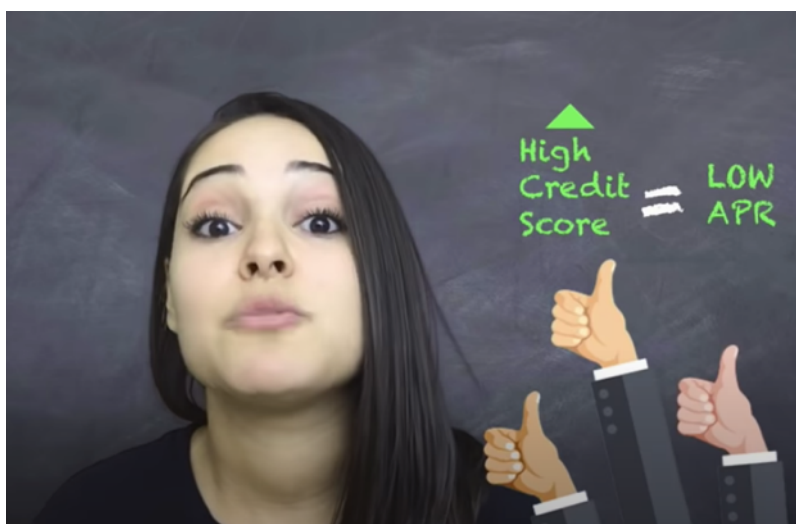
Impactul APR

APR este perceput, de asemenea, pentru ipoteci și alte tipuri de credite obținute de la bănci și companii și include, de obicei, și alte comisioane și costuri de împrumutare. APR care vă este perceput se bazează pe rating-ul dvs. de credit, veniturile dvs. prin comparație cu tipul de credit pe care îl doriți și ce parte din datorie ați utilizat, prin comparație cu limita dvs. de credit.

Atunci când aveți un scor de credit adecvat și un istoric de venituri corespunzător, vă puteți califica pentru ratele cele mai reduse și mai competitive. **Un credit cu un APR mai mare vă va costa mai mult pe durata creditului decât unul cu un APR mai mic, chiar dacă plățile lunare nu se modifică.** Este vital să fiți conștient de rata APR pe care o achitați pentru datorie, astfel încât trebuie să acordați o prioritate semnificativă acestui element în imaginea de ansamblu a vieții dvs. financiare. Eliminarea datoriei în vederea obținerii celei mai mici rate a dobânzii/APR-ului vă permite să eliminați cele mai semnificative cheltuieli de tipul dobânzilor din cadrul bugetului dvs.

Activități

1. Faceți click pe link-ul de mai jos pentru a urmări filmulețul despre APR și scorul dvs. de credit.



https://www.youtube.com/watch?v=OO6Wg1CPgPw&ab_channel=MissBeHelpful

2. Știți dacă aveți un scor de credit ridicat sau redus și cum puteți afla acest aspect?
3. Faceți click pe link-ul de mai jos și urmăriți filmulețul referitor la cum se calculează dobânda APR, pe o bază zilnică, ca și diferența dintre APR real și APR efectiv.

https://www.youtube.com/watch?v=RuPMsK0mQC8&ab_channel=KhanAcademy

4. Faceți click pe link-ul de mai jos și urmăriți interviul-podcast cu Patricia, patron de afacere în Marea Britanie. Ascultați acest podcast și interviul despre alfabetizarea financiară și răspunsul acesteia la întrebări ca "De ce este atât de ușor să cheltuim bani?" "Suntem condiționați dincolo de mijloacele noastre?" **Sunteți de acord sau nu cu opiniile Patriciei?**

https://www.youtube.com/watch?v=rieQIwKWIE&app=desktop&ab_channel=Saka%252527si_sthatso%25253F

SECȚIUNEA 5. Evaluarea riscurilor financiare și compararea ratelor de rentabilitate

Introducere

Rezultatele procesului de învățare din această secțiune

- Poate identifica 2 avantaje ale incluziunii financiare pentru femeile migrante și familiile lor
- Poate face cercetări și poate identifica o gamă de contracte și acorduri financiare
- Poate compara contractele și acordurile pentru identificarea celor mai bune produse financiare care îi sunt disponibile pentru nevoile proprii
- Poate evalua avantajele financiare și riscurile și poate utiliza elementele de orientare pentru identificarea escrocheriilor
- Poate prezenta constatările altor persoane

Incluziunea financiară

Incluziunea financiară: Pe baza Parteneriatului Global pentru Incluziunea Financiară (2015) “Există aproximativ 215 milioane migranți internaționali care lucrează în cadrul unei economii globalizate și care reprezintă, în total, o sursă de venit semnificativă la nivelurile micro- și macro-economiei, sporind bunăstarea financiară și prosperitatea gospodăriilor, ca și îmbunătățind stabilitatea financiară.”

Banii trimiși de migranții internaționali reprezintă o sursă majoră de venituri pentru multe țări din lume și, în total, depășește toate fondurile internaționale de dezvoltare, laolaltă, asigurând ocazia obținerii unei stabilități financiare mai mari și a investițiilor sporite.

Totuși, migranții au nevoie și de o incluziune financiară sporită în țările lor gazdă, pentru a avea acces îmbunătățit la bănci și la o varietate de produse și servicii financiare, cum ar fi produsele de economisire, facilitățile de plată electronică, ca și accesul la credite, împrumuturi pentru afaceri și asigurări. Chiar dacă poate exista o interacțiune limitată cu sistemele bancare formale, în multe cazuri există antreprenori de succes, persoane care reușesc să facă economii semnificative, care au acumulat active și care au rețele sociale extinse pentru acordarea și primirea împrumuturilor pe durata perioadelor de timp dificile.

Incluziunea financiară sporită pentru femeile antreprenori ar semnifica că acestea pot acumula economii într-un mod îmbunătățit, pentru proiectele mari, ca și pot dezvolta și pot să-și extindă activitățile antreprenoriale și pot contribui la contribuții fiscale sporite și la crearea locurilor de muncă pentru economia formală.

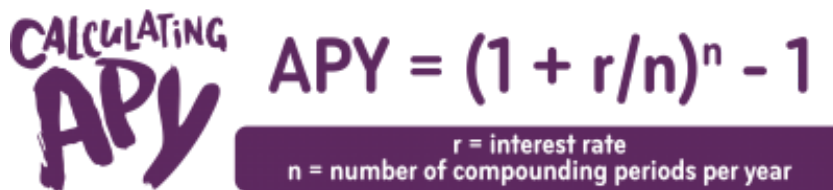
Compararea investițiilor

O investiție este ceva ce cumpărați sau ceva în care puneți bani pentru obținerea unui profit și se încadrează, de obicei, în 4 tipuri mari: Economii, Proprietăți, Acțiuni (deținerea unei părți dintr-o companie) și Obligațiuni (credite cu dobândă fixă acordate unei companii sau guvernului).

Rata de rentabilitate este cantitatea de bani pe care un investitor o poate obține din economiile sau investițiile sale (suma principală) și depinde de cât de des este calculată dobânda asupra sumei principale (de exemplu, anual, bianual etc.).

Pentru a compara mai bine ratele de rentabilitate asupra investiției dvs. între diferite economii sau investiții, este cel mai bine să utilizați **Rata de Rentabilitate Anualizată (APY)** deoarece aceasta se traduce prin efectele asupra calculării dobânzii și este mai corectă cu privire la banii pe care îi obțineți dintr-o investiție și/sau din economii, în timpul unui an.

Aceasta este formula utilizată pentru calcularea APY (Consultați filmulețul din Activitatea 5 pentru a înțelege mai bine cum funcționează acest element.)



CALCULATING APY

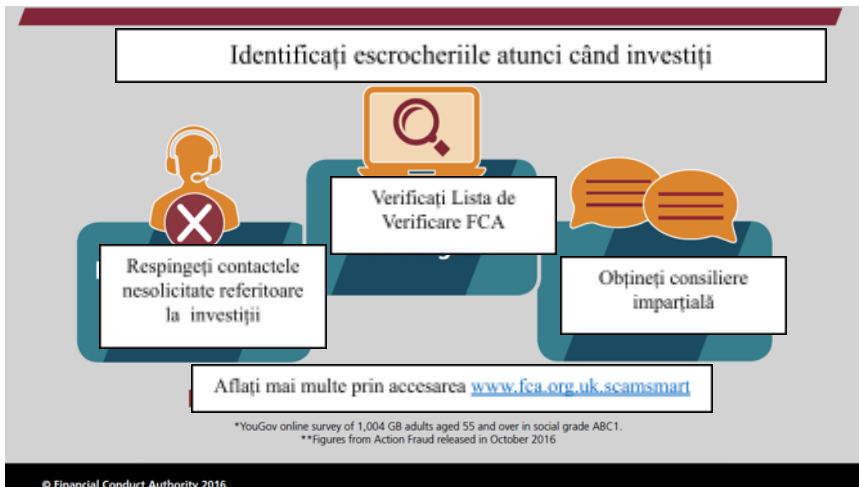
$$APY = (1 + r/n)^n - 1$$

r = interest rate
n = number of compounding periods per year

Identificarea escrocheriilor

“O escrocherie este atunci când cineva vă oferă o oportunitate falsă, dar adeseori convingătoare, de a obține un profit după ce-i dați o sumă de bani”, așa cum indică grupul bine cunoscut de drepturi și consiliere pentru consumatori WHICH. Instituția britanică de reglementare în domeniul financiar, Autoritatea de Reglementare Financiară (FCA), raportează, de asemenea, că există mult exemple de consumatori care caută online economii și investiții cu randament mare, investind în investiții cu risc mare și apoi pierzând toți banii. Există, în principiu, 3 tipuri de escrocherii.

- O investiție total fictivă, care nu există.
- Investiția există, dar escrocul ia banii în loc de a-i investi în oportunitatea respectivă.
- Escrocul pretinde că reprezintă un grup de investiții legitim și de încredere, dar de fapt, minte.



Activități

1. Alcătuiți o colecție de 3 exemple de contracte și acorduri pentru produse și servicii financiare, din cadrul următoarelor: ISA și conturi de economii; platforme de investiții online; credite auto; asigurări pentru afaceri; ipoteci; Internet broadband; energie; contracte pentru telefonie mobilă; leasing pentru achiziționarea de computere etc.
2. Cu ajutorul unui partener, analizați textul cu scris mic din anumite contracte și acorduri. Ce observați despre modul în care este redactat? Ce observați despre limbajul utilizat?
3. Încurajați cursanții să discute ce produse financiare au utilizat/au deținut și oricare provocări pe care le-au întâmpinat cu privire la accesarea acestora.
4. Utilizați liniile directe ale Autorității de Reglementare Financiară (link-urile sunt mai jos) și/sau alte surse de informații de încredere pentru a crea o diagramă în scopul comparării a cel puțin două produse financiare alese, indicând cele mai bune financiare și cele mai slabe rezultate financiare, ca și identificând orice riscuri sau avantaje principale.

https://www.fca.org.uk/consumers/high-return-investments?gclid=Cj0KCOiAwMP9BRCzARIsAPWTJ_HjxYKIEQzG4k97uZISn8as-7tMsbSBncYWIk3BIVPSki0si5HEWMcaAuYDEALw_wcB

<https://www.fca.org.uk/scamsmart>

5. Urmăriți filmulețul referitor la modul în care **APY** afectează rata de rentabilitate pentru economii și discutați ceea ce ați învățat.

https://www.youtube.com/watch?v=8edPzh71RIQ&ab_channel=Discover

6. Efectuați un studiu asupra persoanelor care au încheiat acorduri pentru obținerea produselor financiare și prezentați-vă descoperirile altor persoane, de exemplu cu ajutorul Documentelor Powerpoint, a Discursurilor, Graficelor, Forumurilor de discuții și Jocurilor de rol.

Evaluarea Unității

Test de Evaluare pentru Secțiunea 1

Care este cea mai bună definiție a cuvântului ‘venituri’?

Banii pe care i-ați câștigat la loterie

Banii pe care i-ați împrumutat

Banii pe care i-ați câștigat din muncă

Ce semnifică cuvântul ‘cheltuieli’?

Banii cheltuiți pe facturile gospodăriei

Toți banii cheltuiți de dvs.

Costul cumpărăturilor dvs. săptămânale

De ce este o idee bună să vă urmăriți încasările și cheltuielile?

Pentru monitorizarea costurilor și protejarea împotriva îndatorării

Pentru a vă face banca fericită

Pentru a vă asigura că veniturile și cheltuielile sunt comparabile

Care dintre conturile dvs. este mai important?

Contul de afaceri

Contul personal

Ambele

Care este raportul recomandat pentru ‘nevoi’, ‘dorințe’ și ‘economii și datorii’?

20: 30; 50

50: 30: 20

40: 40: 20

Cum puteți explica cel mai bine cuvântul ‘datorie’ unui coleg cursant?

Atunci când nu aveți suficienți bani

Atunci când cheltuielile dvs. nu sunt așa de mari cum v-ați dori

Atunci când cheltuielile dvs. sunt, de obicei, mai mari decât veniturile dvs.

Test de Evaluare pentru Secțiunea 2

Venitul brut este întotdeauna mai mare decât venitul net deoarece

Este suma pe care o câștigați din muncă anterior oricăror deduceri salariale

Pensia dvs. se adaugă salariului dvs. net

Este suma pe care o obțineți după deducerile salariale

Numărul dvs. de Asigurări Naționale

Schimbările pe baza veniturilor dvs. din muncă

Rămâne neschimbat pe întreaga durată a vieții dvs.

Este o deducere salariale

Deducerile de pe un fluturaș de salariu includ:

Impozitul PAYE
Contribuțiile de Asigurări Naționale
Ambele

Dacă codul dvs. de Impunere este greșit, aceasta semnifică

Că primiți un salariu net prea mare
Că primiți un salariu net prea mic
Oricare dintre cele de mai sus

Primiți Codul dvs. de Impunere de la

Biroul dvs. de Asigurări Naționale
Biroul dvs. Fiscal
Oficiul dvs. Poștal

Perioada de impunere 8 de pe fluturașul dvs. de salariu se referă la luna

Noiembrie
Decembrie
Ianuarie

Test de Evaluare pentru Secțiunea 3

Impozitul pe venituri este plătit de o persoană, în timp ce impozitul pe companie este plătit de o afacere

Da
Nu

Afacerea dvs. are încasări anterioare impunerii de 10.000 GBP. Cât impozit pe companie ar trebui să plătiți la o rată de 19%?

1900 GBP
190 GBP
19 GBP

Ce afaceri de mai jos trebuie să adauge TVA pentru comercializarea produselor lor, în Marea Britanie?

O societate care comercializează băuturi alcoolice
O societate care comercializează fructe și legume
Un magazin care comercializează doar haine pentru copii și cărți pentru copii

Impozitul pe venituri este plătit de o persoană pentru

Veniturile rezultate din angajare și veniturile rezultate din activitățile de persoană fizică autorizată
Pensii
Ambele

Care dintre impozite trebuie să fie achitate de o afacere direct, pentru angajații săi?

- Taxa pe Valoare Adăugată
- Cotele de impunere pentru afaceri
- PAYE sau Impozitul pe Venit**

Este adevărat că dacă închiriați un spațiu jos pentru afacerea dvs., iar dvs. și familia dvs. locuiți sus, atunci nu mai trebuie să plătiți cotele de impunere pentru afacere, referitoare la proprietatea ocupată?

- Da
- Nu**

Test de Evaluare pentru Secțiunea 4

Atunci când plătiți pentru o achiziție, prin utilizarea unui card de credit

- A. Creșteți datoriile pe care le aveți. **Da/Nu**
- B. Bani sunt luați direct din contul dvs. bancar. **Da/Nu**

Atunci când plătiți pentru o achiziție, prin utilizarea unui card de debit

- A. Creșteți datoriile pe care le aveți. **Da/Nu**
- B. Bani sunt luați direct din contul dvs. bancar. **Da/Nu**

APR este percepută, de obicei, pentru

- Ipoteci
- Carduri de credit
- Împrumuturi
- Toate cele de mai sus**

APR semnifică

- Dobânda pe care o achitați pentru împrumutarea banilor sau dobânda pe care o primiți din investirea banilor pe o perioadă de un an. **Da/Nu**
- Dobânda este percepută în fiecare lună, atunci când vă achitați soldul restant. **Da/Nu**
- Un mod util de comparare a împrumuturilor și cardurilor de credit de la variați furnizori. **Da/Nu**

Cu cât mai mare este APR-ul asociat cardului dvs. de credit, cu atât

- Aveți un scor de credit mai mare
- Aveți venituri mai mari
- Aveți o rată a dobânzii mai mare de rambursat**

Ce card de credit are un APR mai mic?

- Un card care are un APR de 20% pe an, inclusiv alte taxe**
- Un card care percepe o rată a dobânzii de 2% pe lună pentru soldul restant
- Un card care are un APR de 20%, fără alte taxe

Test de Evaluare pentru Secțiunea 5

Incluziunea financiară este importantă pentru femeile migrante antreprenori, astfel încât acestea

Să poată solicita și acorda credite în cadrul rețelei lor de prieteni și familie

Să poată trimite bani în străinătate

Să poată contribui mai mult la economia formală, prin impunere și activități de afaceri

De ce este util să comparăm diferite produse financiare?

Pentru a vedea unde puteți obține cel mai bun randament pentru investițiile dvs.

Pentru a vedea dacă vă puteți îmbogăți

Pentru a vedea dacă sunteți speculant financiar

Ce semnifică rata dobânzii pentru un cont de economii?

Randamentul procentual anual pentru investițiile dvs.

Câți bani veți obține din investițiile dvs.

Un comision lunar pe care trebuie să-l plătiți băncii dvs.

Ce este 'dobânda compusă'?

Dobânda pe care o obțineți asupra sumei de bani inițiale (suma principală) și asupra dobânzii pe care continuați să o capitalizați

Suma de bani pe care ați primit-o la finalul anului calendaristic, în lire sterline

Suma de bani minimă pe care trebuie să o investiți într-o companie pentru a vedea orice rentabilitate financiară

Ce semnifică inițialele APY?

Rentabilitatea Anuală asupra Proprietății

Rentabilitatea Procentuală asupra Contului

Rata de Rentabilitate Anualizată

De ce este important să citiți textul cu litere mici din cadrul oricărui produs sau website financiar?

Pentru a vă asigura că obțineți cele mai bune tarife

Pentru a vă asigura că sunteți mulțumit de toți termenii și condițiile

Pentru a putea recomanda un produs prietenilor sau asociaților dvs.

Resurse

Glosar

- **Bănci:** afaceri care asigură servicii financiare clienților lor. Serviciile bancare includ primirea depozitelor de bani, împrumutarea sumelor de bani și procesarea tranzacțiilor.
- **Societăți financiare:** instituții financiare care oferă servicii bancare și de alt tip, mai ales creditare sub forma ipotecilor. Sunt deținute de membri.

- **Banking online:** (de asemenea denumit Internet banking) este destinat plăților etc., prin Internet, cu ajutorul unui website sigur al unei bănci, uniunea de creditare sau societate bancare. Avantajele sunt că respectivii clienți pot efectua tranzacțiile oricând, pe durata unei zile, de oriunde, cu condiția să aibă acces la Internet.
- **Card de credit:** Un card de plastic pe care îl puteți utiliza pentru a cumpăra articole. Bani sunt împrumutați de la compania emitentă a cardului de credit și trebuie să fie rambursați ulterior.
- **Companii de credit:** companii care oferă clienților facilitatea de a achiziționa bunuri sau servicii pe credit (adică, de a împrumuta bani), prin utilizarea unui card de credit. Poate fi rambursat total, cea mai bună opțiune, sau în rate, dar această alternativă este mai scumpă atunci când se adaugă dobânda sumei creditate.
- **Scor de credit,** de asemenea denumit rating de credit, este un număr care reflectă probabilitatea ca dvs. să achitați creditul, cu alte cuvinte nivelul de risc referitor la împrumutarea unei sume de bani către dvs. Cu cât este mai mare scorul dvs. de credit, cu atât aveți șanse mai mari de a fi acceptat pentru a primi un credit, la rate mai bune.
- **Uniuni de creditare:** instituții financiare non-profit care asigură servicii financiare și care sunt deținute și operate în totalitate de membrii lor. Atunci când cineva depune bani la o uniunea de creditare, se consideră că deține parțial respectiva uniune.
- **Drepturile consumatorilor:** drepturile persoanelor care cumpără bunuri și servicii și care trebuie să gestioneze produsele defecte, escrocheriile și prețurile exagerat de mari.
- **Card de debit:** Un card de plastic care funcționează ca un carnet de cecuri dar, instrucțiunile sunt transmise electronic. Bani sunt luați direct din contul dvs. bancar.
- **Produse financiare:** include pensiile, ipotecile, conturile de economii, obligațiunile de investiții, asigurarea auto etc.
- **Servicii financiare:** bănci, companii de asigurare, companii de credit etc.
- **Dobândă:** comisionul care este achitat pentru primirea sau acordarea de credite.
- **Rata dobânzii:** rata care este stabilită asupra sumei banilor împrumutați sau economisiți.
- **Rata de rentabilitate:** suma câștigată sau pierdută asupra unei investiții, în timpul unei perioade specificate.
- **Acțiuni:** o acțiune reprezintă o deținere parțială a unei companii și este o investiție care se așteptată să fie rentabilă.
- **Împrumut conform Legii Sharia:** Pe baza legii islamice, nu se permite beneficiul extras din împrumutarea banilor sau primirea banilor de la o persoană. Aceasta semnifică că obținerea de dobândă (riba) este interzisă, indiferent dacă sunteți persoană fizică sau bancă. Pentru conformarea la aceste reguli, nu se achită dobândă pentru economiile sau conturile curente islamice, și nici nu se percepe dobândă pentru ipotecile islamice.

Resurse suplimentare

Educație Financiară pentru Migranți și Familiile lor: OCDE/INFE ANALIZA POLITICII ȘI INSTRUMENTE PRACTICE

<https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/07-%20Financial%20Education%20for%20Migrants%20and%20Their%20Families.pdf>
<https://www.moneysavingexpert.com/>
www.mint.com

UNITATEA 5: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE II – CONCEPTE FUNDAMENTALE

Imagine de ansamblu asupra Unității....

Idei principale

Ideile de bază ale Unității de Învățare 5: Alfabetizarea financiară și economică a femeilor migrante II – Conceptele fundamentale sunt listate mai jos:

- Dotarea cursanților cu o înțelegere superioară a alfabetizării financiare și economice pentru incluziunea antreprenorială.
- Înțelegerea credințelor limitatoare la momentul gestionării incluziunii financiare și antreprenoriale.
- Realizarea cunoștințelor în termeni de abordări și avantaje pentru nevoi, dorințe și economii.
- Pregătire mai bună pentru înțelegerea elementelor Technology Start-Up Fund (Fondul de Tehnologie pentru Start-Up) (TGFS).
- Sporirea motivației educaționale pentru incluziunea antreprenorială.

Rezultatele procesului de învățare

La momentul finalizării cu succes a acestei Unități de Învățare, participanții vor putea să:

- sprijine incluziunea antreprenorială de succes a femeilor migrante prin profitarea de abilitățile și cunoștințele existente.
- gestioneze strategii diverse pentru îmbunătățirea abilităților financiare, prin promovarea unei educații financiare continue.
- ajute la îmbunătățirea procesului de învățare pe baza capacităților antreprenoriale și incluzive.

SECȚIUNEA 1. O înțelegere superioară a alfabetizării financiare și economice pentru incluziunea antreprenorială

Cum se înțeleg mai bine nevoile financiare și educaționale? Linii directoare teoretice

SPORIREA MOTIVAȚIEI EDUCAȚIONALE PENTRU INCLUZIUNEA ANTREPRENORIALĂ

G Obiective	R Realitate	O Opțiuni	W Voi face
<p>Ce direcție ați alege pentru a trece de la novice la practicant/formator experimentat?</p> <p>Care sunt așteptările dvs. de la o activitate destinată incluziunii antreprenoriale?</p> <p>Ce ați dori să realizați?</p>	<p>Cum vă afectează pe dvs. și pe ceilalți implicați o activitate pentru incluziunea antreprenorială?</p> <p>Ce vă inspiră să vă îmbunătățiți cunoștințele financiare și economice?</p>	<p>Ce puteți face pentru a vă îmbunătăți practica în domeniul incluziunii antreprenoriale?</p> <p>Care sunt avantajele acționării în acest mod?</p> <p>Cum ați proceda?</p>	<p>De ce ajutor aveți nevoie?</p> <p>Cine v-ar putea ajuta?</p> <p>Care sunt următoarele etape pentru îmbunătățirea cunoștințelor în domeniul alfabetizării financiare și economice pentru atingerea incluziunii antreprenoriale?</p>



Eliminarea emoțiilor care nu fac parte din procesul de învățare educațional.

Dați cursanților multiple motive pentru a face ceva.

Spuneți cursanților ce doriți ca aceștia să facă.

Stabiliți obiective de învățare clare și eficiente pentru incluziunea antreprenorială.

Oferiți oportunități de învățare a elementelor incluse în cursul de formare.

Fiți un exemplu de urmat de ceilalți.

Evitați adresarea întrebărilor pentru aprecierea dificultății/învățării dintr-o sarcină referitoare la alfabetizarea financiară și economică destinată obținerii incluziunii antreprenoriale.



RECUNOAȘTEREA emoțiilor ca parte a procesului de învățare educațional.

RUGAȚI cursanții să transmită multiple motive pentru a face ceva.

RUGAȚI cursanții să spună ce **cred că ar trebui să facă**.

ÎNCURAJAREA indivizilor să stabilească obiective clare și eficiente de învățare pentru incluziunea antreprenorială;

Oferirea oportunităților **pentru auto-dezvoltarea în cadrul alfabetizării financiare și economice**.

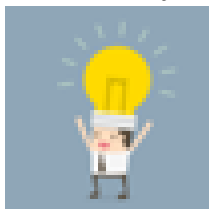
AJUTAREA cursanților să identifice modele de urmat.

ADRESAȚI întrebări pentru aprecierea dificultății/învățării dintr-o sarcină referitoare la alfabetizarea financiară și economică destinată obținerii incluziunii antreprenoriale.

Credințele limitatoare la momentul gestionării subiectului incluziunii financiare. Modelul Ceapă

Cum se **RECUNOAȘTE** o credință limitatoare la momentul gestionării subiectului incluziunii financiare

Este momentul să reflectați la...



- **Adresați-vă dvs. înșivă întrebări!**
 - La ce mă gândesc cu privire la incluziunea financiară?
 - Ce credeți despre asigurarea de dvs. a unui curs referitor la incluziunea financiară?
- **Analizați dacă aceste credințe vă blochează sau vă ajută să mergeți înainte în cadrul programului dvs. de formare educațională.**
- **Ce vă blochează CEL MAI MULT?**

Vânătoarea pentru eînvățare
Modelul Ceapă pentru domeniul incluziunii financiare și antreprenoriale

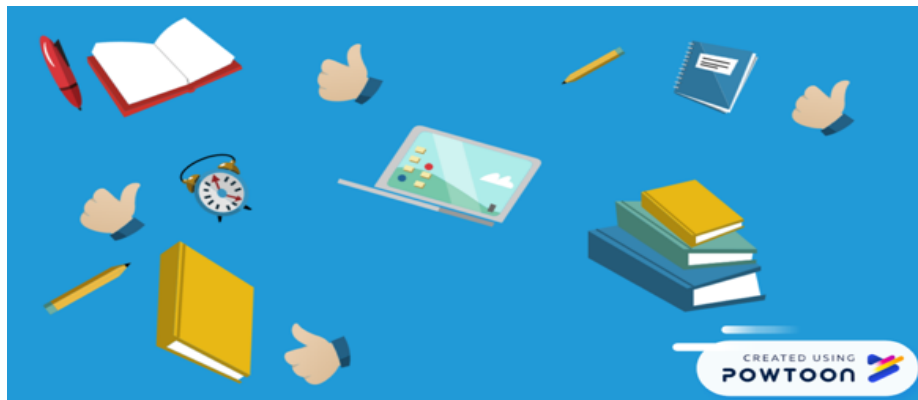


Modelul ceapă este un mod de înțelegere a rezistenței la schimbare în domeniul financiar și antreprenorial. La momentul “predării rezultatelor” în cadrul anumitor soluții creative, unele dintre acestea pot implica schimbarea. Aceste 4 tipuri de rezistență la schimbarea în domeniul financiar și al antreprenoriatului vă pot ajuta să identificați atunci când trebuie să obțineți FEEDBACK de la nivelul mai vast asupra modului de sprijinire a dvs. înșivă și a formării și învățării permanente a cursanților dvs.

AUTO-REFLECTARE

Gândiți-vă la propriul nivel de cunoștințe asupra alfabetizării financiare și economice și răspundeți întrebării de mai jos. Concomitent, evaluați-vă. Metoda de feedback și evaluare...

- Lucrurile funcționau bine anterior. De ce avem nevoie de schimbare?
- De ce avem nevoie de această schimbare ?
- Nu cred că aceasta este schimbarea adecvată.
- Nu-mi plac schimbările în general.

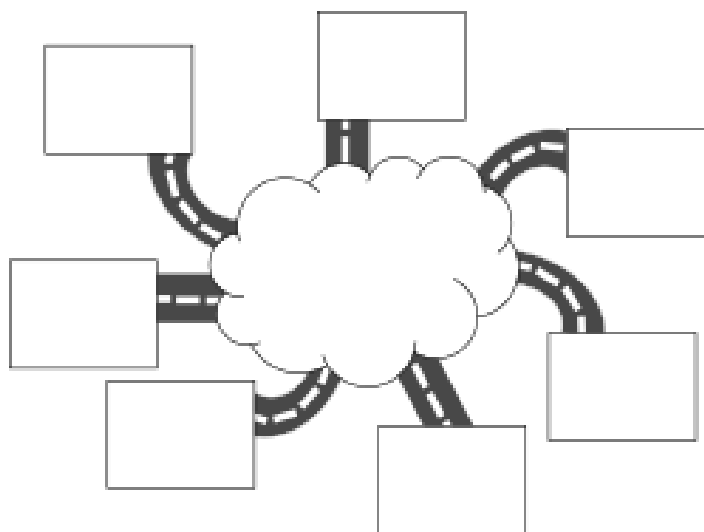


A acționarea pentru a fi mai bine pregătit pentru sprijinirea incluziunii antreprenoriale și a avantajelor tehnologice

Ce semnifică pentru dvs. “incluziunea antreprenorială”?

Instrucțiuni

- 1) Scrieți în centrul formei de mai jos „Incluziunea antreprenorială”.
- 2) Utilizați fiecare dintre spațiile albe și scrieți principalele provocări referitoare la gestionarea incluziunii antreprenoriale, din experiența dvs.



Care este obiectivul dvs. principal atunci când vă gândiți la tehnologie și deschiderea unei companii?

Gândiți-vă la acest subiect și treceți în scris răspunsul..

Specific/Semnificativ

Ce doresc practicanții și femeile migrante să obțină din utilizarea instrumentelor de web? Cu cât sunt mai specifice, cu atât vor exista șanse mai bune ca aceste persoane să-și atingă obiectivul. Multe persoane spun "Doresc să deschid o companie". Spre deosebire, acestea ar trebui să împartă obiectivul într-un scop mai specific, cum ar fi "Doresc să mă concentrez pe propriile mele abilități antreprenoriale atunci când mă gândesc la deschiderea unei firme și să pot face tot ceea ce este pe lista 'pot face' pentru a atinge acest scop până anul viitor.

Cuantificabil/Semnificativ

Facilitatorii și reprezentanții grupului țintă trebuie să defalce obiectivul în elemente cuantificabile, astfel încât aceștia să poată identifica ceea ce vor percepe la momentul atingerii obiectivului lor. De exemplu, rezultate obiective, erori mai puține, utilizarea instrumentelor adecvate de web pentru obținerea unei audiențe mai mari etc.

Realizabile/Ajustabile

Există nevoia de a înțelege dacă obiectivul dvs. pentru domeniul antreprenorial se poate atinge și dacă considerați că merită efortul. Trebuie să luați în considerare toți factorii (timp, efort, costuri etc.) și să îi cuantificați alături de obligațiile dvs. personale / profesionale. Dacă obiectivul poate fi atins, atunci trebuie să vă angajați pentru el 100%. Dacă nu aveți timpul necesar, cunoștințele financiare și/sau angajamentul, nu semnifică că NU PUTEȚI să reușiți. Trebuie doar să vă ajustați planul antreprenorial și să vă apucați de treabă!

Relevant/Responsabil

Atingerea obiectivului dvs. de a deschide o companie este relevantă pentru dvs.? Doriți să vă îmbunătățiți cunoștințele financiare? Adresați-vă următoarele întrebări: **De ce doriți să atingeți acest scop? Care este obiectivul din spatele scopului? Acest scop va atinge obiectivul final?**

Oportun

Indicarea "termenelor limită" pentru obiectivele dvs. financiare și antreprenoriale vă poate motiva cu adevărat să vă implicați în "modul acționare". Trebuie să vă încurajeze să:

- Planificați termene limită – Asigurați-vă că reperatele temporale sunt realiste și flexibile.
- Vă angajați pentru respectarea lor
- Monitorizați reperatele antreprenoriale de tip pentru a vă transmite o anumită "motivație suplimentară."
- Cel mai important, să vă asigurați că vă place ceea ce faceți și încercați să vă îmbunătățiți permanent abilitățile digitale și financiare.

SECȚIUNEA 2. Abordările antreprenoriale și economice puternice pentru înțelegerea Condițiilor de Învățare a Elementelor Financiare

Formarea performanței personalizată pentru antreprenoriatul digital. Metoda studiului de caz



Studiu de Caz asupra antreprenoriatului digital

”Antreprenoriatul Digital, crearea afacerilor digitale și adoptarea tehnologiilor digitale de antreprenorii existenți, poate avea potențialul de a ajuta la transformarea domeniului antreprenoriatului într-unul mai incluziv. Este probabil ca grupurile de populație subreprezentate din domeniul antreprenoriatului să beneficieze de anumite caracteristici ale tehnologiilor digitale pentru crearea și dezvoltarea afacerilor, inclusiv costuri mai reduse pentru companii start-up necesare multor afaceri digitale și accesul mai vast la piețele externe asigurate de Internet.” (Sursa: What potential does digital entrepreneurship have for being inclusive?)

***Instrucțiuni:** Gândiți-vă la un răspuns personalizat la următoarele întrebări (utilizați-vă gândurile, experiența și ideile).*

- 1) Care este experiența dvs. referitoare la antreprenoriatul digital?
- 2) Ce avantaje cuantificabile ați identificat în studiul de caz de mai sus?
- 3) Ce element va impresiona cel mai mult în cadrul „afacerii digitale”?
- 4) Ce planuri aveți pentru utilizarea antreprenoriatului digital în viitor?

Nevoi, dorințe și economii – abordări și avantaje



Sursa: <https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/>

- **Nevoile financiare** sunt cheltuieli care sunt vitale pentru ca dvs. să puteți trăi și munci.

Determinarea nevoilor – Cheltuielile comune care se încadrează în aceste nevoi sunt:

- Locuință
- Transport
- Asigurări
- Gaz și electricitate
- Alimente

- **Dorințele** sunt cheltuieli care vă ajută să trăiți mai confortabil. Ați putea trăi fără ele, dar vă veți simți mult mai bine atunci când le aveți în viața dvs.

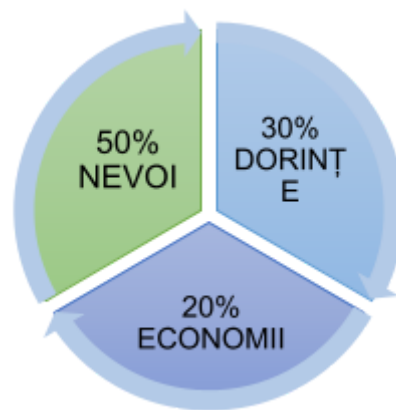
Identificarea dorințelor – De obicei, dorințele includ lucruri ca:

- Călătorii
- Amuzament
- Haine de firmă
- Abonament la sală
- Cafea în oraș

Alcătuirea bugetului pentru nevoi și dorințe

Ce semnifică Regula Bugetului 50/20/30?

Regula Bugetului 50-20-30 (sau 50-30-20) este un plan intuitiv simplu care să ajute oamenii să-și atingă obiectivele financiare. Regula indică că trebuie să cheltuiți până la 50% după impunerea veniturilor dvs. pentru nevoile și obligațiile pe care trebuie să le aveți sau pe care trebuie să le efectuați. Jumătatea rămasă trebuie împărțită între 20% economii și rambursarea datoriilor, iar 30% pentru orice altceva ați putea dori.



Sursa: <https://www.investopedia.com/ask/answers/022916/what-502030-budget-rule.asp>

Deci, cum începeți să țineți contabilitatea pentru dorințele și nevoile în cadrul bugetului dvs.? Începeți prin realizarea unei liste a tuturor lucrurilor pe care le cumpărați.

Technology Start-Up Fund (Fondul pentru Tehnologie destinat Companiilor Start-Up) (TGFS) – Studiu de Caz

“Technology Start-Up Fund” din Saxonia, TGFS, a fost creat în 2007 în mod special pentru sprijinirea creării și dezvoltării companiilor bazate pe tehnologie și inovatoare, din Saxonia. După deciderea creării unui instrument financiar nou, a fost demarat procesul de achiziții.

Procedurile de implementare și aranjamentele de gestionare au permis crearea imediată a noului fond care a început să funcționeze în anul 2008. Din anii 1990, guvernul regional din Saxonia, alături de Sachsen Landesbank, o bancă publică regională, au sprijinit dezvoltarea antreprenorială în această regiune, mai ales IMM-urile și companiile start-up.

'Wachstumsfonds Mittelstand Sachsen' (Fondul pentru IMM-uri din Saxonia) cofinanțat de Fondul European de Dezvoltare Regională, este un exemplu anterior, din regiunea Saxonia, de utilizare a unui FI cu sprijinul Fondului European de Dezvoltare Regională. În 2008, TGFS a fost

creat în mod specific pentru diminuarea diferenței de finanțare pentru antreprenorii caracterizați de un grad mare de inovare, din regiune. Alte măsuri de sprijin care promovează inovarea în cadrul Fondului European de Dezvoltare Regională Programul Operațional Saxonă 2007-2013 sunt grant-urile pentru proiectele de cercetare și dezvoltare, cheltuielile pentru infrastructură și evaluările experților pentru IMM-uri, prin Centrele de Tehnologie.”

(Sursa: Technology Start-Up Fund (TGFS) Studiu de Caz)



Este momentul să reflectați la...

- 1) Ce inițiative pozitive posibile ați luat în considerare în cadrul studiului de caz?
- 2) Ce riscuri posibile ați luat în considerare?
- 3) Ce credințe limitatoare ați avut la momentul citirii studiului de caz?
- 4) Ce avantaje antreprenoriale cuantificabile ați perceput?

Evaluarea Unității

(Cu **BOLD** este titlul întrebării. Cu **VERDE** este indicat răspunsul corect/adevărat.)

Test de evaluare pentru Secțiunea 1

Ce includ elementele cuantificabile?

Rezultate obiective

Mai puține erori

Utilizarea instrumentelor de web adecvate pentru sporirea audienței.

Toate cele de mai sus.

La momentul deschiderii unei firme start-up, credeți că este relevant să luați în considerare toți factorii (timp, efort, costuri etc.) și să îi cuantificați prin luarea în considerare a obligațiilor dvs. personale / profesionale?

Da

Nu

Credeți că este important să încurajați indivizii să creeze obiective de performanță clare și eficiente la momentul gestionării subiectului incluziunii antreprenoriale?

Da

Nu

Stabilirea “termenelor limită” pentru obiectivele dvs. financiare și antreprenoriale trebuie să vă încurajeze să:

Vă asigurați că reperatele temporale sunt realiste și flexibile.

Monitorizați reperatele temporale antreprenoriale.

Vă angajați pentru realizarea indicatorilor de performanță.

Toate cele de mai sus.

Credeți că este nevoie să vă dați seama dacă obiectivul dvs. pentru domeniul antreprenorial poate fi atins și să luați în considerare dacă merită efortul?

Da

Nu

Test de Evaluare pentru Secțiunea 2

Credeți că antreprenoriatul digital poate avea potențialul de a ajuta antreprenoriatul să devină mai incluziv?

Da

Nu

Care sunt nevoile financiare?

Cheltuielile care sunt vitale pentru ca dvs. să puteți trăi și munci.

Înteruperea resurselor financiare

Cheltuieli medicale

Cheltuieli de asigurări

Care sunt dorințele dvs.?

Așteptări profesionale

Cheltuieli care vă ajută să trăiți mai confortabil

Costuri obligatorii

Niciuna dintre cele de mai sus

Regula bugetului reprezintă un plan intuitiv și simplu care să ajute oameni să-și atingă obiectivele financiare.

Adevărat

Fals

Călătoriile și activitățile de amuzament fac parte din dorințe.

Adevărat

Fals

Resurse

Glosar

- **Alfabetizare financiară.** Alfabetizarea financiară reprezintă deținerea cunoștințelor și înțelegerea principiilor financiare pentru gestionarea sumelor de bani într-o manieră inteligentă și eficientă.
- **Antreprenoriat Incluziv.** Reprezintă antreprenoriatul care contribuie la incluziunea socială pentru a da tuturor oamenilor o oportunitate echitabilă de a deschide și a opera o afacere.
- **Start-up.** Un start-up este o companie care se află în faza inițială de afaceri.
- **Antreprenoriat Digital.** Antreprenoriatul digital este un termen care descrie modul în care antreprenoriatul se va schimba, pe măsură ce afacerile și societatea continuă să fie transformate de tehnologiile digitale. Antreprenoriatul digital subliniază modificările de la nivelul practicii antreprenoriale, a teoriei și educației.
- **Performanță de formare.** Din perspectiva învățării, performanță sesiunilor de formare reprezintă o parte intrinsecă a ciclului de formare și dezvoltare.
- **Nevoi financiare.** Nevoile financiare sunt cheltuieli care sunt vitale pentru ca oamenii să poată trăi și munci.
- **Dorințe.** Dorințele sunt cheltuieli care ajută persoanele să trăiască mai confortabil. Sunt lucrurile pe care le cumpărați de amuzament. Ați putea trăi fără ele, dar vă va face mai mare plăcere să vă duceți viața avându-le.
- **Economiile.** Economiile sunt banii pe care îi are o persoană după cheltuirea veniturilor sale utilizabile, de-a lungul unei perioade de timp date. Economiile pot fi crescute pentru sporirea veniturilor prin investiții.

Resurse suplimentare

<https://www.oecd.org/cfe/leed/inclusive-entrepreneurship.htm>

<https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>

<https://www.learn.digitalentrepreneurship.com/2019/02/16/what-is-digital-entrepreneurship/>

<https://www.nerdwallet.com/blog/finance/financial-needs-versus-wants/>
<https://www.investopedia.com/terms/s/savings.asp>
https://www.migpolgroup.com/wp-content/uploads/2019/12/MEGA_Handbook_2.pdf
<https://www.youtube.com/watch?v=rehj01WxaEc>
<https://bethebudget.com/financial-literacy/>
<https://www.fastweb.com/student-life/articles/the-5-key-components-of-financial-literacy>

UNITATEA 6: ALFABETIZAREA FINANCIARĂ ȘI ECONOMICĂ A FEMEILOR MIGRANTE III – PLANIFICAREA FINANCIARĂ PENTRU COMPANIILE START-UP

Imagine de ansamblu asupra Unității...

Ideile principale

Ideea principală din spatele Unității de Învățare 6: Alfabetizarea financiară și economică a femeilor migrante of migrant III – Planificarea Financiară pentru Companiile Start-Up este că, la momentul consultării și asistării antreprenorilor femei migrante pentru deschiderea propriei lor afaceri Start-Up, trebuie luată în considerare importanța integrată pentru ca antreprenorii aspiranți FEMENIN să se implice în procesul antreprenorial în următoarea ordine:

- Conectarea cu clienții prin intermediul dialogului aprofundat
- Identificarea și crearea unei idei pentru o companie start-up cu o propunere de valoare unică
- Comunicarea propunerii de valoare unică în maniera standard
- Învățarea a ceea ce semnifică să fii lider
- Generarea unui model profitabil de afaceri cu surse de venituri dovedite

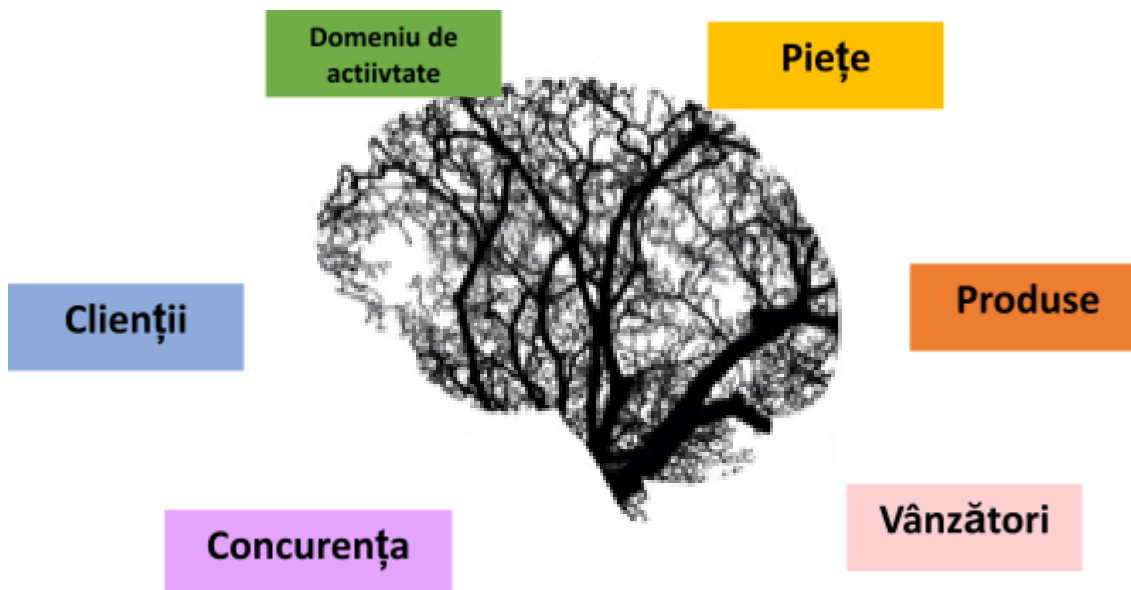
Rezultatele procesului de învățare

La momentul finalizării acestei Unități de Învățare, cursanții vor fi capabili să:

- explice inteligența competitivă și de ce trebuie efectuate cercetări calitative și cantitative;
- explice modul în care cercetarea calitativă și cantitativă poate fi utilizată pentru identificarea unei propuneri de valoare unică;
- explice de ce o propunere de valoare unică trebuie comunicată prin utilizarea unei previziuni financiare pe 3 ani;
- discute modul în care trebuie efectuată activitatea de conducere, astfel încât ceilalți să urmeze liderul;
- explice modul de utilizare a unei surse de venituri bine previzionată și prezentată, în scopul atragerii de investiții.

SECȚIUNEA 1. Conectarea cu clienții prin intermediul dialogului aprofundat va acoperi

Cultivarea inteligenței competitive



Pentru implicarea în cultivarea inteligenței competitive, mai întâi trebuie să se ia în considerare ce reprezintă acest element. Inteligența competitivă referitoare la proiectul FEMENIN se referă la informațiile colectate de un antreprenor FEMENIN cu privire la facerile și piețele concurente, care vor putea fi utilizate ulterior pentru alcătuirea unei previziuni financiare pe 3 ani. Prin definiție, inteligența competitivă conține informațiile pe baza cărora se poate acționa, provenite din surse diverse, publicate și nepublicate, și respectivele informații trebuie colectate într-un mod eficient și etc.

Inteligența competitivă trece dincolo de clișeuul simplu "cunoaște-ți dușmanul." Mai degrabă, constituie o investigație aprofundată prin care antreprenorii aspiranți descoperă elementele specifice ale planurilor de afaceri ale rivalilor lor, inclusiv clienții pe care îi deservește și piețele pe care operează.

Pentru orice grup, obiectivul final al inteligenței competitive este de a ajuta la luarea deciziilor mai bine informate și sporirea performanței organizaționale a afacerii lor prin descoperirea riscurilor și oportunităților anterioare ca acestea să devină clare. Cu alte cuvinte, inteligența competitivă are în vedere să împiedice afacerile de a fi prinse cu garda jos de orice forțe oponente.

Activitățile de inteligență competitivă pot fi grupate în două mari grupuri: tactice și strategice. Inteligența tactică este pe termen scurt și are în vedere să asigure input pentru aspectele cum ar fi identificarea cotei de piață sau sporirea veniturilor. Inteligența strategică se concentrează pe aspectele pe termen lung, cum ar fi riscurile esențiale cu care se confruntă compania și oportunitățile pentru aceasta.

În timp ce majoritatea antreprenorilor din cadrul proiectului FEMENIN pot identifica informații substanțiale despre concurența lor online, inteligența competitivă merge dincolo de acest rezultat foarte accesibil. De fapt, doar o parte mică a inteligenței competitive are în vedere căutarea de informații pe Internet.

Un studiu clasic de inteligență competitivă include informații și analiza din variate surse disparate, inclusiv mass media de știri, interviuri cu clienții și concurența, experții din domeniul de activitate, expoziții și conferințe comerciale, înregistrări ale statutului și documente completate, disponibile public. Dar aceste surse de informații accesibile la nivel public reprezintă doar puncte de început. Inteligența competitivă include, de asemenea, investigarea întregii extinderi a persoanelor interesate din cadrul proiectului FEMENIN, a distribuitorilor cheie și a furnizorilor.

Cercetare calitativă și cantitativă

Cercetarea calitativă este o metodologie care se concentrează pe modul în care se simt oamenii, pe ceea ce gândesc și motivul pentru care fac anumite alegeri. Reprezintă o metodă de cercetare care este semi-structurată în rezultatele sale, asigurând că discuția rămâne pe traseul adecvat și este relevantă pentru asigurarea informațiilor pe care le caută persoana care efectuează cercetarea.



Tipurile de activități care generează informațiile de cercetare calitativă includ: cercetarea pieței, focus grupuri (5-8 participanți) și interviuri față în față unu la unu sau prin telefon, cu clienții și cumpărătorii viitori.

O altă metodă de cercetare calitativă este metoda Delphi în care opiniile sunt obținute de la persoanele aflate deja în domeniul afacerilor la care aspirați. Și oportunitățile de mentorat pot fi identificate pe durata acestei activități.

Avantajele cercetării calitative sunt că poate fi transcrisă sau înregistrată prin mijloacele audio sau video, astfel determinând facilitatea analizării răspunsurilor atunci când vă este comod, ca și pentru explorarea mai multor subiecte într-un mod aprofundat. Este și ieftină!

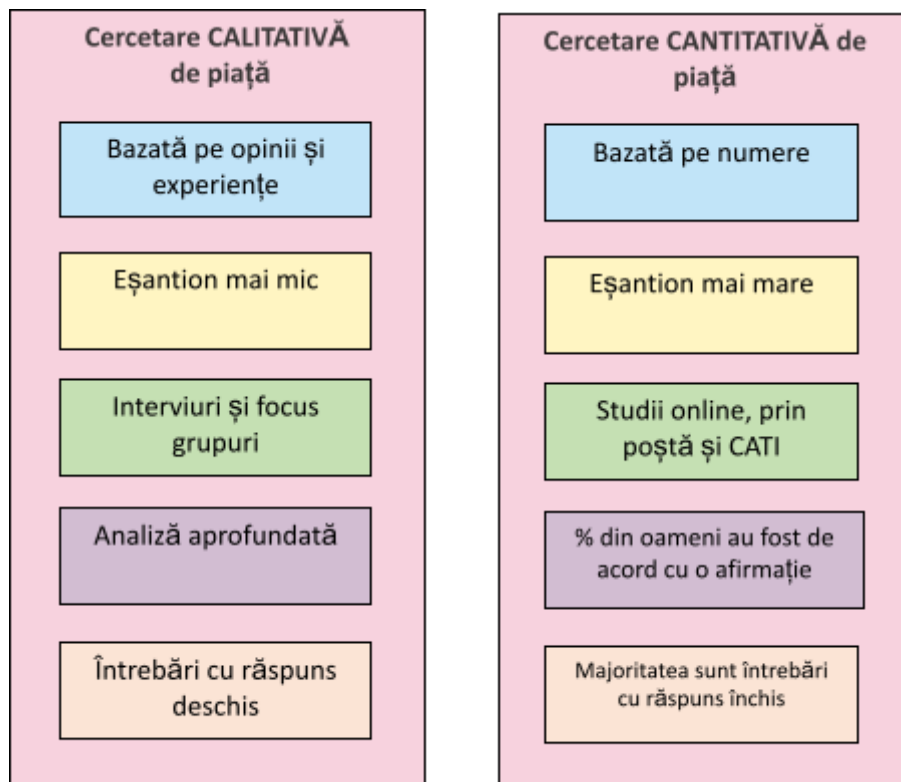
Cercetarea calitativă a piață are tendința de a fi mai structurată decât metodele de cercetare calitativă datorită naturii sale statistice. Afacerile mici care au clarificată reprezentarea

cercetării cantitative vor obține un instantaneu corect a pieței țintă prin selectarea unui eșantion corespunzător de respondenți și prin transmiterea către aceștia a unei liste care cuprinde, în principal, întrebări cu răspuns închis la care trebuie să răspundă.



Reprezintă un stil de cercetare care încearcă să îndepărteze elementele umane în favoarea informațiilor și a măsurilor statice. De asemenea, poate conține informații generate de evenimente din lumea reală, de exemplu cum ar fi ratele șomajului, creșterile procentuale ale chiriilor pentru spații comerciale și ale prețurilor locuințelor. Un mod simplu de efectuare a cercetării cantitative este prin intermediul studiilor pe hârtie sau a chestionarelor cu ajutorul studiilor computerizate, prin medii ca formularele Google sau elemente similare, care vor ajuta la interpretarea datelor generând grafice bazate pe răspunsuri, în timp ce oferă anonimitate persoanelor participante. Anumite sfaturi pentru crearea studiilor eficiente ar fi ca elementele de mai sus să fie gândite și ca întrebările să fie simple.

Cu privire la dacă cercetarea calitativă este preferată cercetării de piață cantitativă, ambele se completează ca valoare. Antreprenorii FEMENIN trebuie să fie încurajați să se implice în cercetare cu privire la ideile lor de deschidere a unei companii start-up, iar previziunile financiare referitoare la acestea trebuie să fie alcătuite dintr-o combinație de cercetare cantitativă și calitativă pentru generarea unei inteligențe competitive corecte pe baza căreia să se poată alcătui planuri solide pentru companiile lor start-up.



SECȚIUNEA 2. Crearea unei propuneri de valoare unică

Crearea unei propuneri de valoare unică



Deci, ce este o propunere de valoare unică? Reprezintă punctul de vânzare unic al afacerilor antreprenorilor din cadrul proiectului FEMENIN. Este un document care include cifre, o declarație clară care descrie avantajele oferite de afacerile antreprenorilor FEMENIN, o previziune clară a nevoilor prezente / viitoare ale clienților antreprenorilor din cadrul FEMENIN și a ceea ce diferențiază afacerile antreprenorilor FEMENIN de concurența acestora.

Ghidarea antreprenorilor FEMENIN să răspundă următoarelor întrebări trebuie să genereze informațiile necesare pe care se poate baza o propunere de valoare.

- Care este afacerea dvs.?
- Este o afacere care oferă produse sau servicii?
- Cine sunt clienții dvs.?

Ce vârstă au aceștia?

Ce nevoi au aceștia, relevante pentru afacerea dvs.?

Cum satisface afacerea dvs. nevoile clienților?

Cine este concurența?

Cum este afacerea dvs. diferită și/sau unică de cea a concurenților?

Importanța previziunilor financiare pe 3 ani

O previziune financiară este un plan pentru evaluarea viabilității unei afaceri de tip start-up. Este un document care privește în viitor și indică cifre ipotetice, pe baza estimărilor logice referitoare la performanțele unei afaceri din viitor. Constituie un document constant, în curs de continuă modificare, care poate fi ajustat și care va acționa ca ghid la momentul desfășurării unei activități de afaceri.



Un plan financiar este necesar pentru afacerile antreprenorilor FEMENIN, datorită mai multor motive importante, pentru previzionarea modului în care o afacere va performa în viitor, pentru atragerea investitorilor (de exemplu, investitori privați în companii, investitori providențiali, sau chiar membri ai familiei) și investiții (de exemplu, credite bancare).

Un antreprenor FEMENIN trebuie să creeze un plan financiar anterior deschiderii unei companii start-up deoarece acesta va acționa ca ghid financiar pentru desfășurarea activităților de afaceri și va fi disponibil acestuia dacă și când afacerea respectivă necesită finanțare.

Cifrele din previziunile financiare trebuie să asigure estimări realiste ale vânzărilor și încasărilor. Cifrele previzionate sunt defalcate în estimări ale componentelor și astfel, fiecare poate fi examinat individual. Mai jos, vă prezentăm un link al unui filmuleț care transmite o imagine de ansamblu asupra elementelor de bază ale previziunilor de afaceri.

<https://www.investopedia.com/articles/financial-theory/11/basics-business-forecasting.asp>

SECȚIUNEA 3. Comunicarea unei propuneri de valoare unică (Partea 1)

Componentele unei previziuni financiare pe 3 ani

Este vital ca antreprenorii din cadrul proiectului FEMENIN să adopte faptul că investitorii doresc să vadă numere care să indice că afacerea lor este viabilă, că aceasta va crește, viteza cu care afacerea se va dezvolta, ca și faptul că există o strategie de ieșire pentru ei, la orizont, pe durata căreia vor putea obține un profit. Orice bancă sau creditor sau fond disponibil care poate fi accesat pentru obținerea de capital va avea în vedere, de asemenea, consultarea acestor cifre, ca și asigurarea faptului că afacerea poate rambursa sumele de bani sau că afacerea respectivului antreprenor merită să fie sprijinită.



Ce spreadsheet-uri sunt vitale pentru o previziune financiară pe 3 ani și pentru ce sunt utilizate acestea?

Documentele necesare pentru o previziune financiară pe 3 ani sunt: o situație a fluxului de monetar, o previziune a vânzărilor și un buget de cheltuieli, ca și o proiecție a veniturilor, un cont al activelor și pasivelor, dar și o analiză a rentabilității. Toate componentele menționate anterior ale previziunii financiare pe 3 ani sunt disponibile gratuit într-un format model online.

Situația fluxului de monetar

O situație a fluxului de monetar este un spreadsheet care indică banii fizici ce intră și ies din afacerea antreprenorului FEMENIN. Trebuie să se acorde importanța cuvenită menținerii unui flux de monetar stabil al sumelor de bani care intră și ies din afacere pentru reușita afacerii respective. Antreprenorul FEMENIN își va baza situația fluxului monetar parțial pe previziunile de vânzări, articolele din bilanț și alte ipoteze.



Dacă un antreprenor FEMENIN deschide o afacere nouă, acesta nu va avea respective situații financiare istorice, deci trebuie să înceapă să proiecteze o situație a fluxului monetar defalcată în 12 luni și care să acopere 3 ani. Mai jos, regăsiți un link către un filmuleț care explică semnificația unei situații a fluxului de monetar <https://www.investopedia.com/terms/c/cashflowstatement.asp>

Antreprenorul trebuie să înțeleagă, la momentul compilării acestei proiecții de flux bugetar, că trebuie să aleagă un raport realist pentru cât de multe dintre facturile sale vor fi plătite la 30 de zile, 60 de zile, 90 de zile și așa mai departe pentru a nu fi surprinsă că poate colecta doar 80% din facturile emise în primele 30 de zile atunci când s-ar baza pe încasarea unui procent de 100% dintre acestea pentru achitarea propriilor cheltuieli. 60% dintre afaceri identifică clienții care achită greu facturile ca reprezentând cea mai mare provocare în ceea ce privește gestionarea fluxului monetar al afacerii lor. Unele programe de planificare a afacerilor vor avea aceste formule încorporate pentru a ajuta la realizarea antreprenorului să efectueze aceste proiecții.

Previziunile de vânzări

Alcătuirea previziunilor de vânzări reprezintă procesul prin care antreprenorul FEMENIN își estimează propriile vânzări viitoare sau prestările de servicii. Datele pe care le va utiliza antreprenorul pentru aceasta vor fi variabile. În ciuda naturii sale variabile, previziunile de vânzări suficient de corecte vor permite antreprenorului FEMENIN să ia decizii de afaceri informate și să previzioneze performanțele afacerii sale, pe termen scurt și pe termen lung. Dacă acest are deja un model funcțional de afaceri cu surse dovedite de venituri, își poate baza previziunile și pe datele referitoare la vânzările anterior sau numai pe comparațiile din domeniul de activitate, ca și pe tendințele din economie.



Alcătuirea previziunilor de afaceri va asigura antreprenorului informații despre modul în care afacerea sa poate gestiona fluxul monetar, forța de muncă și alte resurse. Pe lângă faptul de a ajuta antreprenorul să aloce resursele disponibile în mod eficient, datele predictive referitoare la vânzări sunt importante, mai ales, pentru afacerea antreprenorului FEMENIN la momentul analizării posibilității de obținere a capitalului de investiții.

Bugetul de cheltuieli



Bugetul de cheltuieli al antreprenorului FEMENIN este un cont care privește cât de mult îl va costa să realizeze vânzările pe care le-a previzionat sau serviciile pe care le prestează, chiar dacă trebuie reținut întotdeauna ca anumite date pot varia.

SECȚIUNEA 4. Comunicarea unei propuneri de valoare unică (Partea 2)

Proiecția venitului



O Proiecția a Venitului este declarația proformă a profiturilor și pierderilor aparținând antreprenorului FEMENIN, ce detaliază previziunile pentru veniturile din afacerea sa pentru primii 3 ani. Antreprenorii FEMENIN pot utiliza datele numerice pe care le include în previziunea de vânzări, proiecțiile de cheltuieli și situația fluxului monetar pentru generarea proiecției ale de venituri. Există două formule standard necesare: vânzări – costul vânzărilor = marja brută și marja brută – cheltuieli + dobândă + impozite = profit.

Pentru o imagine de ansamblu-filmuleț a unei proiecții a veniturilor, click pe acest link <https://www.investopedia.com/terms/i/income.asp>

Contul de active și pasive



În forma sa cea mai simplă, bilanțul antreprenorului FEMENIN poate fi împărțit în două categorii: **active și pasive**. Activele sunt articolele pe care le deține afacerea sa și care pot să-i asigure beneficii economice viitoare. Pasivele sunt articolele pe care afacerea le datorează altor părți. Pe scurt, activele pun bani în buzunarul antreprenorului, iar pasivele iau bani de acolo! Activele adaugă valoare afacerii sale și sporesc capitalul afacerii, în timp ce pasivele diminuează valoarea și capitalul companiei antreprenorului. Cu cât mai mult afacerea antreprenorului FEMENIN are mai multe active decât pasive, cu atât mai puternică este afacerea. În mod similar, cu cât afacerea are mai multe pasive decât active, cu atât mai puțin viabilă este afacerea și cu atât are tendința spre faliment.

Exemple de active pe care le poate avea un antreprenor FEMENIN: monetar, investiții, stoc sau inventar, echipamente de birou, instrumente, unelte, mașini, un spațiu și vehicule achiziționate prin intermediul afacerii sale.

Exemple de pasive pe care le poate avea un antreprenor FEMENIN: datoriile la bănci, datoriile ipotecare, bani împrumutați furnizorilor (conturi furnizor), salarii datorate și impozite datorate. Adeseori, activele sunt grupate pe baza **lichidității lor** sau a cât de repede activele pot fi transformate în numerar. Cel mai lichid activ din soldul antreprenorului FEMENIN este numerarul din moment ce acesta poate fi utilizat imediat pentru achitarea unui pasiv. Opusul este un **activ lichid** similar unui spațiu deoarece procesul de comercializare (transformarea proprietății în monetar) este posibil să fie de durată.

Activele cele mai lichide sunt denumite **active curente**. Antreprenorul FEMENIN poate transforma aceste active în numerar în mai puțin de un an și poate include numerarul, garanțiile care pot fi puse pe piață, inventarul sau stocul și soldul creanțelor. Aceste active generează încasări pentru afacerea antreprenorului FEMENIN.

Activele nelichide sunt grupate în categoria **activelor fixe**. Acestea includ spații, vehicule și mașini. Activele fixe sunt deținute de afacerea antreprenorului FEMENIN și contribuie la venituri dar nu sunt consumate în cadrul procesului de generare a veniturilor și nu sunt deținute pentru scopuri de transformare în numerar. Activele fixe sunt active corporale, de obicei care necesită cheltuieli operaționale semnificative și care durează o perioadă extinsă de timp.

Pasivele sunt grupate, de asemenea, în două categorii: **pasive curente** și **pasive pe termen lung**. Pasivele curente sunt cele care sunt datorate anul următor, în timp ce pasivele pe termen lung nu vor fi datorate până cel puțin după un an.



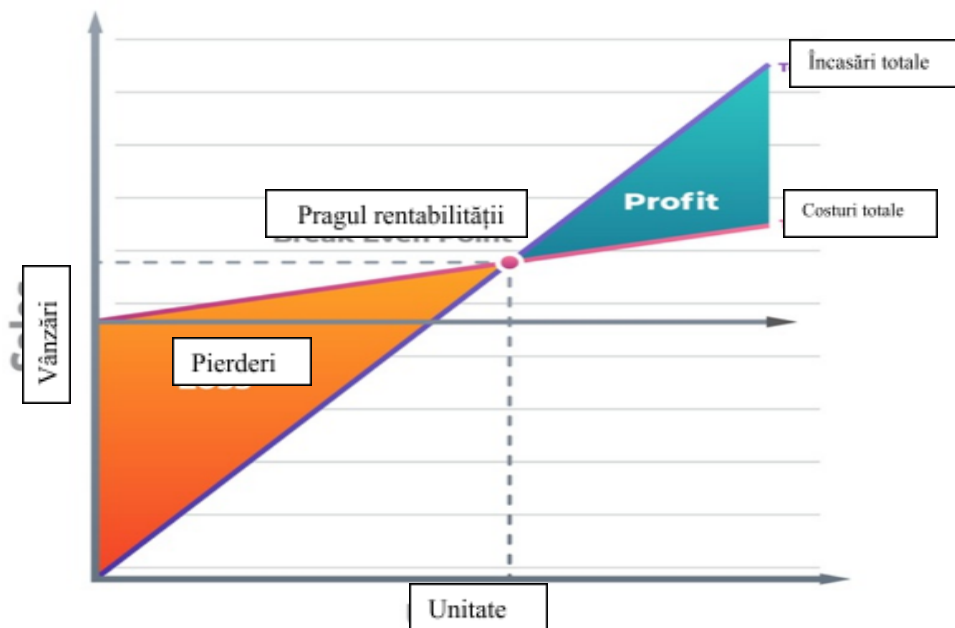
Pasivele curente reprezintă, de obicei, sumele de bani datorate pentru cheltuielile operaționale ale afacerii antreprenorului FEMENIN, cum ar fi conturile furnizor, salariile și impozitele. Pe lângă acestea, plățile pentru datoriile pe termen lung datorate anul următor vor fi listate în cadrul pasivelor curente ale antreprenorului FEMENIN. De exemplu, dacă acesta are o ipotecă pe 30 de ani pentru spațiile sale, plățile datorate anul următor vor fi listate în secțiunea pasivelor curente, în timp ce soldul rămas va fi indicat sub forma pasivului pe termen lung.

Ca proprietar al unei afaceri mici, unul dintre obiectivele cele mai importante ale unui antreprenor FEMENIN va fi echilibrarea conturilor sale. Aceasta semnifică că va avea nevoie de o înțelegere clară a activelor și pasivelor sale în vederea luării deciziilor adecvate și evaluării stării afacerii sale. Odată ce termenele sunt definite, înțelegerea activelor și pasivelor este destul de ușoară, iar rapoartele financiare pe care le va genera vor începe să aibă o semnificație sporită!

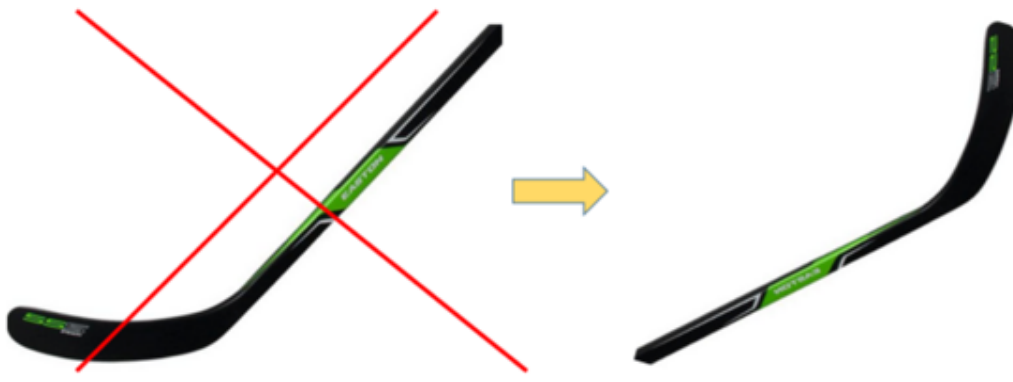


Analiza rentabilității

Analiza rentabilității reprezintă identificarea pragului de rentabilitate al antreprenorului FEMENIN. Pragul de rentabilitate este acolo unde cheltuielile afacerii antreprenorului sunt egale cu volumul său de vânzări sau servicii. Proiecția sa pe trei ani va permite identificarea acestui aspect, pe baza analizei efectuate. Dacă afacerea antreprenorului este viabilă, la un anumit moment, veniturile sale totale îi vor depăși cheltuielile totale, inclusiv dobânzile. Este o analiză importantă pentru investitorii potențiali care doresc să fie siguri că investesc într-o afacere cu un ritm de creștere rapid și care are o strategie pentru situațiile neprevăzute.



Greșeli frecvente pentru previziunile financiare pe 3 ani



Este important să încurajați antreprenorul FEMENIN să evite o atitudine nerealistă la momentul creării unei previziunii, ca și să verifice dacă traiectoria previzionată a

companiei sale start-up se potrivește celei ale unei crose de hochei. Acest tip de proiecție indică creșterea ca fiind constantă, până când are un vârf brusc la capătul crosei, indicând o proiecție prea optimistă. Antreprenorul trebuie încurajat să evite urmarea rigidă a datelor pe care le-a previzionat, din cercetarea calitativă și cantitativă desfășurată, și adaptarea la schimbările semnificative. Deoarece reprezintă o predicție, adaptarea la variabilele din previziunea sa financiară poate fi modificată pe măsură ce avansează.

<https://www.investopedia.com/terms/f/financial-health.asp>

SECȚIUNEA 5. Leadership pentru afacerile start-up

Introducere

Antreprenorul FEMENIN trebuie să fie conștient de importanța leadership-ului pentru reușita oricărei întreprinderi antreprenoriale dat fiind că disfuncția la nivelul liderului este primul dintre cele 5 motive principale pentru care 80% dintre companiile 80% eșuează în perioada critică a primilor 2 ani. Orice educator care ghidează antreprenorul FEMENIN prin procesul antreprenorial trebuie să devină complet conștient de elementele de bază sau esențiale ale propriului stil de leadership, de cunoștințele de leadership, stilul de leadership și viziunea clară pentru obținerea succesului de compania sa start-up.

Studiul pentru a deveni un lider nu este facil deoarece necesită un angajament conștient și eforturi constante pentru dezvoltarea abilităților de leadership în domeniul afacerilor. Un antreprenor poate deveni un lider important, dar trebuie să aibă o dorință clară de înțelegere a ceea ce constituie un lider important. Toată lumea poate numi lideri care au efectuat acțiuni care i-au inspirat pe ceilalți, dar în centrul tuturor acestor acțiuni se află un element comun, integritatea scopului.

Un lider, așa cum este definit de Dicționarul Oxford, este "o persoană care conduce sau comandă un grup, o organizație sau o țară." Această definiție nu se concentrează pe faptul că, pentru ca persoanele să fie mulțumite că urmează un anumit lider cu încredere, trebuie să fie îndeplinite anumite criterii. Fără persoane care să vă urmeze, este imposibil să fiți lider! Pe scurt, puteți comanda, dar nu va dura prea mult dacă nu sunteți un lider pe care ceilalți să dorească să-l urmeze!

Caracteristicile unui lider

Care sunt criteriile care trebuie implementate pentru ca cei care lucrează pentru și cu antreprenorului FEMENIN să-l urmeze cu încredere?



Mai întâi, antreprenorul FEMENIN trebuie să aibă **o idee clară asupra viziunii și misiunii sale în cadrul afacerii pe care o conduce**, ca și să poată explica ce face și ce va face compania, într-o manieră concisă și clară.

Aceasta semnifică că va trebuie să alcătuiască o **declarație a viziunii** și o **declarație a misiunii** care să-o însoțească previziunile financiare, elementul despre care am discutat anterior. Fără alcătuirea și considerația acordată documentele menționate, **antreprenorul nu va avea o idee clară asupra obiectivelor viitoare ale afacerii sale**, ceea ce va semnifica că nu va putea lua o decizie puternică într-o manieră concentrată, adaptată propriilor sale standarde morale și filozofice, iar compania sa nu va fi orientată spre un obiectiv cu repere temporale viitoare, astfel având tendința de a fi supus riscului de abatere de la traseu.

Crearea unei declarații a viziunii

O declarație a viziunii este un document alcătuit de un antreprenor FEMENIN la momentul pregătirii pentru deschiderea companiei sale start-up, care conține obiectivele curente și viitoare ale activității sale antreprenoriale.

Ideea este că, prin procesul de contemplare și creare a unei declarații de viziune, antreprenorul FEMENIN va fi determinat să alcătuiască o foaie de parcurs pe care o poate utiliza ca referință pentru asigurarea faptului că deciziile sale de afaceri sunt aliniate obiectivelor sale originale și astfel, să transmită o explicație concisă asupra a ceea ce dorește să realizeze cu afacerea sa pentru alții, cum ar fi investitorii, finanțatorii și angajații.

Viziunea antreprenorului trebuie să fie oportuni și trebuie acesta să fie conștient de legea lui "munca se extinde pentru a umple timpul disponibil pentru finalizarea sa ". Ca educator sau formator, vă aflați în poziția unică de a asigura antreprenorului FEMENIN cadrele de timp impuse pentru a-l ghida în scopul obținerii unei pregătiri solide și stabile a companiei sale deoarece existența unui loc de control extern îl poate motiva să reușească.



Mai multe informații despre cum se alcătuiește o declarație a viziunii pot fi găsite aici. <https://www.projectmanager.com/blog/guide-writing-perfect-vision-statement-examples>

O declarație comprehensivă a viziunii poate fi redactată prin urmarea instrucțiunilor influencer-ului din domeniul afacerilor Susan Ward, prin transmitere răspunsului la următoarele întrebări:

1. Ce problemă dorește să rezolve antreprenorul de afaceri FEMENIN?
2. De ce crede antreprenorul FEMENIN că această problemă trebuie avută în vedere?
3. Această problemă contează și pentru alte persoane în afara antreprenorului FEMENIN?
4. Antreprenorul FEMENIN crede cu adevărat că deține soluția la respectiva problemă? (elaborați)
5. Există schimbări pe care antreprenorul FEMENIN crede că organizația sa le poate efectua?
6. Care sunt cele mai importante puncte tari ale organizației antreprenorului FEMENIN?
7. Care este visul antreprenorului FEMENIN pentru această organizație?
8. Cum ar sta lucrurile altfel dacă visul antreprenorului FEMENIN ar deveni realitate?
9. Visul antreprenorului FEMENIN este legat la un nivel personal cu cele ale altor persoane?

Aceste întrebări trebuie să faciliteze crearea unui prim draft, iar antreprenorul FEMENIN trebuie să rescrie declarația prin respectarea afirmației de mai jos.

Utilizați acest model simplu dezvoltat de un expert în afacerile mici, pentru a vă ajuta cu rescrierea declarației:

Peste cinci ani, denumirea organizației mele va _____ prin _____.

Crearea unei declarații a misiunii

Celălalt document pe care orice lider antreprenorial puternic trebuie să-l alcătuiască pentru afacerea sa este o **declarație a misiunii**. O declarație a misiunii în termenii antreprenorului FEMENIN este un document care articulează scopul afacerilor antreprenorului FEMENIN. În principal, trebuie să răspundă următoarelor întrebări:

1. Ce face compania antreprenorului FEMENIN?
2. Cum face respectiva activitate compania antreprenorului FEMENIN?
3. De ce face respectiva activitate compania antreprenorului FEMENIN?

Aceste întrebări vor crea limite care pot asigura un traseu spre succes și pot asigura antreprenorului FEMENIN o imagine clară a ceea ce face anterior de a începe să facă. Ultimul lucru pe care ar trebui să-l facă un antreprenor FEMENIN este de a trebui să se oprească în mijlocul a ceea ce face pentru definirea obiectivului și motivației sale.



Există multe tipuri diferite de leadership, toate având locul lor într-un context care ajută pe termen lung la crearea unei companii. Se recomandă cu putere antreprenorului FEMENIN să fie ghidat spre înțelegerea faptului că pentru a fi un antrenor de succes, o persoană trebuie să cunoască, la un anumit grad, toate aceste tipuri și să dorească să se angajeze în studiul pe cont propriu a acestor stiluri, atunci când va fi nevoie. Unele dintre stilurile de leadership diferite pe care le un educator le poate transmite antreprenorilor FEMENIN, pentru studiul individual, pot include: coach, vizionar, de deservire, autocratic, laissez-faire/avertizare, democratic, împăciuitoare, transformațional, tranzacțional sau birocratic. Mai multe detalii pot fi găsite aici

<https://www.indeed.com/career-advice/career-development/10-common-leadership-styles>.

Există, de asemenea, multe teste, care pot ghida antreprenorul FEMENIN pentru reflectarea asupra propriului stil de leadership. Mai jos, găsiți un link către un test online pentru a vedea ce tip de lider sunteți.

<https://online.seu.edu/articles/quiz-what-type-of-leadership-style-do-you-have/> Există nenumărate teste de leadership online, iar liderul FEMENIN trebuie să fie ghidat pentru a încerca, cel puțin, să efectueze câteva, pentru a reflecta asupra rezultatelor și pentru a discuta despre cum și-ar putea adapta stilul natural de leadership pentru a se potrivi situației și obiectivelor curente.



O parte din a fi un lider extraordinar este de a fi un comunicator extraordinar. Există 4 stiluri diferite de comunicare: determinant, amiabil, analitic și expresiv. Antreprenorul FEMENIN trebuie să poată identifica care este stilul propriu de comunicare și să recunoască celelalte topuri, în scopul optimizării eficacității comunicării sale. Pentru a facilita acest aspect, există, din nou, multe teste online referitoare la stilul de comunicare. Mai jos, vă transmitem un link către un asemenea test <https://www.thevantagepoint.ca/sites/default/files/High%20Performing%20Teams%20-%20Self%20assessment%20handout.pdf>, care va transmite, de asemenea, o imagine de ansamblu scrisă asupra diferitelor stiluri.

Pentru mai multe materiale centrate pe subiectul leadership-ului pentru un start-up, proiectul FEMENIN vă sugerează:

<https://www.thehartford.com/business-insurance/strategy/startup-leadership>

Concluzie

Pentru a rezuma, un antreprenor FEMENIN trebuie să fi efectuat activitatea necesară pentru a-i inspira pe ceilalți cu viziunea sa. Trebuie să dețină o declarație a misiunii cu limitele indicate și să aibă scopurile clar definite, astfel încât angajații săi să se poată concentra pe cel mai rapid traseu spre realizarea obiectivelor companiei.

Antreprenorii FEMENIN de succes își cunosc propriul stil de leadership și comunicare și vor avea un spirit înalt de observație, vor fi adaptabili, comunicatori excelenți, ascultători activi care învață constant și care adresează întrebări permanente. Aceștia vor înțelege puterea delegării și vor încerca să obțină sfaturi externe sau se vor adresa mentorilor, atunci când va fi necesar.

Înțeleg și apreciază valoarea unei echipe, efortul de recompensare, sprijinirea membrilor echipei, dezvoltarea personală prin sesiuni de formare și actualizare a seturilor lor de abilitați, gestionarea și respectarea membrilor echipei, valoarea adăugată individuală unică și respectarea opiniilor membrilor asupra afacerii, ca și partajarea reușitei afacerii cu echipa team. Antreprenorii își încurajează echipa să gândească diferit.

Aceștia știu să gestioneze oamenii eficient, trebuie să se comporte ca un lider pe care angajații să dorească să-l urmeze, iar aceasta semnifică menținerea unei atitudini calme chiar atunci când lucrurile nu merg bine.

Liderii puternici au și apreciază o viziune strategică pentru afacerea lor, vizualizând activitățile de afaceri pentru 5 până la 10 ani de la momentul respectiv și cunoscând faptul că afacerea este atât de puternică ca oamenii cu care se înconjoară. Identifică și recunosc liderii din cadrul propriilor lor organizații. Investesc în îmbunătățirea propriei persoane și a liderilor, cu privire la abilităților lor de leadership de la locul de muncă.

SECȚIUNEA 6. Asigurarea unui model de afaceri profitabil cu o sursă de venituri dovedită

Asigurarea unui model de afaceri profitabil cu o sursă de venituri dovedită



În cadrul acestei lecții, vom analiza subiectele necesare pentru ca un antreprenor FEMENIN să asigure un model de afaceri profitabil, cu surse de venituri dovedite.

- 1) Antreprenorul FEMENIN trebuie să colecteze și să genereze o înregistrare a elementelor de inteligență competitivă necesare pentru afacerea sa, combinând cercetarea de tip calitativ cu cercetarea de tip cantitativ.
- 2) Antreprenorul FEMENIN trebuie să creeze o propunere de valoare unică, pe baza elementelor sale de inteligență competitivă.
- 3) Antreprenorul FEMENIN trebuie să creeze o previziune financiară pe 3 ani care va include, în mod ideal, următoarele spreadsheet-uri: o situație a fluxului monetar, o previziune a vânzărilor, un buget de cheltuieli, o proiecție a veniturilor, un cont de active și pasive, ca și o analiză a elementelor defalcate.
- 4) Antreprenorul FEMENIN trebuie să creeze o declarație a viziunii anterior începerii activităților sale de afaceri.
- 5) Antreprenorul FEMENIN trebuie să creeze o declarație a misiunii anterior începerii activităților sale de afaceri.
- 6) Antreprenorul FEMENIN trebuie să-și cunoască stilul de comunicare și să înțeleagă celelalte 3 stiluri predominante.
- 7) Antreprenorul FEMENIN trebuie să-și cunoască stilul de leadership și să înțeleagă celelalte 10 stiluri de leadership.

- 8) Antreprenorul FEMENIN trebuie să alcătuiască previziunea financiară pe 3 ani, declarația viziunii sale și declarația misiunii sale în cadrul unui singur document și/sau mape.

Evaluarea unității

(Cu BOLD este titlul întrebării. Cu VERDE este indicat răspunsul corect/adevărat.)

Test de evaluare pentru Secțiunea 1

De ce are nevoie antreprenorul FEMENIN de date referitoare la inteligența competitivă?

Pentru a alcătui o previziune financiară FEMENIN pe 1 an.

Pentru a alcătui o previziune financiară FEMENIN pe 3 ani.

Selectați definiția corectă a inteligenței competitive:

Informații bazate pe cercetare, prin care antreprenorul FEMENIN colectează și compilează date pentru a vedea dacă are o idee viabilă de începere a unei afaceri, ca și pentru a genera un plan/ previziune financiară.

Informațiile pe care antreprenorul FEMENIN le poate utiliza în activitățile de afaceri de sport.

Obiectivul final al inteligenței competitive a antreprenorului FEMENIN este de a...

câștiga prin demonstrarea inteligenței sale.

fi pregătit să ia decizii informate și să fie mai bine organizat pentru a face față riscurilor și oportunităților, ca și pentru, posibil, înțelegerea concurenței sale.

Antreprenorul FEMENIN va obține datele sale referitoare la inteligența competitivă...

dintr-o gamă de surse diferite.

de pe Internet.

Cercetarea calitativă are în vedere...

modul în care simt, gândesc și fac alegeri oamenii.

asigurarea faptului că desfășurați cercetare de calitate adecvată.

Cercetătorii din domeniul cercetării calitative nu realizează...

analiza statistică.

interviuri față în față.

Cercetarea cantitativă are o...

centrare pe oameni.

centrare pe aspectele statistice.

Cercetarea cantitativă

este mai bună decât cercetarea calitativă.

este complementară cercetării calitative.

Test de evaluare pentru Secțiunea 2

Indicați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

O previziune financiară este alcătuită pentru a vedea dacă o afacere start-up este viabilă.

O previziune financiară utilizează cifre definitive pentru viitor și nu poate fi ajustată ulterior.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să cunoască ce reprezintă afacerea sa.

Antreprenorul FEMENIN nu trebuie să cunoască care sunt nevoile clienților sau cumpărătorilor săi. Acesta poate afla respectivele aspecte ulterior.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să cunoască care sunt concurenții săi.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să se gândească în ce mod afacerea sa diferă de cea a concurenței, dar doar dacă dorește să face aceasta.

Nu aveți nevoie de o previziune financiară pentru a conduce o afacere.

O previziune financiară funcționează ca plan pentru viitorul unei afaceri.

Investitorii, fondurile monetare și băncile nu trebuie să vadă previziunile financiare.

Previziunile financiare sunt spreadsheet-uri ale estimărilor logice ale situațiilor viitoare, pe baza informațiilor de inteligență competitivă obținute prin intermediul activităților de cercetare calitativă și cantitativă.

Test de evaluare pentru Secțiunea 3

De ce doresc investitorii financiari să vadă o propunere de valoare unică și clară, ca și previziunile financiare?

Pentru că le plac cifrele foarte mult.

Deoarece doresc să vadă dacă investiția lor va fi profitabilă.

Le plac foarte mult afacerile care se aseamănă.

Ce este situația fluxului monetar?

O situație cu cifre care indică mișcare sumelor de bani debitate de și creditate către afacerea respectivă.

O situație cu o diagramă a monedelor lumii.

O situație a sumelor de bani pe care le dețineți.

Un antreprenor FEMENIN se așteaptă să poată colecta 100% din facturile pe care le transmite pentru a-și achita cheltuielile?

Da, dacă trimiteți o factură, clienții o vor achita imediat.

Da, dacă-și cunoaște clienții foarte bine..

Nu, trebuie să se aștepte ca doar 80% din toate facturile să fie achitate la orice moment dat.

Atunci când antreprenorul FEMENIN își alcătuieste previziunea de vânzări, acesta

nu trebuie să modifice niciodată cifrele pe care le utilizează pentru acest document. obține cifrele de la un concurent.

își obține propriile cifre și le adaptează, dacă este necesar.

O previziune de vânzări o va ajuta

să afle cum să-și organizeze numerarul din cadrul afacerii.

să cunoască cum să câștige mai mulți bani pe durata vacanțelor.

să știe cum să vândă foarte mult în Franța.

Ce este un buget de cheltuieli?

Un document care îi comunică antreprenorului prețul anumitor obiecte din magazine.

Un document care îi arată antreprenorului cât va costa să vândă ceva.

Bugetul săptămânal al antreprenorului FEMENIN.

Test de evaluare pentru Secțiunea 4

Ce formulă nu face parte dintr-o proiecție a veniturilor?

Vânzări – Costul Vânzărilor = Marja Brută

Stoc + Numerar = Provizii

Marja Brută – Cheltuieli + Dobânzi + Impozite = Profit net

Contul de active și pasive al unui antreprenor FEMENIN este?

Activele și pasivele sunt stocurile în ordine și articolele de birotică.

Activele și pasivele sunt manualele și dispozitivele existente în birouri.

Activele și pasivele sunt în ordine articolele pe care afacerea le deține și care îi pot asigura avantaje economice ulterioare și articolele pe care le deține împreună cu alte entități.

Care dintre următoarele nu constituie exemple ale pasivelor curente?

Salarii și taxe

Conturile furnizor

Echipamentele

Dacă un articol poate fi lichidat rapid, aceasta semnifică că el poate fi

Transformat rapid în apă.

Transformat rapid în numerar.

Transformat într-un dispozitiv.

Ce este o analiză a rentabilității?

Un document predictiv care indică schimbările de stocuri din anul următor.

Un document care indică dacă afacerea dvs. este viabilă și capabilă de a realiza profit.

O procedură pentru gestionarea stocurilor necorespunzătoare.

O greșeală comună a previziunilor financiare pentru o companie start-up este să aflați că ați creat cifre care seamănă cu:

O bătă de baseball

O minge de fotbal

O crosă de hochei

Test de evaluare pentru Secțiunea 5

Indicați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

Liderii antreprenoriali FEMENIN trebuie să aibă o declarație a viziunii și o declarație a misiunii pentru compania lor.

Liderii antreprenoriali FEMENIN pot să improvizeze pe parcurs. Aceștia sunt la conducere.

Liderii antreprenoriali FEMENIN trebuie să reflecteze asupra stilului lor de leadership.

Liderii antreprenoriali FEMENIN trebuie să înțeleagă diferitele tipuri de stiluri de leadership.

Afacerile liderilor antreprenoriali FEMENIN vor avea nevoie de un singur tip de stil leadership.

Angajații și investitorii nu sunt deranjați de liderii antreprenoriali FEMENIN care nu au o viziune clară asupra obiectivului spre care se îndreaptă afacerea lor.

Liderii antreprenoriali FEMENIN nu au nevoie să-și cunoască stilul de comunicare.

Este important ca liderii antreprenoriali FEMENIN să înțeleagă cele patru tipuri de stiluri de comunicare.

Liderii antreprenoriali FEMENIN trebuie să efectueze un studiu asupra lor înșiși pentru a selecta tipul adecvat de leadership pentru afacerea lor și să știe când să-și modifice stilul.

Liderii antreprenoriali FEMENIN trebuie să alcătuiască o viziune strategică pentru afacerea lor.

Test de evaluare pentru Secțiunea 6

Indicați dacă următoarele afirmații sunt adevărate sau false:

Antreprenorul FEMENIN trebuie să colecteze informații și să genereze o înregistrare a elementelor de inteligență competitivă necesare pentru afacerea sa, prin combinarea cercetării calitative și cantitative.

Antreprenorul FEMENIN nu are nevoie de elementele de inteligență competitivă pentru a crea o propunere de valoare unică.

Antreprenorul FEMENIN nu are nevoie de o previziune financiară pe 3 ani.

Antreprenorul FEMENIN poate să-și organizeze activitățile de afaceri pe măsură ce avansează.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să dețină o viziune clară asupra activităților sale de afaceri.

Antreprenorul FEMENIN nu are nevoie să dețină o misiune clară referitoare la activitățile sale de afaceri.

Comunicarea semnifică doar vorbirea. Nu există tipuri diferite de stiluri de comunicare.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să identifice stilul său de leadership.

Antreprenorul FEMENIN poate alege un stil de leadership, îl poate aplica afacerii sale și aceasta este suficient.

Antreprenorul FEMENIN trebuie să alcătuiască o previziune financiară pe 3 ani, ca și declarația viziunii și misiunii sale sub forma unui document și/sau a unei mape.

Resurse

Glosar

- **Inteligența competitivă** – informații colectate de un antreprenor despre afacerile concurente și piețe, care pot fi analizate pentru a crea o previziune financiară.
- **Cercetarea de piață calitativă** – o metodologie de cercetare care se concentrează pe cum se simt oamenii, ceea ce gândesc aceștia și de ce fac anumite alegeri.
- **Cercetarea de piață cantitativă** – o metodologie de cercetare care examinează datele și elementele statistice pertinente unui tip de afaceri.
- **Plan financiar** - Un plan financiar este utilizat pentru atragerea investitorilor și prevede modul în care o afacere va performa în viitor.
- **Previziune financiară** – O previziune financiară este un plan de evaluare a viabilității unei afaceri start-up pe baza cifrelor ipotetice, având în vedere estimările logice referitoare la performanța unei afaceri din viitor.
- **O situație a fluxului numerar** - Un spreadsheet care indică banii fizici care intră și ies dintr-o afacere.
- **O previziune de vânzări** – Este procesul prin care antreprenorul estimează vânzările sau prestările de afaceri viitor.
- **Un buget de cheltuieli** – Este o înregistrare referitoare la cât va costa să vândă anumite produse sau servicii.
- **O proiecție a veniturilor** – Este o situație proformă a profiturilor și pierderilor care detailează previziunile veniturilor afacerii pentru primii 3 ani.
- **Active** – Sunt elemente deținute de o afacere care îi pot asigura avantaje economice viitoare.
- **Passive** – Sunt elemente care compania le datorează altor entități. Pe scurt, activele aduce bani antreprenorului, iar pasivele îi iau bani.
- **Passive curente** – De obicei, reprezintă sumele de bani datorate pentru cheltuielile de funcționare ale afacerii antreprenorului FEMENIN, cum ar fi conturile furnizor, salariile și impozitele.
- **Analiza rentabilității** – Reprezintă identificarea unui prag de rentabilitate al unei afaceri.
- **Pragul de rentabilitate** – Atunci când cheltuielile afacerii sunt egale cu volumul său de vânzări sau de servicii prestate.
- **O viziune strategică** – Asigură o imagine de ansamblu a locului unde antreprenorul dorește să se afle afacerea sa la un anumit moment din timp.

Resurse suplimentare

Lecția 1

<https://www.youtube.com/watch?v=bj1q4zunuN0>

<https://www.surveymonkey.com/mp/quantitative-vs-qualitative-research/>

<https://www.youtube.com/watch?v=jYlruxEXhA8>

<https://www.youtube.com/watch?v=tf-indS-a-k>

Lecția 2

<https://www.youtube.com/watch?v=lrqLidp043c>

<https://www.youtube.com/watch?v=npGXPUCOx3M>

<https://www.youtube.com/watch?v=npGXPUCOx3M>

Lecția 3

<https://quickbooks.intuit.com/r/business-planning/how-to-create-financial-projections-for-your-startup/>

<https://www.entrepreneur.com/article/249840>

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

<https://www.investopedia.com/terms/c/cashflow.asp>

<https://www.thebalancesmb.com/cash-flow-how-it-works-to-keep-your-business-afloat-398180>

<https://apttus.com/blog/what-is-sales-forecasting-best-practices/>

https://www.youtube.com/watch?time_continue=1&v=vRod1eIPCWk&feature=emb_logo

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

<https://www.youtube.com/watch?v=677ZtSMr4-4>

<https://www.youtube.com/watch?v=LTJUoy3kQ5c>

https://www.youtube.com/watch?v=tXI3Qdu_Qt8

https://www.youtube.com/watch?v=tXI3Qdu_Qt8

Lecția 4

<https://www.youtube.com/watch?v=F72Nn5tnoiw>

<https://www.youtube.com/watch?v=f60dheI4ARg>

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

<https://www.youtube.com/watch?v=61OzhSrgsd8><https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/pages/7-key-leadership-skills-entrepreneurs.aspx>

UNITATEA 7: INSTRUMENTE ICT PENTRU SPRIJINIREA ALFABETIZĂRII FINANCIARE ȘI ECONOMICE

Ideile principale

- Obiectivul acestei unități este de a asigura cursanților cunoștințele asupra instrumentelor ICT pentru sprijinirea dezvoltării lor personale și/sau profesionale, în termeni de alfabetizare financiară și economică, inclusiv oportunitățile și riscurile legate de utilizarea respectivelor instrumente.
- Această unitate servește, de asemenea, scopului de sporire a conștientizării asupra disponibilității resurselor online deschise și gratuite care sprijină gospodăria și/sau activitățile de muncă privitoare la gestionarea finanțelor.
- În final, în această unitate, cursanții, mai ales femeile migrante, vor fi încurajați să utilizeze instrumentele ICT pentru incluziunea lor în societate și pentru aprofundarea cunoștințelor de gestionare financiară. Proiectul FEMENIN a prevăzut dezvoltarea propriilor instrumente pe Internet, adică platformă și aplicație pe dispozitive mobile, proiectarea pentru satisfacerea nevoilor grupului țintă, aspecte care vor fi prezentate, de asemenea, în cadrul acestei unități.

Rezultatele procesului de învățare

La momentul finalizării cu succes a acestei Unități de Învățare, participanții vor putea:

- Înțelege scopul și vor putea ști unde să găsească instrumentele ICT online, deschise, gratuite, pentru gestionarea propriului buget și pentru dezvoltarea profesională.
- Selecta instrumentele ICT pentru scopul incluziunii antreprenoriale.

SECȚIUNEA 1. Oportunitățile (și riscurile) referitoare la utilizarea instrumentelor ICT

Introducere

Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** Recunoașterea oportunităților și riscurilor legate de utilizarea instrumentelor ICT online deschise, gratuite.
- **Obiectiv:** De a transmite cunoștințele de bază referitoare la instrumentele ICT pentru sprijinirea dezvoltării personale și/sau profesionale în termeni de alfabetizare financiară și economică.

Scopul instrumentelor online deschise gratuite

Această secțiune servește scopului de sporire a conștientizării referitoare la disponibilitatea resurselor online deschise și gratuite pentru sprijinirea activităților din gospodărie și/sau de la locul de muncă, cu privire la gestionarea finanțelor.

Mai mult, prin finalizarea acestei unități, veți putea cunoaște cum se utilizează anumite instrumente ICT pentru incluziunea în societate și pentru perfecționarea abilității de gestionare financiară. De asemenea, alfabetizarea dvs. digitală va fi sporită, ceea ce reprezintă, adeseori, un obstacol care limitează accesibilitatea la noile tehnologii. Vă vom asigura introducerea în resursele digitale, dar și ocazia de a beneficia de oportunități educaționale egale pentru orice cursant.



Sursa: <https://www.pexels.com/pl-pl/zdjecie/dane-elektronika-finanse-handel-265087/>

Alfabetizarea digitală este denumită, uneori, alfabetizare ICT. Astfel, alfabetizarea ICT reprezintă utilizarea tehnologiei digitale, a instrumentelor de comunicații și/sau a rețelelor pentru accesarea, gestionarea, integrarea, evaluarea și crearea informațiilor în vederea funcționării într-o societate a cunoașterii (Douglas A.J. Belshaw, 2011, p.78). Alfabetizarea digitală a fost recunoscută de mult timp, de Comisia Europeană, ca situându-se între competențele pe care cetățenii europeni trebuie să le dezvolte constant, nu doar din cauza faptului că tehnologia se modifică, ci și deoarece oamenii trebuie să fie capabili să participe la o gamă mai vastă de activități și să extragă cât de multe beneficii din ele, așa cum face și comunitatea din jurul lor.

Educatorii pentru adulți trebuie să-și personalizeze abordarea de predare nevoilor, cunoștințelor, abilităților și competențelor grupurilor lor. În acest caz, va fi vital să răspundeți întrebărilor cu privire la ce instrumente ICT pot fi utile pentru femeile migrante cu un nivel redus de cunoștințe financiare pentru gestionarea finanțelor din fiecare zi, ce abilități trebuie să posede respectivele femei și care sunt competențele pe care respectivele femei le vor poseda după utilizarea instrumentului ICT recomandat. Având în vedere specificul acestei comunități deosebite, de migranți, conceptele de incluziune și accesibilitate trebuie să fie avute în vedere la momentul alegerii instrumentelor ICT specifice pentru ca aceștia să poată extragă beneficii din ele. Educația este deja înțeleasă ca instrument care poate fi utilizat pentru reducerea sărăciei, pentru îmbunătățirea vieților oamenilor și ale grupurilor, ca și pentru transformarea societăților (Grubb and Lazerson, 2004). Totuși, cu ajutorul instrumentelor digitale adecvate, care sunt ușor de utilizat, femeile migrante își pot îmbunătăți nivelul de alfabetizare digitală alături de cel al alfabetizării financiare și economice. Instrumentele ICT

contribuie la dezvoltarea societății și de asemenea, reduc inegalitățile sociale și sporesc oportunităților pentru cei excluși.

Oportunitățile și riscurile referitoare la utilizarea instrumentelor ICT online, deschise și gratuite

Instrumentele ICT sunt utilizate în multe domenii și acestea iau în considerare nevoile individuale ale utilizatorilor, indiferent de oră și loc. Oportunitățile legate de utilizarea instrumentelor ICT online, gratuite, sunt următoarele:

- Acestea permit ca informațiile să fie extrase, filtrate, sortate și distribuite, astfel contribuind la o eficiență mai mare în producție și distribuție.
- Dezvoltarea rețelelor și instrumentelor ICT ajută la depășirea obstacolelor de limbă și culturale.
- Respectiv instrumentele permit o eficiență sporită și o reducere a costurilor asociate producției și distribuției.

Instrumentele ICT pentru sprijinirea dezvoltării personale și/sau profesionale, în termeni de alfabetizare financiară și economică, permit sporirea conștientizării financiare.

- Calendarele financiare ajută la determinarea bugetului, la estimarea costurilor etc. Aceasta ajută la organizarea banilor și la gestionarea aspectelor financiare.
- Există un acces ușor la informații și simplificarea activităților care au fost asociate anterior cu eforturile.
- Acestea permit posibilitatea de generare a rapoartelor și de analizare a datelor prin utilizarea diagramelor sau a graficelor.
- Se observă conștientizarea financiară sporită.
- Instrumentele ICT accelerează tranzacțiile de afaceri și procesele de gestionare.

Controlarea propriilor finanțe ale unei persoane aduce multe avantaje. Controlarea propriilor cheltuieli și venituri vă permite să economisiți, să vă planificați cheltuieli și să investiți. Dezvoltarea tehnologiei ne asigură instrumente foarte importante pentru gestionarea finanțelor online. Totuși, pe lângă avantajele și oportunitățile evidente oferite de instrumentele ICT, de asemenea putem întâlni riscuri asociate utilizării lor. Aceste riscuri principale sunt legate de:

- **Securitate.** În ciuda multor avantaje pe care instrumentele ICT le asigură, este cu toate acestea important să fim atenți la aspectul referitor la securitate. Există un risc ca datele personale să fie interceptate de escroci și hacker-i, ceea ce poate determina pierderea banilor. Dacă nu sunteți sigur cum să gestionați acest aspect pe cont propriu, căutați sprijinul oferit de persoanele mai experimentate. În termeni de protecție a datelor, trebuie să fiți conștient că, din 25.05.2018, a intrat în vigoare Regulamentul General privind Protecția Datelor (GDPR) pentru protejarea datelor aparținând cetățenilor UE. Această reglementare introduce limitări referitoare la colectarea

datelor și utilizarea datelor, explicând protecția datelor și caracterul confidențial al datelor, astfel încât datele dvs. să nu poată fi utilizate dacă nu ați fost de acord cu acest lucru, anterior. Totuși, atunci când alegeți website-uri, o măsură de securitate de bază este de a efectua verificarea acestora pentru a vedea dacă dețin un certificat de securitate. Veți cunoaște acest lucru din faptul că există un lacăt/bară verde lângă protocolul 'HTTPS' ('S' vine de la 'sigur') în bara adresei, anterior denumit 'HTTP'.

- Implementarea soluțiilor moderne și inovatoare poate determina o pierdere a interacțiunilor sociale deoarece majoritatea activității profesionale și interacțiunii are loc online. Acum, aproape toate activitățile legate de finanțe și altele pot fi efectuate online. Aceasta poate determina, de asemenea, neînțelegeri și pierderea contactului cu realitatea, un aspect care trebuie să fie controlat.

Anumite concluzii

Alegerea instrumentelor ICT pentru simplificarea activităților zilnice, de exemplu pentru calcularea bugetului sau efectuarea previziunilor financiare, reprezintă un obstacol pentru persoanele cu alfabetizare digitală inadecvată. Pentru a contribui la îmbunătățirea celor menționate anterior și pentru reducerea situațiilor de femei migrante care devin victime ale fraudelor și de care profită alte persoane, în următoarea secțiune veți găsi exemple și linii orientative referitoare la gestionarea bugetului prin utilizarea instrumentelor online gratuite, reflectând nivelul de alfabetizarea financiară și economică, ca și pentru a fi în poziția de a instrui alte persoane cum să beneficieze de utilizarea respectivelor instrumente.



Sursa:

<https://www.pexels.com/pl-pl/zdjecie/dane-finanse-gielda-gielda-papierow-wartosciowych-159888/>

SECȚIUNEA 2. Instrumente online deschise și gratuite (aplicații web-based și de dispozitive mobile, accesibile persoanelor cu abilități reduse pentru gestionarea financiară)

Introducere

Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** Identificarea noilor instrumente online inovatoare pentru gestionarea bugetului zilnic.
- **Obiectiv:** Alegerea dintr-o varietate de instrumente online deschise și gratuite, pentru scopul autodezvoltării, luând în considerare oportunitățile și riscurile.

Instrumente online deschise și gratuite

Cu privire la subiectele alfabetizării financiare și economice, această secțiune va include anumite recomandări de instrumente pentru prevederea bugetului zilnic, gestionarea propriilor finanțe, generarea situațiilor de flux monetar, calcularea cheltuielilor, proiectarea veniturilor, asistarea cu privire la contul de active și pasive, analizarea pragului de rentabilitate și alte aspecte similare.

Definițiile și mai multe informații referitoare la scopul acestor instrumente pot fi găsite în Unitatea 4, Secțiunile 3 și 4.



Sursa: <https://www.pexels.com/pl-pl/zdjecie/bogactwo-bramki-budzet-cele-128867/>

Smartsheet	<p>Smartsheet este un instrument care ajută la gestionarea bugetului și a conturilor financiare.</p> <p>Acest instrument vă va ajuta să:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Gestionați veniturile, costurile și fluxul monetar. ● Reduceți cheltuielile necesare. ● Planificați achizițiile necesare. ● Stabiliți și amânați țintele de profit. ● Evaluați impactul pozitiv al schimbărilor bugetare. ● Și multe altele. <p>Pe website, sunt create diferite modele de bugete financiare, pentru programul Excel, care să poată fi utilizate de toată lumea. Doar descărcați modelul care se potrivește cel mai bine nevoilor dvs. și începeți să vă planificați succesul financiar.</p>
-------------------	--

<p>Analiza pragului de rentabilitate</p>	<p>Website-ul Small Business asigură, în secțiunea sa referitoare la Elementele de Bază ale Contabilității, asistență pentru cum se calculează pragul de rentabilitate. Sunt asigurate mai multe exemple și grafice care indică cum se gestionează acest tip de problemă.</p> <p>Mai mult, pe un alt website veți găsi 41 Free Break Even Analysis Templates & Excel Spreadsheets care vă vor fi de ajutor.</p>
<p>Calendarul încorporat</p>	<p>Există multe instrumentare care conțin un calendar interactiv încorporat. Acesta vă permite să vă gestionați timpul și lucrul în echipă.</p> <p>Calendarele încorporate vă permit să adăugați evenimente, sarcini și să vă controlați finanțele.</p> <p>My Finance Calculator al Microsoft reprezintă un exemplu perfect.</p> <p>Mai multe exemple pentru telefoanele inteligente sunt asigurate în articolul: The Best Calendar-Based Personal Finance Apps.</p>
<p>Calculatorul de împrumuturi</p>	<p>Din ce în ce mai des, pe website-ul unei bănci, găsim un calculator al împrumuturilor. Este o aplicație web care vă permite să efectuați calcule legate de costul unui credit sau al unui împrumut.</p> <p>Un utilizator trebuie să indice doar mărimea împrumutului și timpul așteptat de rambursare a acestuia. Calculatoarele vor calcula automat, cu ajutorul acestor două variabile, costurile estimate ale unui împrumut din cadrul unei bănci alese de noi.</p> <p>Exemple de calculatoare de împrumuturi:</p> <p>Sainsbury's Bank TSB Calculator.net Bankrate</p>
<p>Aplicații de banking</p>	<p>Aplicațiile bancare vă permit să verificați istoricul contului dvs. oriunde v-ați afla. Mai mult, majoritatea băncilor oferă posibilitatea de a vă planifica bugetul. Cu ajutorul graficelor, putem urmări cât de mulți bani am cheltuit și să-i comparăm cu cei cheltuiți în alte luni.</p> <p>În funcție de bancă, aplicațiile vă permit să repartizați cheltuielile pe categorii, astfel încât să știți cât de mult ați cheltuit pentru o anumită categorie, într-o anumită lună.</p> <p>Exemple de aplicații de banking pe țări:</p> <p>Comparația celor mai bune aplicații bancare Marea Britanie Băncile digitale în Irlanda Top 5 Bănci Mobile în România Bănci digitale în Spania Top 5 Mobile Banks în Polonia Cele mai bune bănci digitale din Turcia</p> <p>Suplimentar, există Top 5 Opțiuni Bancare pentru Imigranți.</p>

	Aflați și Cum vă poate ajuta un cont bancar digital pe durata pandemiei de COVID-19.
Trimiterea sumelor de bani	<p>La un anumit moment, veți fi interesat să trimiteți bani acasă sau să primiți bani din străinătate. Puteți face aceasta online, prin concentrarea pe compararea opțiunilor cele mai favorabile.</p> <p>Exemple de servicii de transfer bani pe țări:</p> <p>Transferuri de bani în Marea Britanie</p> <p>Transferuri de bani în Irlanda</p> <p>Transferuri de bani în România</p> <p>Transferuri de bani în Spania</p> <p>Transferuri de bani în Polonia</p> <p>Transferuri de bani în Turcia</p> <p>De asemenea, puteți compara unele dintre cele mai bune servicii internaționale de transferare a banilor.</p>
You need a budget	<p>Aplicația You need a budget este un instrument de organizare financiară care are opțiunea de planificare a cheltuielilor și care ne spune unde să reducem cheltuielile în viața de zi cu zi. Aplicația este disponibilă în limba engleză și cooperează cu peste 12.000 de bănci din toată lumea. Aplicația este disponibilă gratuit, timp de un an și funcționează pe dispozitivele Android, iOS și online.</p>
Money Lover	<p>O aplicație populară care ne permite să deținem controlul complet asupra cheltuielilor noastre, să planificăm bugetul și să urmărim costurile individuale este numită Money Lover. Aplicația are o funcție de schimb valutar încorporat, iar mulțumită acestuia știm cât de mult am cheltuit în vacanță, de exemplu. Aplicația este complet gratuită și este disponibilă pentru dispozitivele mobile cu Android, iOS și Windows.</p>

SECȚIUNEA 3. Instrumentele online FEMENIN (platformă multilingvistică online și aplicație mobilă cu instrucțiuni)

Introducere

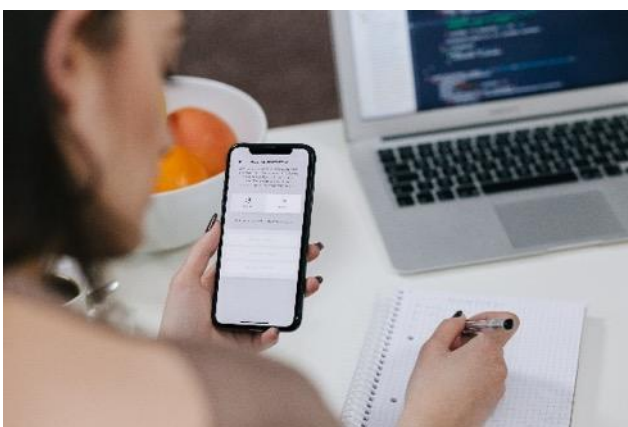
Scopul și obiectivul acestei secțiuni sunt definite după cum urmează:

- **Scop:** Dezvoltarea ideilor asupra utilizării platformei online și aplicației de mobil FEMENIN.
- **Obiectiv:** Ghidarea altor persoane asupra disponibilității platformei online și aplicației de mobil FEMENIN, în vederea utilizării acestora în propriul mediu.

Proiectul FEMENIN a prevăzut dezvoltarea propriilor instrumente online, adică a unei platforme de învățare și a unei aplicații pentru dispozitivele mobile, create pentru satisfacerea nevoilor grupului țintă. Aceste elemente sunt prezentate mai jos

Aplicația de dispozitive mobile, cu instrucțiuni FEMENIN

Aplicația inovatoare multi-nivel, pentru dispozitivele mobile, cu instrucțiuni a fost creată special pentru formarea profesorilor și formatorilor din domeniul educației pentru adulți, în vederea utilizării și proiectării unei aplicații de învățare, pentru dispozitivele mobile, care să fie folosită de acești profesioniști în scopul sprijinirii femeilor migrante pentru programele de antreprenoriat și învățare pentru adulți. Aplicația pentru dispozitivele mobile, cu instrucțiuni, FEMENIN este o aplicație simplă, ușor de utilizat.



Sursa: <https://www.pexels.com/pl-pl/zdjecie/bezprzewodowy-dane-dostep-dzwonic-744461/>

Informații tehnice și cerințe ale dispozitivelor

Este necesară o conexiune activă la Internet din cauza faptului că aplicația FEMENIN utilizează o bază de date de arhivare, centrală, acolo unde arhivează istoricul accesului utilizatorului și conținutul creat de acesta. Respectiva abordare permite utilizatorului să beneficieze de un mecanism automat de salvare, semnificând că, odată ce utilizatorul introduce datele într-o funcție specifică a aplicației, vor fi create înregistrări relevante ale datelor, astfel încât utilizatorii să poată continua de unde au rămas data viitoare când deschid aplicația.

Având în vedere specificațiile tehnice indicate mai sus, utilizatorii trebuie să fie conștienți de faptul că aplicația FEMENIN, chiar dacă este instalată local, pe un anumit dispozitiv, necesită o conexiune activă la Internet pentru accesarea resurselor arhivate pe un server separat. Suplimentar, fiabilitatea conexiunii de Internet are un impact semnificativ asupra modului în care funcționează aplicația. Chiar dacă există mecanisme adecvate implementate care încearcă să fie eficiente cu privire la lățimea benzii de Internet, conexiunile de Internet inadecvate sau instabile pot determina o reacție lentă a interfeței aplicației.

Descărcați aplicația de dispozitive mobile FEMENIN de aici: **LINK când va fi disponibil**

Descărcați Cum se utilizează aplicația FEMENIN, în format pdf, de aici: [LINK când va fi disponibil](#)

Utilizare de bază

Interfața aplicației FEMENIN trebuie să fie intuitivă. Pentru a garanta claritatea completă cu privire la utilizarea sa, citiți despre operațiunile și funcțiile sale de bază.

1. Asigurați-vă că sunteți conectat la Internet pentru descărcarea aplicației FEMENIN pe dispozitivul dvs. mobil. Pentru acest scop, vizitați App Store de pe dispozitivul dvs. De asemenea, puteți găsi link-ul spre aplicație pe website-ul proiectului: www.femenin.org
Vă rugăm să rețineți că descărcarea aplicației este gratuită.

Vă rugăm să rețineți că limba aplicației pentru dispozitivele mobile este adaptată limbii setate pe dispozitivul dvs. și trebuie să fie una dintre următoarele: engleză, spaniolă, poloneză, română sau turcă.

2. Nu este necesară înregistrare, accesul deschis fiind disponibil tuturor utilizatorilor care doresc să utilizeze funcțiile aplicației. Dacă vă veți crea propriile dvs. activități, trebuie să vă înregistrați cu email-ul dvs. și să asigurați un nume de utilizator. În acest mod, datele introduse vor fi salvate.

Toate datele vor fi arhivate pe server-ele Danmar Computers Ltd, considerată responsabilă pentru protecția datelor și utilizatorii o pot contacta cu întrebări despre datele lor. Atunci când se înregistrează, utilizatorii noi sunt obligați să accepte politica referitoare la protecția datelor. Politica referitoare la protecția datelor poate fi vizualizată aici: [LINK când va fi disponibil](#)

Pentru orice asistență ulterioară referitoare la accesibilitatea la și utilizarea aplicației FEMENIN, vă rugăm să contactați Consorțiul Proiectului. Modul de contact: <http://www.femenin.org/>

Platforma online multilingvistică FEMENIN

Obiectivul platformei online multilingvistice FEMENIN este de a asigura participanților acces la informațiile, instrumentele și resursele, de a sprijini asigurarea educației și gestionarea procesului educațional pe Internet. Platforma de e-învățare asigură conceptul metodologic și didactic al cursului de e-learning bazat pe o nouă platformă digitală și o nouă programă destinată educației financiare și economice pentru femeile migrante. Profesorii și formatorii din domeniul educației pentru adulți au acces gratuit la cursurile inovatoare de e-learning și la noua Resursă Educațională Deschisă asupra alfabetizării financiare și economice a femeilor migrante, destinate incluziunii antreprenoriale, testate cu ajutorul învățării inovatoare, prin acțiuni și învățare cu ajutorul abordării pedagogice a proiectului.



Sursa: <https://www.pexels.com/pl-pl/zdjecie/biznes-dorosly-drink-dzwonic-826349/>

Continuați să explorați platforma de e-învățare FEMENIN.

Partajați link-ul către platforma de e-învățare FEMENIN colegilor dvs.:
<https://femenin.watt.com.es/>

Evaluarea Unității

Test de Evaluare 1

Alfabetizarea digitală este denumită, uneori, alfabetizare ICT

Adevărat

Fals

Mulțumită instrumentelor ICT, avem acces ușor la informații și la simplificarea activităților care erau asociate anterior eforturilor.

Adevărat

Fals

Completați spațiile libere

Cu ajutorul instrumentelor digitale ușor de utilizat, femeile migrante își pot îmbunătăți nivelul de alfabetizare digitală alături de alfabetizarea financiară și economică.

În ciuda multor avantaje ale instrumentelor ICT, cu toate acestea trebuie să acordăm atenție aspectului legat de securitate.

Alegerea instrumentelor ICT pentru simplificarea activităților zilnice, adică calcularea bugetului sau efectuarea previziunilor financiare, reprezintă un obstacol pentru persoanele cu alfabetizare digitală redusă.

Alfabetizarea digitală a fost recunoscută de mult timp de Comisia Europeană printre competențele pe care cetățenii europeni trebuie să le dezvolte continuu, nu doar având în vedere faptul că tehnologia este în schimbare, dar și pentru a putea participa la obiectivul mai

vast al activităților și pentru a [beneficia](#) de ele la fel de mult ca și comunitatea din jurul acestora.

Test de Evaluare 2

Care sunt principalele avantaje ale utilizării programelor pentru gestionarea finanțelor? (alegere multiplă)

Planificarea cheltuielilor

Acces rapid la informații

Organizarea bugetului gospodăriei

Securitate

Controlul cheltuielilor

Economii de bani pentru un scop specific

Ordine financiară

Ce este un calculator de împrumuturi?

O aplicație web care vă permite să efectuați calcule legate de costul unui credit sau al unui împrumut.

O aplicație populară care ne permite să deținem controlul complet asupra cheltuielilor, să ne planificăm bugetul și să urmărim costurile individuale.

Ce este aplicația “You need a budget”?

O aplicație populară care ne permite să deținem controlul complet asupra cheltuielilor, să ne planificăm bugetul și să urmărim costurile individuale.

Un instrument de gestiune financiară care are și opțiunea de planificare a cheltuielilor și care ne spune unde putem reduce din costurile vieții de zi cu zi.

Completați spațiile libere

Smartsheet este un [instrument](#) care ajută la gestionarea [bugetului](#) și conturilor financiare.

Calendarele încorporate vă permit să adăugați evenimente, sarcini și să vă [controlați](#) finanțele.

Aplicațiile bancare vă permit să vă verificați [istoricul contului](#) oriunde.

Test de Evaluare 3

Care dintre următoarele instrumente de Internet au fost create în cadrul proiectului FEMENIN?

Aplicația cu instrucțiuni, pentru dispozitivele mobile FEMENIN

Jocul FEMENIN

Platforma de Internet multilingvistică FEMENIN

Aplicația FEMENIN este disponibilă în următoarele limbi:

engleză, greacă, daneză, spaniolă, polonă, portugheză, română, italiană, turcă

Care este adresa website-ului pentru proiectul FEMENIN?

www.femenin.erasmus.site

www.femenin.org

www.femenin.eu

Scopul platformei de Internet multilingvistică FEMENIN este de a asigura participanților accesul la informații, instrumente și resurse, de a sprijini asigurarea educației și gestionarea procesului educațional pe Internet.

Adevărat

Fals

Completați spațiile libere

O [conexiune activă la Internet](#) este necesară din cauza faptului că aplica FEMENIN utilizează o bază de date centrală de arhivare acolo unde arhivează [istoricul](#) accesului utilizatorilor și conținutul creat de aceștia.

Dacă vă veți crea propriile activități în aplicația mobilă FEMENIN, trebuie să vă înregistrați cu [email-ul](#) și să asigurați un [nume de utilizator](#).

Resurse

Glosar

Instrumente ICT – Instrumentele ICT reprezintă Instrumentele de Tehnologia Comunicațiilor. Instrumentele ICT pot fi utilizate pentru femeile migrante cu nivel redus de cunoștințe financiare, pentru gestionarea finanțelor din fiecare zi, pentru abilitățile pe care aceste femei trebuie să le posede, ca și cu privire la competențele pe care le vor deține aceste femei după utilizarea instrumentului ICT recomandat.

Alfabetizare digitală – Alfabetizarea digitală a fost recunoscută de mult timp, de Comisia Europeană, ca situând-se între competențele pe care cetățenii europeni trebuie să le dezvolte constant, nu doar din cauza faptului că tehnologia se modifică, ci și deoarece oamenii trebuie să fie capabili să participe la o gamă mai vastă de activități și să extragă cât de multe beneficii din ele, așa cum face și comunitatea din jurul lor.

Resursă Educațională Deschisă – Acestea sunt orice resurse educaționale care sunt complet deschise și accesibile prin licențe gratuite sau transferate domeniului public și care sunt puse la dispoziție prin intermediul instrumentelor ICT.

Aplicație mobilă - Software care funcționează pe un dispozitiv mobil (telefoane, tablete etc.).

Platformă de Internet – Sistem interactiv de computer care permite organizarea și învățarea pe Internet.

Resurse suplimentare

What is 'digital literacy'? A Pragmatic investigation. Douglas A.J. Belshaw (2011).

Approaches to Inclusive Education and Implications for Curriculum Theory and Practice (2017).

https://profiles.uonbi.ac.ke/mercy_mugambi/files/inclusive_education_pdf.pdf