ifempower

Az ifempower nemzetközi tananyaghoz tartozó tanítási segédanyag

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

This project has received funding from the European Union's Erasmus+ programme under the registration number 2018-1-HU01-KA203-047766. This document reflects only the author's view and the Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.

Az ifempower nemzetközi tananyaghoz tartozó tanítási segédanyag

Szerző:
Károly Mike
Budapesti Corvinus Egyetem

Társszerzők:
Bartha Attila, Kállay László, Oborni Katalin, Szakács Mihalkov Katalin, Pethető Attila
Budapesti Corvinus Egyetem

2021

Ez a tanítási segédanyag az ‘Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship – iFEMPOWER’ elnevezésű projektben készült.

Az ifempower az Európai Unió Erasmus+ Programja által társfinanszírozott projekt, amely a Felsőoktatási szektorban valósult meg, nyilvántartási száma: 2018-1-HU01-KA203-047766.

A projekt vezető partnere: HÉTFA Kutatóintézet és Elemző Központ

Ez a dokumentum az ifempower projekt az ‘International Teaching Material’ (Szellemi termék 3 / IO3) elnevezésű tevékenység keretében készült, a Budapesti Corvinus Egyetem koordinálásával.

A következő személyek járultak hozzá a kiadvány elkészítéséhez:
Jón Snorri Snorrason, Kári Joensen, Bifröst University (IS); Gergely Orsolya, Sapientia Hungarian University of Transylvania (RO); Tóth Erzsébet Fanni, Sigmund Freud University (AT); Nieves García Pereira, Andalucía Emprende Foundation (ES).

Az ifempower projekt keretében elkészített anyagok oktatási céllal készültek, amely célra szabadon felhasználható, a tartalom bármiféle módosítása azonban engedélyköteles, ahhoz a partnerek írásos engedélyét szükséges kérni. A kiadvány újra publikálása a tartalom megváltoztatása nélkül a szerző és a források megjelölésével lehetséges.
Kapcsolat: www.ifempower.eu, internationaloffice@hetfa.hu

Második kiadás 2021

Javasolt hivatkozási mód: Károly Mike – Attila Bartha – László Kállay – Katalin Szakács Mihalkov – Katalin Oborni – Attila Petheő (2021): *International Teaching Material for the Curriculum.* Teaching material developed within the project ‘Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship – iFEMPOWER’.

Tartalomjegyzék

Tartalomjegyzék 4

1. Vezetői összefoglaló 5

2. Bevezetés 7

2.1.1. Mérföldkövek 7

2.1.2. Általános tartalom 7

2.1.3. Készítés során figyelembe vett vezérelvek: 7

3. A tananyag áttekintése 10

3.1. A 21. századi vállalkozó nő - Vállalkozás létrehozása és indítása nőként 10

3.1.1. A kurzus céljai 10

3.1.2. Tanulási eredmények 12

3.1.3. Módszertani irányok 14

3.1.4. A kurzus moduljainak beosztása 16

3.1.5. Beadandó feladatok 21

4. Összegzés 23

5. Ajánlások a Tanterv és a Tananyag használatához 24

6. Irodalomjegyzék 26

7. Mellékletek 31

7.1. Általános útmutató a kurzus tanításához 31

7.1.1. Melléklet I – Online and offline pedagógiai módszerek 31

7.2. Részletes útmutatók a kurzus óráihoz 31

7.2.1. Melléklet II – Modul 1 31

7.2.2. Melléklet II – Modul 2 31

7.2.3. Melléklet II – Modul 3 31

7.2.4. Melléklet II – Modul 4 31

7.2.5. Melléklet II – Module 5 31

7.2.6. Melléklet II – Module 6 31

7.2.7. Melléklet II – Module 7 31

7.2.8. Melléklet II – Module 8 31

7.2.9. Melléklet II – Module 9 31

7.2.10. Melléklet II – Module 10 31

7.2.11. Kiegészítő anyagok a kurzushoz tanításához 31

1. Vezetői összefoglaló

Ezt a nemzetközi felhasználásra szánt tananyagot a Budapesti Corvinus Egyetem (BCE) oktatói és kutatói készítették. A tananyag az Európai Unió Erasmus+ Program társfinanszírozásával az iFEMPOWER projekt keretében készült, és a BCE oktatói mellett az elkészítéséhez hozzájárultak a programban résztvevő partner intézmények is. A tananyag modul alapú szerkezete nagyfokú rugalmasságot biztosít az oktatási stratégiákban és gyakorlatokban a kurzus oktatása során – ennek következtében sokféle egyetemi képzésben könnyen felhasználható, illetve a különböző oktatási intézmények specifikus intézményi környezetéhez igazítható. Sőt, ez a rugalmasság lehetővé teszi a tananyag felhasználását képzési célokra más olyan szervezeteknél – például vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó intézményeknél – is, amelyek (potenciális) női vállalkozók képzésével foglalkoznak.

A tananyag két szemeszterre kialakított képzési curriculumához általános módszertani útmutató is tartozik. A mellékletek részletes módszertani útmutatást adnak az innovatív oktatási módszerek használatáról és a heti tananyagokhoz kapcsolódó diasorokat is tartalmazzák. A tananyag tartalmi fókusza kettős: (i) azoknak az ismereteknek és készségeknek az elsajátítása, amelyek egy vállalkozás indításához és működtetéséhez szükségesek; (ii) azoknak az ismereteknek és készségeknek az elsajátítása, amelyek specifikusan a női vállalkozói léthez kapcsolódnak. Ennek érdekében a vállalkozás általános kérdéseit a tananyag egésze során olyan esettanulmányok segítségével illusztráljuk és vitatjuk meg, amelyek a női vállalkozások sajátos kérdéseire is rámutatnak. A tananyag folyamatosan reflektál a női vállalkozói lét fontos szempontjaira, gender-specifikus kihívásaira, sajátos kockázataira, így a vállalkozói lét gender kontextusát a soft készségek (probléma-megoldás, kockázatkezelés, kommunikáció, interperszonális és a networking készségek), valamint az önbizalom fejlesztése révén is segíti.

A tananyag a fő oktatási célokat, a várható tanulási eredményeket, a pedagógiai módszereket (az alkalmazott oktatási technikákat), egy javasolt ütemezést és a kulcsfeladatok kifejtését tartalmazza. A kurzusnak két fő célja van: egyrészt a női vállalkozó léthez kapcsolódó háttértudás elsajátítása, másrészt olyan biztonságos és támogató közeg létrehozása, amelyben a résztvevők képesek azoknak a soft készségeknek az elsajátítására, amelyek a sikeres vállalkozói lét nélkülözhetetlen elemei. Fő tanulási eredményként a résztvevők szert tesznek a női vállalkozók gender-specifikus kihívásaival kapcsolatos ismeretekre, képessé válnak a vállalkozói és üzleti gondolkodásra, szert tesznek olyan általános vállalkozói készségekre, amelyek segítségével megvalósítható üzleti tervet tudnak készíteni, továbbá képessé válnak a kockázatok menedzselésére is. A kurzus kevert tanulási módszertanra épül, beleértve ebbe online és offline módszereket, szituatív és kooperációs játékokat, valamint projektmenedzsment technikákat. Az alkalmazott képzési technikák sokfélék: klasszikus előadások, szemináriumok, csoportos gyakorlatok, plenáris rendezvények, esettanulmányok, hallgatói prezentációk egyaránt részét képezik az oktatásnak. A tananyag tartalmazza a javasolt ütemezést is, a modul-alapú kurzusszerkezet ugyanakkor kellő rugalmasságot biztosít a felhasználó intézményeknek az ütemezésben. A tananyag tartalmazza a fő feladatokat is, amelyek egyrészt egy elemző esettanulmány készítése, másrészt saját üzleti koncepció kialakítása, végül pedig saját üzleti terv kidolgozása.

A záró fejezet összegző megjegyzéseket és az iFEMPOWER-projekt tananyagfejlesztési folyamata során megfogalmazódott ajánlásokat tartalmaz. Az ajánlások a Budapesti Corvinus Egyetem mellett a partner egyetemeknek, a vállalkozói szervezeteknek és azoknak a vállalkozóknak a javaslatait is tükrözik, akik részt vettek a tananyag korábbi verzióinak megvitatásában.

2. Bevezetés

3.1. Eredmények bemutatása

Ez tananyag azért kerül kidolgozásra, hogy segítse a partner egyetemi oktatókat az iFEMPOWER nemzetközi modul oktatásában. Interaktív tananyag számos eszközzel segíti a tanárok felkészülését, többek között youtube videókat érintettekkel, adatbázisokat, szituációs játékokat és egyén nem szabványos oktatási módszereket. A legfontosabb hatás, hogy a hallgatók magas szintű készségeket sajátítanak el a női vállalkozás területén. Ezért nem csak az általános szabályokkal és buktatókkal lesznek tisztába, hanem mély ismereteket szereznek akadályok leküzdésében esettanulmányok megoldása által. A tananyag szabadon elérhető mindenki számára. Továbbá megosztásra kerül az EPALE platformon. Így elérhetővé válik a felnőttképzés számára is, ahol a projekt eredménye különösen hasznosítható.

2.1.1. Mérföldkövek

Ez a verzió az alábbi ütemterv szerint készült:

- Fázis 1: első tervezet – Nemzetközi találkozó; 2019. március 1.
- Fázis 2: végső változat - 2019. július 15.

2.1.2. Általános tartalom

Ez a tanári segédlet módszertani útmutató a 2 szemeszteres kurzushoz, ami tartalmaz heti szintű bontást, és az adott héthez tartozó ppt diákat. A kurzus széleskörű innovatív tanítási módszertanokra épül, amihez útmutatás is párosul. Külső linkek és extra tananyagok egészítik ki a kurrikulumot.

2.1.3. Készítés során figyelembe vett vezérelvek:

A következő elveket követték az elkészítés során_

1) A kutatás eredmények felhasználásra kerültek a tananyag készítése során:
    i. rövid videókat rögzítettek interjú alanyokkal vállalkozási kihívások és azok megoldásával kapcsolatban;
    ii. strukturált interjú összefoglalók készültek esettanulmányok alapjául és problémakörök azonosítására.
2) Számvitel nemzetek közötti eltérések
    a. A tananyag úgy lett elkészítve, hogy minden európai országban használható. Ehhez világos koncepció alkotásra és az általános női vállalkozási témák alapos bemutatása szükséges.

b. A projekt erőssége hogy széleskörű hallgatóságot be tud vonni a képzésbe országhatároktól függetlenül. A tananyag kifejezetten nemzetközi sokszínűség figyelembe vételével készült. Változatosság egy fontos vezérelv volt a készítés során.

c. A legnagyobb gyengesége a nemzetközi tananyagnak, a lokális sajátosságok hiánya. A helyi jogszabályi környezet, az alapítási szabályok, a helyi pénzügyi lehetőségek ismerete. Ép ezért az egyes eszközöket adaptálni kell az oktatónak a helyi környezethez.

3) A felhalmozott tanítási tapasztalat megosztása és új módszertanok kipróbálása

a. Résztvevő tagoknak több évtizedes tapasztalat van a téma és kapcsolódó témák oktatásában. A projekt lehetőséget biztosít a jó gyakorlatok terjesztésére.

A nemzetközi tanmenethez tartozó tananyag bemutatása

3. A tananyag áttekintése

Az itt bemutatott tananyag célja, hogy a tanítás során az alábbi területeken lehessen eredményeket elérni: (i) azoknak az alapvető ismereteknek és készségeknek átadása, amelyek egy vállalkozás indításához elengedhetetlenek, és (ii) azoknak az alapvető ismereteknek és készségeknek az átadása, amelyek kifejezetten a női vállalkozói léthez köthetőek. Az első esetében egy általánosabb, minden vállalkozni szándékozó személy számára használható tudás átadása a cél, de még itt is törekedtünk arra, hogy a példákat és esettanulmányokat a női vállalkozások köréből merítsük.

Jelen tantervet a Budapesti Corvinus Egyetem tanárai és kutatói állították össze, a projektben résztvevő többi egyetem javaslatait is figyelembe véve.

3.1. A 21. századi vállalkozó nő - Vállalkozás létrehozása és indítása nőként

3.1.1. A kurzus céljai

Az oktatók számára készült útmutatónk a ‘A 21. századi vállalkozó nő - Vállalkozás létrehozása és indítása nőként’ című kurzus tantervéhez kínál oktatási módszereket és forrásokat. A kurzus alapvető célja, azon túl, hogy általános ismereteket ad át vállalkozás indításáról, hogy kifejezetten a fiatal női egyetemi hallgatókat ösztönözze és tegye képessé vállalkozás indítására.

A kurzus áttekinti azokat a fő témákat, amelyek a női vállalkozásokat alapvetően érintik, külön figyelmet szentelve azoknak a témáknak, amelyek társadalmi-nemi szempontból kiemelt figyelmet érdemelnek, akár a női vállalkozások egy-egy sajátosságról vagy a vállalkozás nehézségeiről legyen szó. Mindennek az a célja, hogy azokat a kihívásokat, amelyekkel a fiatal nők vállalkozás indítása során szembesülhetnek, a nőket sajátosan érintő nehézségek szempontjából is tárgyalhassuk. Ezért a vállalkozás indításához szükséges alapismeretek mellet, a kurzus a szociológia és társadalmi nemek tudománya területéről is beemeli azt a tudást és kutatási eredményeket, amelyekkel áttekinthetjük a női vállalkozók helyzetét, helyi szinten és világviszonylatban is.

A kurzus másik alapvető célja, hogy olyan eszközöket kínáljon, amelyek a kritikai gondolkodás és egyéb (soft skills) készségek fejlesztésére alkalmasak. Mindezt tesszük azzal a szándékkal is, hogy a kurzusban résztvevő diákokat végig aktív részvételre ösztönözzük olyan témák megvitatásában, mint például a ‘nők társadalmi szerepe’, ‘a női vezetőkkel és vállalkozókkal szembeni előítéletek’, vagy a ‘nemek közötti egyenlőtlenségek’. Éppen ezért, számos olyan eszközt és gyakorlatot mutatunk be, amelyek a nem-formális oktatási keretek között működnek jól olyan készségek, mint például a kritikai gondolkodás vagy a kreatív készségek fejlesztésére.

Ezenkívül, a kurzus nagy hangsúlyt fektet arra, hogy bemutassa azokat az alapvető elméleteket, amelyekkel a nemek közti egyenlőség és a női vállalkozók közötti kapcsolódási pontokat lehet értelmezni. A hallgatóknak meg kell ismerni a vállalkozási fogalmakat és ezek kapcsolatát szabályozási környezethez. valamint a KVV-k szerepéhez az EU-ban. A hallgatók elemzési és marketing ismereteket szereznek, és képessé vállnak a fogyasztói igények és preferenciák elemzésére. A szemléletmód kialakulásával képessé válnak üzleti lehetőség felismerésére.

Azt feltételezzük, hogy a hallgatók képesek lesznek felmérni a piacot, és el tudnak készíteni egy üzleti tervet a megtanult módszerek segítségével. Tovább tapasztalatot szereznek cash flow elemzés, fedezeti pont, megtérülési számítások készítésében és finanszírozásban is járatosak lesznek.

Hallgatók megtanulják, hogy egy üzleti lehetőséget hogyan lehet működő vállalkozássá formálni. Megismerik, hogyan kell előadni és kommunikálni egy üzleti tervet, és hogyan formáljanak és menedzseljenek csapatot. betekintést kapnak a vezetésbe a csapat fejlesztésébe és lelkessé tételébe.

Az ifempower nemzetközi tananyaghoz tartozó tanítási segédanyag

A kurzus anyagának tanításához részben olyan módszereket is ajánlunk, amelyek eltérnek a hagyományos egyetemi oktatási módszerektől. Ezért is hangsúlyozzuk, hogy nemcsak a témák, amelyek a kurzus során felmerülnek, hanem a résztvevők aktív bevonódása egy-egy tanulási helyzetben, személyesen is érintheti őket, hiszen számos olyan helyzet kínálkozik majd számukra, amikor egyéni tapasztalataikat, nehézségeiket vagy éppen egyedi látásmódjukat oszthatják meg egymással, az oktatóval. Továbbá, mivel a kurzus anyaga alkalmas a diákok érzékenyítésére a társadalmi-nemekkel kapcsolatos témákról, ezért olyan területeket is érinthet, mint az önismeret fejlesztése vagy önbizalom növelése. A kurzus vezetőjének/oktatójának fontos szerepe van abban, hogy facilitálja a diákok aktív részvételét, és mindehhez olyan tanulási környezetet hozzon létre, amiben mindenki biztonságosan érzi magát ahhoz, hogy bátran megoszthassa gondolatait, tudását. Éppen ezért szerencsés, ha a kurzust olyan tanár vezeti, akinek van tapasztalata tréning-alapú oktatásban, az ún. soft-skill jellegű készségek fejlesztésében, valamint közösségfejlesztő, csoportmunkára épülő gyakorlatok vezetésében.

Mielőtt részletesen ismertetnénk a kurzus anyagát, szükségesnek tartjuk megemlíteni azt is, miért tartjuk fontosnak a ‘társadalmi nemek’ és a ‘nemek közti egyenlőség’ kérdését is belevenni egy olyan vállalkozás indításáról szóló kurzus anyagába, amelyet kifejezetten fiatal nők számára fejlesztettünk. Először is alapvetőnek tartjuk, hogy a fiatal nők kapjanak tudást arról, hogy milyen eltérések vannak a férfiak és nők által létrehozott vállalkozások között a lehetőségek, elérhető célok tekintetében, és hogy ezen eltérések, különbségek milyen összefüggésben vannak a társadalmi nem-mel. Számos makro szintű mutató és empirikus kutatások eredményei is azt mutatják, hogy a nőknek egy nehezített terepen kell helyt állniuk, amikor vállalkoznak.

Továbbá, ha meg akarjuk érteni hogy miért lesznek a nők vállalkozók, milyen folyamatok vezetnek ahhoz, hogy vállalkozni kezdenek, akkor olyan társadalmi jelenségeket is érdemes megfigyelni, mint például a társadalmi nemi szerepek, sztereotípiák vagy a nemek közötti egyenlőség kérdése. Ahhoz azonban, hogy a nemek közötti egyenlőség jelentőségéről gondolkozzunk, érdemes először tisztázni, hogy mit értünk a ‘társadalmi nem’ alatt. A nemek közötti egyenlőség mint téma érintése elmélyítheti annak megértését, hogy a nők manapság milyen specifikus kihívásokkal szembesülnek, amikor vállalkozást indítanak.

Harmadszor, a ‘társadalmi nem’ alkalmazása a társadalmi jelenségek mélyebb megértéshez és elemzéséhez hozzájárul a kurzusban résztvevő diákok olyan készségeinek, mint például a kritikai gondolkodás fejlesztéséhez is. A ‘társadalmi nem’ lencséjén keresztül, a diákok olyan jelenségekről gondolkodhatnak el új szempontok alapján, amelyekről addigra már sokszor kiforrott és megingathatatlannak gondolt véleményük van. A társadalmi nemről való oktatás egyben a társadalmi nemről való érzékenyítés is, amely ily módon fejlesztheti az ön és mások ismeretét, segít felismerni a társadalmi nemi alapú feltételezések, előítéletek, értékek, normák használatát, és azt hogy az milyen hatással van gondolkodásunkra, döntéseinkre. Így például arra is, hogy a nők mikor, milyen körülmények között és hogyan vállalkoznak leginkább. A nemi tudatosság fejlesztése egy folyamatos és sokszor érzékeny ‘munka’, amely természetesen nem ér véget a kurzus lezárultával.

Éppen emiatt az érzékeny munka miatt néhány etikai kérdést is szükséges érinteni. A társadalmi nemről való tanulás, az ezzel kapcsolatos témák megbeszélése, megvitatása az egyéneket sokszor nagyon érzékenyen és személyes megérintheti. Sok személyes vonatkozása van annak, amikor a társadalmi nemről tanulunk, gondoljunk például a nemi identitásra, az önértékelésre, amelyek az individuum szintjén már a gyakorlatban meghatározhatják, hogy milyen típusú vállalkozásba kezd, milyen munkát választ, vagy például milyen lehetőségei lesznek hitelfelvételnél vagy egy döntéshozói pozíció betöltésére. Arra szeretnénk tehát felhívni a kurzust oktatók figyelmét, hogy a társadalmi nem és a vállalkozás kapcsolata mint téma már önmagában is sok lehetőséget nyújt arra, hogy személyesen is megérintse a diákokat, esetleg negatív, de ugyanígy pozitív élményeket, tapasztalatokat hozzon a felszínre. Mindezt figyelembe véve, az oktatók személyes felelőssége, hogy egy mindenki számára biztonságos tanulási környezet hozzanak létre, amiben minden résztvevő diák szabadon, aktívan és kötöttségek nélkül részt tud venni, különösképpen, amikor személyes tapasztalataikat, véleményüket osztják meg.

Összegezve, a kurzusnak kettős célja van:

(1) Olyan elméleti háttér és tudás átadása, amelyek a nők által indított és vezetett vállalkozásokkal kapcsolatos szempontok, jellemzők megértését segítik, mint például:

- **a női vállalkozások jellemzői;**
- **a társadalmi-nemi alapú kihívások és kockázatok, amelyekkel a női vállalkozók szembesülnek;**
- **a nemek közti egyenlőség a vállalkozások világában.**

(2) Olyan biztonságos és támogató környezet biztosítása a résztvevőknek, amelyben ki tudják bontakoztatni azokat a képességeiket, erősségeiket, amelyek egy vállalkozás indításához szükségesek. A készségek fejlesztésén túl cél az önismeretet mélyítése, önbizalom növelése és annak a belső hitnek a kialakítása a résztvevőben, hogy rendelkeznek azokkal a képességekkel, amelyek egy vállalkozás elindításához szükségesek. Az alábbi részcélok azonosíthatóak be:

- **Biztonságos és támogató környezet létrehozása, amely minden résztvevő számára lehetővé teszi, hogy elmondhassa véleményét, megoszthassa tudását és feltehesse kérdéseit.**
- **Érzékenyítés a társadalmi nemi szempontból releváns kérdések, témák iránt, lásd például a női vezetőket, vállalkozókat érintő sztereotípiák széleskörű használatát és azok hatását karrierjükre, vállalkozásukra (Aha pillantok támogatása).**
- **A résztvevő diákok (soft skills) készségeinek fejlesztése az alábbi területeken: kommunikáció és menedzsment, problémamegoldás, kockázatkezelés, szociális és személyközi képességek, csapatmunkában való részvétel, és végül prezentációs készségek gyakorlása.**
- **Önbizalom megerősítése a saját erősségek és készségek felismertetésén keresztül.**
- **Networking kiépítésének és szakmai eseményeken való részvétel ösztönzése.**

3.1.2. Tanulási eredmények

A kurzus egyik fő célja, hogy elméleti hátteret nyújtsunk a női vállalkozások sajátosságainak megértéséhez. A felkínált témák nemcsak a női vállalkozások sajátosságait (makromutatókat például) tekinti át, hanem azokról a társadalmi nemi alapú kihívásokról, akadályokról, esélyegyenlőségi témákról is alapvető ismereteket ad át, amelyek kifejezetten a vállalkozó nőket érintik. Továbbá, ahogy azt a fentiekben már részleteztük, cél az is, hogy fejlessze azokat a (soft skills) készségeket, amelyek vállalkozás indításához majd fenntartásához szükségesek. Végül, ugyanolyan fontosnak tartjuk, hogy a kurzus során foglalkozzunk a vállalkozásra való képessé tevéssel (empowerment), ezért hangsúlyozzuk az önismeret fejlesztését, különösen az önbizalom megerősítését, a már meglévő készségek, erősségek beazonosítását. Mindezek alapján, a készségfejlesztést tekintve elsősorban, a kurzust elvégző diákok az alábbi területeken érhetnek el eredményeket:

- A kurzus során érintett témák kritikai megértése.
- Alapvető tudás a ‘társadalmi nemekről’, és jelentőségéről a vállalkozó nőket érintő kihívásokról, nehézségekről, speciális témákról.

- Annak megértése, hogy a nők által indított és vezetett vállalkozások miért igényelnek specifikus támogatást, miért célcsoportja tehát a nemek közti egyenlőségnek. **Mindez feltételezi a vállalkozó nőket érintő társadalmi-nemi alapú kihívások, akadályok megértését**.

- A vállalkozó nőket érintő kihívások és a rájuk adható válaszlépések, megoldások beazonosításának képessége.

- Egyéni tapasztalat csapatmunkáról, lehetséges üzleti ötlet fejlesztéséről és annak prezentálásáról valamilyen digitális csatornán keresztül (például website, okostelefon applikáció, video, stb.).

Másodsorban a tartalom és módszertan a potenciális női vállalkozókon túl a vállalkozási szakértők számára is hasznos. Korábbi oktatások vizsgálatának eredményeit felhasználva került kidolgozásra az új tartalom és módszertan. Az új fókusz eltolódott a képességek felé, a lexikális tudás helyett.

A kurzusban résztvevő diákok a következő tudáselemek fejlesztésre számíthatnak:

- **Megismerik a vállalkozások világát és KKV-k gazdaságban betöltött szerepét**. Hallgatónak birtokában kell lenniük a szükséges KKV alapismereteknek. Ismerni kell a különféle kategóriákat, mint életmód vállalkozó, gyorsan növekvő vállalkozások, franchise, interpreneursip, szociális vállalkozás, családi vállalkozás, startup és a különféle jogi formák.
- **Nő vállalkozói ismeretek**. Ismerniük kell a terület legfontosabb alapfogalmait. Meg kell tanulniuk a humán erőforrás fogalmát és a viselkedési formák alapismereteit. Ismerniük kell a női vállalkozók jellemzőit, úgy mint attitűd, készségek, kooperáció, csapatjátékos, személyes tulajdonságok, családi helyzet. Ezt kibővítve közösségekkel, szervezetekkel és kapcsolati hálóval. Végül ismeretek kell szerezni a leadership, kommunikáció, kontroll, időbeosztás, problémakezelés, effektív és hatékony döntéshozatalban.
- **Felismerni a különbséget üzlet ötlet és üzleti lehetőség között.** hallgatóknak ismerniük kell a vállalkozásalapítás folyamatát. Meg kell tudni különböztetni az ötletet az üzleti lehetőségtől. Ezentúl fejleszteni kell az ötlet generálást és lehetőség értékelését. Piackutatás, validálás, termékfejlesztés, lean startup módszer, üzleti modell és koncepció, valamint életképesség vizsgálat is része a programnak.
- **Csoportmunka váló részvétel fejlesztése.** Meg kell tanulniuk szabályokhoz és etikai normákhoz igazodni, és fel kell készülniük a csoportdinamikai kihívások kezelésére.
- **Vállalkozó szemléletmód kialakítása, üzleti gondolkodás gyakorlása.** hallgatóknak tisztában kell lenniük az alapvető üzleti fogalmakkal, mint marketing, pénzügy, fogyasztó és üzleti jog.

A kurzuson való részvétellel a következő készsége és képességek fejlődnek:

- **Vállalkozásalapítás.** Saját kreativitásukra építve a hallgatók képessé vállnak saját vállalkozás indítására. Képesek lesznek egy lehetőség értékelésre, és saját üzleti terv kidolgozására.
- **Vállalkozásfinanszírozás,** Cash flow terv késztése, finanszírozási források azonosítása (üzleti angyal, kockázati tőke), megtérülési számítások elvégzése.
- **Piackutatás,** szegmentálás, targetálás és pozícionálás. Gyakorlatban kell tudni alkalmazni az STP-t. Képesnek kell lenni hiteles információs források feltárására, interjúk készítése, felmérések végzésére, és adatok másodelemzésére.
- **Marketing és értékesítés,** 4P (termék, hely, ár, promóció). A piackutatás eredménye alapján javaslatot kell készíteni a cselekvésre, és képessé kell válni a megfelelődöntések meghozatalára.
- **Üzleti terv készítés és kockázatkezelés.** A hallgatóknak fel kell mérniük a kockázatot és kezelniük kell azt.
- Hallgatóknak kezelniük kell a problémákat, és ismerniük kell az eszközöket, és azok korlátait az alkalmazhatóság során.
- Hallgatóknak szükséges, hogy nem csak szóban, de írásban is röviden és tömören ki tudják fejteni gondolataikat a szaknyelv használat mellett.

A kurzus feltétele alapvető számviteli ismeretek mint eszköz, kötelezettség, adósság és tőke. Ha ezekkel a diákok nem rendelkeznek, akkor ezen ismereteket a kurzus keretében oktatni szükséges.

3.1.3. Módszertani irányok

Gyakorlatorientált kurzus: gyakorló vállalkozók tartják az órákat és a feladatok konkrét menedzsment problémákra épülnek.

A célközönség elérése érdekében a tanítási módszertan a nemzetközi pedagógiai trendekhez igazodik. Az előadások során vegyes tanulási módszert alkalmaz, ami mind online, mind offline zajlik és magába foglalja a gamifikáció, kooperatív és projekt menedzsment technikát. Netovább a hallgatóknak két lehetőségük is van, hogy saját egyedi beadandót készítsenek a kurzus végére. Vagy egy üzleti tervet készítenek, vagy egy elemző esettanulmányt készítenek. Mindkét esetben a gyakorlat során tanulják meg a szükséges fogalmakat.

A következő felsorolás részletesen bemutatja az alkalmazott online és offline módszereket:

- OFFLINE módszerek: 6 kalap (de Bono), esettanulmányon alapuló oktatás, design gondolkodás, Marshmallow kihívás, liftbeszéd, páros értékelés, Üzleti terv készítés
- ONLINE módszerek: www.coggle.it – Mind Map, www.menti.com – Word Cloud, Online Entrepreneurial Test, www.scrumblr.ca – Brainstorming, www.kahoot.it – online test, video lectures.[1]

A tananyag témáit 10 modulba rendeztük össze. Kézikönyvünk tehát 10 modul anyagát tartalmazza, amely hosszúságát tekintve két egyetemi szemesztert tesz ki. Az egyes modulokban az órák a 90 perces egyetemi szemináriumoknak felelnek meg. A kurzus végig a vállalkozás indításának gyakorlatával foglalkozik, de vannak olyan modulok, amelyek a nők és a vállalkozások témáját a szociológia és a társadalmi nemek tudománya felől közelíti meg, illetve módszertanában is kifejezetten foglalkozik a készség- és kompetenciafejlesztéssel. Ezek a következő modulok lesznek: Modul 1, 3, 5, 6 és 8.

Ezeknél a moduloknál, mindegyik órához tartozik egy-egy óravázlat és az órán elvégezhető feladatok, gyakorlatok részletes leírása. Néhány gyakorlatot részletesebben írtunk le, egyes esetekben több választási lehetőséget is kínálunk, míg a már elterjedtebb, széles körben ismertebb módszereket kevésbé részletesen adtuk meg. Mindegyik óravázlat végén további linkek, hasznos források, példák és ajánlott irodalom is található. Minden órához biztosítunk egy prezentációs vázlatot is, amely szabadon felhasználható.

Az órák felépítése követi azt az elvet, hogy azok könnyen adaptálhatóak legyenek a kurzuson résztvevők igényeihez, érdeklődéséhez és előzetes tudásához. Ezért, az egyes témák elmélyítéséhez többféle szintű gyakorlatot, feladatot is kínálunk, amelyek szabadon felhasználhatóak, figyelembe véve a tanulók igényeit, tudását és az adott esetben a helyi kontextusát a női vállalkozásoknak. Kiemelt célunk, hogy amennyire a téma engedi, interaktív eszközöket nyújtsunk az oktatók számára, és éppen emiatt az interaktivitás miatt elsősorban az oktató feladata, hogy megtalálja diákjai számára a legmegfelelőbb feladatokat, elérendő célokat. A különböző feladatok típusai, a megadott órai témák szabadon változtathatóak. Éppen ezért, a kézikönyv tartalmára érdemes úgy tekinteni, mint ami folyamatos fejlesztés alatt áll, hiszen ahogy a női vállalkozók helyzete, a gazdasági - társadalmi kontextus változik, úgy a tananyaghoz tartozó példáknak, forrásoknak, ajánlásoknak, stb. is változniuk, alkalmazkodniuk kell.

Mivel az egyik fő tanulási cél a (soft skills) készségek fejlesztése, ezért törekedtünk arra, hogy az órai munka során minél több részvételre, csoportmunkára épülő feladat, tevékenység legyen. Mindemellett a hagyományosan oktatási módszereket is lehet alkalmazni.

[1] See methods outlined in Annex I.

Az ifempower nemzetközi tananyaghoz tartozó tanítási segédanyag

Az alábbi oktatási módszerek használatát építettük be az órai munkába:

***Előadás*: Modul 1, 3, 6 és 8**

Ezekben a modulokban megtartottuk a hagyományos, frontális jellegű kiselőadásokat az elméleti keretek, alapvető fogalomkészlet, kutatási eredmények megismertetéséhez a női vállalkozásokról a szociológia és a társadalmi nemek tudománya területéből merítve. A kiselőadásokat az oktatók, esetleg a diákok is megtarthatják. Az előadások hossza általában nem több mint 10 perc, így azt az elvet, hogy a tanulás aktív részvételre és gyakorlásra épüljön ('learning by doing'), nem kell feladnunk. Ugyanígy, inkább javasoljuk egy facilitált csoportos beszélgetés megtartását a diákokkal egy-egy óra anyagából, mintsem, hogy az oktató újra összefoglalja a 'lényeget'.

***Tréning gyakorlatok: Training Activities:* Modul 1, 3, és 6**

Számos kiscsoportos tréning feladatot gyűjtöttünk össze, egy-egy alkalomhoz többet is, amiből a csoport igényeihez, tudásához megfelelően ajánlott válogatni. A tréning jellegű gyakorlatok (játékok) célja elsősorban a (soft skills) készségek felmérése és fejlesztése. Arra ösztönzik a diákokat, hogy közösen ötleteljenek, vitassanak meg témákat, érveljenek, és mutassák be hogyan oldanak meg egy-egy feladatot. Számos tréning gyakorlatot kiscsoportban kell megcsinálni, majd be kell mutatni az eredményét az egész csoportnak, így ezeknek közösségépítő ereje is van. Mindemellett, a tréning jellegű gyakorlatokat akkor is érdemes használni, amikor azt tapasztaljuk, hogy a figyelem lecsökkent, és egy-egy energetizáló feladatra van szükség a csoport számára. A tréning gyakorlatokhoz egyéb eszközök beszerzése is szükséges, például flipchart papír, színes papírok, filctollak, markerek, ragasztó, ollók, stb.

***Kis/csoportos feladatok:* Modul 3 és 6**

Nem a klasszikus tréning feladatok, annál hosszabb, akár egy egész órát is lefedő csoportos gyakorlatok. A csoportok mérete az adott feladattól függően lehet kisebb vagy nagyobb, olykor az egész csoport egyszerre dolgozik, például ezeknél a módszereknél: World Café módszer, Dilemma Café módszer, 'Alapanyagok és források az ÖTLEThez', vagy a 'Kihívások' nevű gyakorlat. Ezeknek a feladatoknak a célja az érzékenyítés, a csapatmunkában való részvétel megtapasztalása, ötletek fejlesztése csapatban és a különböző, egymástól eltérő perspektívák megismerése, amely mindegyike hozzájárul a kritikai és kreatív gondolkodás fejlesztéséhez.

***Plenáris szekciók:* Modul 1, 3, 6 és 8**

Mindegyik nagyobb téma megismerése után facilitált csoportos beszélgetés tartását javasoljuk. A módszertani leírás ehhez megtalálható az óravázlatokban. A csoportos beszélgetés, amely egy vezetett vita nemcsak arra alkalmas, hogy a résztvevők elmondják egy adott témáról tudásukat, véleményüket, hanem a kritikai gondolkodás és aktív figyelem fejlesztésére is.

Esettanulmány: Modul 6

Hasonlóan a facilitált csoportos vitákhoz, az esettanulmányok használatának az oktatásban az is a célja az ismeretek átadása mellett, hogy a résztvevő diákok kritikai gondolkodását és analitikus készségeit fejlesszük. A kurzus témája adja, hogy olyan releváns és a helyi kontextusnak megfelelő eseteket tanulmányozzunk, amelyek a nők által létrehozott vállalkozásokhoz kapcsolódnak, amikor például saját maguk mesélik el, milyen nehézségekkel szembesültek a vállalkozóvá válás útján, milyen tudásra vagy megoldásokra volt szükségük a vállalkozás felépítéshez. Lásd ehhez a mellékelt interjúrészletek adatbázisát, amelyek vállakozónőkkel, szakértőkkel vagy angel-ekkel készültek.

***A diákok előadásai, feladatai:* Modul 3, 5, 6 és 8**

A kurzus során a diákoknak számos beadandó feladatot kell teljesíteni, egyéni és csoportmunkát is. Néhány feladat a hagyományos ppt előadás készítését jelenti az órákra, kisebb beszámolók például a saját projektmunkáról. Azonban, majdnem minden alkalomra online beadandó feladatok kiadását is beterveztük.

Tehát, nemcsak a folyamatos jelenlétet várjuk el az órákon a diákoktól a kurzus során, hanem a témával való folyamatos foglalkozást is ösztönözzük az órán kívül is, ahelyett hogy egyszer a kurzus végén számon kérnénk a diákokat valamilyen vizsgaformán keresztül. Az első szemeszter végén a projektmunka eredményét egy digitális platform használatával kell bemutatni a diákoknak.

Hogyan kezdjünk és fejezzünk be egy órát?

A kurzus jellegéből adódóan, kiemelten fontos, hogy az órákon olyan légkört tudjon az oktató teremteni, amely eléggé biztonságos és támogató ahhoz, hogy a résztvevők kellőképpen aktívan tudjanak részt venni az órai munkában, de ugyanolyan alapvető szempont az is, hogy az óra megfelelő kihívást is támasszon feléjük. Az óra első 10 percét nyugodtan szentelhetjük annak, hogy megteremtsük a biztonságos, barátságos légkört. Néhány tipp, hogy mit lehet csinálni az első 10 percben: heti összefoglaló, ún. jégtörő játékok, téma bevezetése személyes tapasztalatok megbeszélésével és egyéni tudás becsatornázásával, a figyelmet, koncentrációt megteremtő játékok. Bevett tréning módszer a bejelentkező és lezáró körök tartása is. Egy ilyen 'beszélgetőkör' ne legyen több mint 5-10 perc, ami alatt egy, maximum két konkrét kérdésre válaszoljanak a résztvevők általában azzal kapcsolatban, hogyan érkeztek meg, mire emlékeznek az előző órából, vagy a végén arról, hogy mit visznek haza, mit tudnak kiemelni az órából, stb. Szintén széleskörűen használható az órák elején vagy végén, amikor a résztvevőknek röviden kell jelezni, például kézjelzéssel, számmal (és nem hosszan kifejteni), hogy mit tanultak, hogyan érzik magukat, stb. Az órák végén természetesen érdemes arra fókuszálni, hogy mit tanultunk, és ezzel kapcsolatban visszajelzéseket kérni. Ugyanígy, az óra végén van helye a kérdéseknek, a heti reflexiók és egyéb beadandók kiadásának, megbeszélésének is.

Az órák elejét és végét arra is fel lehet használni, hogy az interaktív, tréning jellegű gyakorlatokon keresztül felmérjük a résztvevők tudását vagy véleményét egy-egy témával, az előző órai anyaggal kapcsolatban. Kérdőívek vagy tesztek helyett lehet olyan módszereket alkalmazni, amelyek gamifikált módon kérdeznek rá a diákok tudásszintjére. Az óravázlatokban a tréninggyakorlatok között lehet találni ehhez használható rövid gyakorlatokat (például 'Mutasd a pozíciód…', Zöld és piros kártyák, Forró szék nevű játékok). Ezenkívül számos olyan feladatot találhatunk ki, amivel arra kérhetjük a résztvevőket, hogy röviden és fókuszáltan reflektáljanak (például egy 2 perces beszédben, rögtönzött vita), hogy miről tanultak az elmúlt héten vagy az adott órán.

Végül, hangsúlyozni szeretnénk, hogy a biztonságos környezet kialakításának egyik alapfeltétele, hogy az egyben elfogadó is legyen mindenki felé. Ezért különösen figyeljünk arra, hogy az eltérő (adekvát) vélemények ugyanolyan mértékben meg tudjanak jelenni egy-egy vita, vagy akár előadás során.

3.1.4. A kurzus moduljainak beosztása

A kurzus főbb témáit az alábbi táblázat mutatja be:

Az ifempower nemzetközi tananyaghoz tartozó tanítási segédanyag

Modul	TÉMÁK (Előadások/Szemináriumok)	Tanulási módszerek
MODUL 1: Gender – A társadalmi nem: alapfogalmak és elemzés		
Modul 1 **Téma 1**	Bevezetés a kurzusba A társadalmi nem - alapfogalmak (gender és biológiai nem)	Előadás Tréning gyakorlatok Egyéni és kiscsoportos otthoni feladatok
Module 1 **Téma 2**	Társadalmi nemi szerepek és sztereotípiák	
Module 1 **Téma 3**	A vállalkozás hajlandóságát meghatározó tényezők	
MODUL 2: Vállalkozói tevékenység		
Modul 2 **Téma 1**	Bevezetés 1. Kurzus modul ismertetése 2. gazdasági körkép – KKV fókusz	www.menti.com word-cloud SME adatlap
Modul 2 **Téma 2**	Vállalkozói gondolkodás 1. Vállalkozói szemlélet: A vállalkozó 2. Vállalkozói készsége és attitűd feltárása: Önismeretei gyakorlat 3. Üzleti gondolkodás fejlesztése – Esettanulmány a lehetőségek feltárásáról és döntésekről	Esettanulmány
Modul 2 **Téma 3**	Vállalkozó és csapata 1. Toborzás 2. Csapat dinamika 3. G.R.P.I. eszköz használata	Női vendégvállalkozó A.

Modul 2 **Téma 4**	PREZENTÁCIÓ 1. Prezentációs technikák 2. Prezentációs készségek 3. Prezentációs gyakorlatok	Video esetek Elevator Pitch / Prezentáció
MODUL 3: Projektötlet és Csapatok létrehozása		
Modul 3 **Téma 1**	**KIBŐL LEHET VÁLLALKOZÓ?** Ötletelés - mivel vállalkozzak?	Előadás Tréning gyakorlatok Egyéni és kiscsoportos otthoni feladatok Csoportos gyakorlatok Kiscsoportos projektmunka
Modul 3 **Téma 2**	**A VÁLLALKOZÁSI ÖTLETEK KIDOLGOZÁSA 1** Ötletek prezentálása Csapatépítés a projektmunkához	
Modul 3 **Téma 3**	**A VÁLLALKOZÁSI ÖTLETEK KIDOLGOZÁSA 2** Ötletek véglegesítése	
MODUL 4: Marketing és értékesítés		
Modul 4 **Téma 1**	ÜZLETI ÖTLET 1.Ötletgyűjtés 2. Ötlet vs. Lehetőség 3. Értékajánlat	Gondolkodási technikák Brainstorming
Modul 4 **Téma 2**	PIACKUTATÁS 1. Szegmentálás, Targetálás, Pozicionálás	Design Thinking (design gondolkodás)
Modul 4 **Téma 3**	TERMÉK PIAC FIT 1. Termék validálás 2. Validált tanulási kör	Marshmallow Challenge (kihívás) Értékajánlat vászon (Canvas)
Modul 4 **Téma 4**	MARKETNG ÉS ÉRTÉKESÍTÉS 1. Hely, ár, termék, promóció	évközi számonkérés online www.kahoot.it

MODUL 5: Ötletek bemutatása		
Modul 5 Téma 1	**A NŐI VÁLLALKOZÓK TÁMOGATÁSA AZ EURÓPAI UNIÓBAN**	A hallgatók prezentációi
Modul 5 Téma 2	**A VÁLLALKOZÁSI ÖTLETEK/CSOPORTMUNKÁK BEMUTATÁSA**	
MODUL 6: A vállalkozó nő		
Modul 6 Téma 1	**A NŐI VÁLLALKOZÁSOK JELLEMZŐI** Introduction to fieldwork	Előadás Esettanulmány elemzése Csoportos beszélgetés/vita A hallgatók prezentációi Egyéni és kiscsoportos otthoni feladatok Kiscsoportos projektmunka
Modul 6 Téma 2	**NŐI VEZETŐK ÉS NETWORKING**	
Modul 6 Téma 3	**MUNKA ÉS/VAGY CSALÁD**	
MODUL 7: Üzleti terv és kockázatkezelés		
Modul 7 Téma 1	**ÜZLETI KONCEPCIÓ** 1. Induló vállalkozások üzleti modellje	Üzleti Modell Vászon Üzleti Koncepciós Térkép Lean Vászon
Modul 7 Téma 2	**ÜZLETI TERV** 1. Üzleti terv kidolgozása 2. Kockázat és Kockázatkezelés	Női vendégvállalkozó B.
MODUL 8: Nemek közti egyenlőség – *Női vállalkozók támogatása: esélyegyenlőség és megerősítő intézkedések*		
Modul 8 Téma 1	**NEMEK KÖZTI EGYENLŐSÉG**	Előadás Tréning gyakorlatok

Modul 8 **Téma 2**	**A FIATAL VÁLLALKOZÓKAT, KÜLÖNÖSEN A NŐKET TÁMOGATÓ INTÉZKEDÉSEK ÉS ESZKÖZÖK**	Csoportos beszélgetés/vita A hallgatók prezentációi Egyéni és kiscsoportos otthoni feladatok Kiscsoportos projektmunka
MODUL 9: Vállalkozásalapítás és női vállalkozások finanszírozása		
Modul 9 **Téma 1**	**KKV FINANSZÍROZÁS** 1. Cash Flow terv 2. Megtérülés számítások 3. Finanszírozási források használata 4. Vállalkozás-finanszírozás	
Modul 9 **Téma 2**	**Vállalkozásalapítás** 1. Szabályozási és adózási környezet 2. Vállalkozás típusok és stratégiák	Páros értékelés
MODUL 10: PROJECT prezentáció – Esettanulmány és Üzleti Koncepció		
Modul 10 **Téma 1**	**A KURZUS SORÁN VÉGZETT CSOPORTMUNKA EREDMÉNYEINEK PREZENTÁLÁSA** (Eset vagy Koncepció)	hallgatói prezentációk

3.1.5. Beadandó feladatok

FŐBB FELADATOK

Hallgatók a kurzus elején két opció közül választhatnak. Három fős csoportokban kell elvégezni egyet következő három lehetőség közül:

1. Esettanulmány készítése egy vállalkozóról;
2. Üzleti Koncepció készítése, ha a hallgatóknak van ötletük, de nem szeretnének vállalkozást indítani;
3. Üzleti koncepció továbbfejlesztése Üzleti tervé, ha a hallgatóknak van elképzelésük és meg is szeretnék valósítani azt.

Minden esetben a hallgatók prezentálják az eredményeiket az utolsó 3 hét valamelyikén. A többi diáknak aktívan részt kell venni az eset/terv értékelésében. Részletesen a módszertan fejezetben kerül kifejtésre.

Útmutató z üzleti tervhez és minta terv is elérhető a weben és a tanárok számára a 10. modulban.

TOVÁBBI FELADATOK

A tananyag a kurzuson résztvevők egyéni készségeit is megcélozza fejleszteni. Mindezeken túl az is a szándékunk, hogy a fiatal női hallgatókat ne ‘csak’ egy vállalkozás indításának gyakorlati oldalára tanítsuk meg, hanem arra is, hogy milyen lesz nőként vállalkozni, és ebből kifolyólag milyen specifikus nehézségekkel fognak találkozni a vállalkozóvá válás útján. Annak érdekében, hogy a hangsúlyt az egyéni készségek fejlesztésére tehessük, a Modul 1,3, 5,6 és 8 tananyagából kihagytuk az egyébként az egyetemi oktatásban bevett számonkérés eszközeit (ZH-k, írásbeli és szóbeli vizsgák, szemináriumi dolgozat), és helyette olyan eszközöket kínálunk, amelyek támogatják az önismeret mélyítését és azoknak a nehézségeknek a tudatosítását, amelyek szembesülni fognak majd, amikor vállalkoznak. Továbbá, az egyéni és kiscsoportos feladatoknak is célja fejleszteni a prezentációs készségeket, kritikai gondolkosást, és nem utolsó sorban a csapatmunkát. Összefoglalva tehát, az egyéni készségeket fejlesztő feladatok az alábbi irányvonalakat követik:

- Az egyéni feladatokkal az oktató a résztvevők (Soft skills) készségeinek a fejlődését tudja felmérni és követni, hogy mennyire tudta elsajátítani, megérteni az óra során felvetett témákat.
- A kurzus nem építi be a szóbeli vagy írásbeli vizsgák formáit a számonkérés eszközei közé. Ehelyett a résztvevőknek olyan egyéni vagy kiscsoportos feladatokat adunk, amely a folyamatos reflexióra és a témák folyamatos feldolgozására ösztönzi őket, hétről-hétre.
- A kiscsoportos feladatok egymásra épülő részfeladatok, így egyiket sem lehet kihagyni. Mindegyik feladat az utolsó, projektmunka feladatához tartozó részfeladatok, ilyen módon mindegyik feladat a projektmunka befejezését segíti elő a kurzus 1. szemeszterének ideje alatt.

A kurzus során beadandó egyéni/kiscsoportos feladatok (Modul 1, 3, 5, 6, és 8 alatt)				
Feladatok	**Feladatok**	**Tanulási célok**	**Beadási határidő**	**Százalék értéke**
Egyéni feladat # 1	Ki a példaképed? Esszé írása az ideális/példakép vállalkozó nőről (valós vagy kitalált személyről).	Felmérni a diákok meglévő tudását a témáról Felhasználni az esszéket az órai munka során	Modul 3 – Téma 1	5%
Egyéni feladat # 2	Terepmunka gyakorlat, prezentáció a megfigyelésekről. Folyamatosan teljesíthető feladat, a kurzus során egyszer kell beszámolni róla a megadott három hét egyikén.	Támogatni a diákokat network kiépítésében Ösztönözni a diákokat üzleti események, konferenciák, nyilvános előadások, stb. részvételében Elmélet és módszertan alkalmazása	Modul 6 vagy 8	15%
Kiscsoportos feladat # 1	Prezentáció a kiválasztott üzleti ötletről.	Ötletelés elősegítése	Modul 3 – Téma 2	5%
Kiscsoportos feladat # 2	Prezentáció a kidolgozott üzleti ötletről.	A prezentáció célja az ötlet kidolgozásának támogatása és követése. Az ötlet elemzése a megadott szempontok alapján	Modul 3 – Téma 3	10%
Kiscsoportos projektfeladat	Prezentáció a projektmunkáról. A projekt egy üzleti ötletet mutat be. A prezentációhoz egy digitális platformot kell használni, ami lehet például video report, telefonos applikáció, audio-esszé, website terv, blog, stb.).	Egy olyan kidolgozott üzleti ötlet prezentálása, amely reflektál egy meghatározott társadalmi problémára vagy kortárs igényre Digitális és kreatív készségek fejlesztése Tapasztalatszerzés csapatmunkában való részvételről	Modul 5	35%
Reflexió írása (egyéni feladat)	A kurzus során 6 alkalommal reflexiók írása az órákon felmerült vagy új, de kapcsolódó témákról. A rövid írások paramétereit és a témákat az oktató ismerteti minden óra végén.	Érvelés, academic writing gyakorlása Diákok tudásszintjének felmérése Kritikai gondolkodás fejlesztése Elméletek alkalmazása	6 alkalom	5% egyenként 30% összesen

4. Összegzés

Ez a tananyag azoknak az oktatóknak a számára készült, akik az iFEMPOWER projekt keretében kialakított nemzetközi kurzust oktatják a felsőoktatási intézményekben. A tananyag modul alapú szerkezete nagyfokú rugalmasságot biztosít az oktatási stratégiák és gyakorlatok alkalmazása során. Ennek köszönhetően a különböző felsőoktatási intézményekben vagy más, a (potenciális) női vállalkozók képzésével foglalkozó szervezeteknél a tananyag könnyen adaptálható a lokális intézményi környezeti sajátosságokhoz. A tananyag alapvetően interaktív szemléletű, és sokféle oktatási módszer alkalmazásával segíti az oktatók munkáját.

A megfogalmazott oktatási célok, tanulási eredmények, oktatási módszerek, a javasolt ütemezések és a kulcsfeladatok egységes koncepcionális keretet tükröznek, és egymással kongruensek. A javasolt módszerek döntő többségét az iFEMPOWER képzésfejlesztési folyamata során praktikusan is teszteltük. A képzésben résztvevők a kurzus elvégzésével megalapozott ismeretekre tesznek szert a vállalkozások általános kihívásairól, valamint a női vállalkozók specifikus szempontjairól. A sokféle interaktív oktatási módszer alkalmazásának és az esetmegoldó orientációnak köszönhetően kellő tudásuk lesz a vállalkozói lét praktikus nehézségeiről is és megfelelően vértezettek lesznek ahhoz, hogy azokat kezelni tudják.

A Budapesti Corvinus Egyetem oktatói és kutatói – az iFEMPOWER projekt során a tananyag korábbi verzióinak megvitatásában résztvevő partner egyetemek, vállalkozói szervezetek és vállalkozók javaslatait megfontolva – az alábbi ajánlásokat fogalmazzák meg a tananyag felhasználásához kapcsolódóan:

- ✓ Az interaktív oktatási módszerek a tananyag inherens részei, és kulcsszerepük van abban, hogy a kurzus résztvevői elsajátítsák a női vállalkozói léthez szükséges ismereteket, készségeket és attitűdöket.
- ✓ Ha valamely intézmény esetében a helyi intézményi környezet és szabályozás nem teszi lehetővé, hogy valamely kurzus kizárólag női hallgatók számára legyen meghirdetve, akkor puha motivációs eszközökkel kell biztosítani, hogy a képzésben a női hallgatók általuk biztonságosnak és támogatónak érzékelt oktatási közegben vehessenek részt.
- ✓ A sikeres női vállalkozók tapasztalatait és a velük történő közvetlen interakció lehetőségét, mint a kurzus során feldolgozott eseteket a képzés szerves részévé kell tenni.
- ✓ Ezt a tananyagot nem csupán a felsőoktatási intézményekben, hanem más, női vállalkozók képzésével foglalkozó szervezetek képzési programjában is jól lehet használni. A felsőoktatási intézmények és a vállalkozásfejlesztéssel foglalkozó szervezetek között így megvalósuló partnerség logikusan megalapozhat egy mentorálás típusú együttműködést is – ami ugyancsak célja az iFEMPOWER projektnek.

5. Ajánlások a Tanterv és a Tananyag használatához

Ez a melléklet az ifempower projekt keretében fejlesztett „*A 21. századi vállalkozó nő - Vállalkozás létrehozása és indítása nőként*” című kurzushoz készült Nemzetközi Képzési Tanterv (*Curriculum*, a továbbiakban: Tanterv) és Nemzetközi Tananyag (*Teaching material*, a továbbiakban: Tananyag) gyakorlati alkalmazásához fogalmaz meg ajánlásokat. Ezek az ajánlások a tananyagot fejlesztő, az ifempower projekt képzésein részt vevő, illetve a tananyagot oktató kollégáknak a projekt során szerzett tapasztalataira épülnek. Emellett felhasználtuk a Tanterven és a Tananyagon alapuló egyetemi kurzusoknak az értékelését, továbbá azokat a tapasztalatokat is, amelyek a kurzusnak a koronavírus-járvány miatti kényszerű online oktatása kapcsán keletkeztek (lásd az ifempower projekt IO8 összegző tanulmányának vonatkozó megállapításait). A megosztott tapasztalatok és az értékelések eredményei azt mutatják, hogy a Tanterv és a Tananyag nem igényel tartalmi kiegészítéseket. Számos észrevétel érkezett ugyanakkor a Tanterv és a Tananyag gyakorlati alkalmazásával kapcsolatban. Ajánlásaink így alapvetően gyakorlati alkalmazási tanácsok a kurzust tanító egyetemi oktatók (és esetlegesen más képző intézmények felhasználói) számára.

A Tananyag ésszerű és rugalmas használata

A kurzus moduljai úgy lettek kialakítva, hogy azokhoz igen rugalmasan igazíthatók különböző oktatási módszerek és gyakorlatok. Célszerű a Tananyag lefektetett tartalmát minden órán releváns helyi, nemzeti példákkal illusztrálni. A Tananyagban megadott módszerek és eszközök döntő többsége tréning környezetre is adaptálható. Ennek a rugalmasságnak köszönhetően civil szervezetek és a női vállalkozások fejlesztésével foglalkozó alapítványok, ügynökségek is jól használhatják képzéseikhez az ifempower projekt Tantervét és Tananyagát – igazítva azt saját intézményi környezetükhöz. A Tananyagot használó kurzus hossza is rugalmasan alakítható, 2 vagy 3 szemeszteres képzéshez is igazítható. Oktatói tapasztalatok és visszajelzések szerint a Tananyag jelenléti oktatás mellett online képzési formában is jól használható.

Gyakorlatorientált és interaktív tanítási módszerek

A Tananyag kiemelten épít az interaktív oktatási módszerekre, amelyeknek döntő szerepe van a potenciális női vállalkozók megfelelő tudáskészletének, készségeinek és attitűdjének kialakításában. Ehhez alapvetően fontos, hogy az oktatás során a hallgatók bátorító, támogató, biztonságos és nyitott környezetben formálhassák vállalkozói ötleteiket, üzleti terveiket. Érdemes ezért hosszabb időt és folyamatos munkát szentelni azoknak a gyakorlatoknak, csoportos tevékenységeknek, amelyekkel elérhető, hogy a hallgatók biztonságos és fogékony környezetben oszthassák meg elképzeléseiket.

Szoros együttműködés mentorokkal és vállalkozónőkkel

A kurzus Tantervének és Tananyagának inherens része a mentorálás. Célszerű ugyanakkor a mentorok és a mentoráltak között hosszabb távú, a kurzuson túlmutató kapcsolat kialakítására is törekedni. Emellett a visszajelzések egyértelműen alátámasztják, hogy a sikeres női vállalkozók bevonása a kurzus valamennyi

témájánál hasznosnak bizonyul. A mentorokkal és a vállalkozókkal való találkozások mindig kitüntetett alkalmak a hallgatók számára, hiszen így első kézből szerezhetnek tapasztalatokat, és hasznos tanácsokat kapnak a vállalkozással összefüggő nehézségek leküzdéséhez. Az ilyen találkozások során a hallgatók megismerik a női vállalkozók sokféleségét, egyben hasznos kapcsolatokat is építhetnek. Ezek az alkalmak jó hatással vannak továbbá a hallgatók önbizalmának fejlődésére, vállalkozói attitűdjére is: gyakorlási terepet adnak a jövő potenciális vállalkozónőinek félelmeik leküzdéséhez, aminek kiemelt jelentősége van egy saját vállalkozás indításakor.

A társadalmi nem perspektívára érzékeny Tananyag

A Tananyag a vállalkozások indításához és működtetéséhez kapcsolódó jelenségekről célzottan a társadalmi nem perspektívájából közelít. Valamennyi témát célszerű a társadalmi nem szempontjából bemutatni – ez megfelelően választott példák illusztrálásával akkor is megvalósítható, ha egy téma (pl.: számviteli alapok) közvetlenül nem kapcsolódik a társadalmi nemek kérdéséhez. A társadalmi nem perspektívájának elsajátításával a hallgatók mélyebb betekintést kapnak a vállalkozások világába, és a vállalkozói lét különböző fázisaiban szembesülnek azokkal a specifikus helyzetekkel, amelyek a vállalkozónőket érintik.

A fiatal női hallgatók megerősítése (empowerment)

A kurzus folyamán a hallgatók megalapozott tudást szereznek a vállalkozások indításának és működtetésének releváns gyakorlati problémáiról és elsajátítják azokat a készségeket, amelyek ezeknek a problémáknak a megoldásához szükségesek – mindez alapvető a vállalkozói gondolkodásmód kialakulásához. Emellett fontos, hogy a különböző módszerek és eljárások oktatása, gyakorlása során végig szem előtt tartsuk, hogy a női hallgatók és az egyetemről frissen kikerülő fiatal nők számára különösen nehéz feladat a vállalkozásindítás. Ehhez az üzleti terv készítésének tudása mellett bizonyos egyéb készségeket, puha készségeket (*soft skills*), úgymint a problémamegoldás, a kritikai gondolkodás, vezetés és a prezentálás készségeit is kiemelten kell fejleszteni. Ezért megkülönböztetett figyelmet kell fordítani az önbizalom növelésére, az önismeretre, az együttműködésre, az ambíciók kezelésére és a versenyszellem kialakítására, amelyek mind hozzájárulnak ahhoz, hogy a fiatal nők kellően vértezetten és magabiztosan indítsanak vállalkozást. Emellett a Tananyagban javasolt módszereket használva a női hallgatók megismerik a kezdő vállalkozások potenciálisan különböző pályaívét, és ösztönzést kapnak a network-építésre, illetve az együttműködésre – mindez jelentősen növeli egy induló vállalkozás sikerességének esélyét.

6. Irodalomjegyzék

Acker, Joan (1990) Hierarchies, Jobs, Bodies: A Theory of Gendered Organizations. Gender & Society, 4: 139-158.

Acker, Joan (1998) The Future of 'Gender and Organizations': Connections and Boundaries. Gender, Work & Organization. Vol. 5. No. 4: 195-206.

Acker, Joan (2006) Inequality Regimes: Gender, Class, and Race in Organizations. Gender & Society, Vol. 20, No. 4:441-464.

Calás, Marta B. - Smircich, Linda - Holvino, E. (2014) Theorizing Gender-and-Organization: Changing Times, Changing Theories, in: The Oxford Handbook of Gender in Organizations, eds: Savita Kumra, Ruth Simpson and Ronald J. Burke.

Fagenson, E. (1990) The Earth of Women in Management Research: Theoretical and Methodological Approaches and Their Biases, Journal of Business Ethics. 9: 267-274

Fitzsimmons, W. Terrance - Callan J. Victor - Paulsen, Neil (2014) Gender disparity in the C-suite: Do male and female CEOs differ in how they reached the top? The Leadership Quarterly 25: 245–266.

Gherardi, Silvia - Poggio, Barbara (2001) Creating and Recreating Gender Order in Organizations. Journal of World Business Vol. 36, No.3: 245–259
Martin P.Y. (2003) “Said and Done” versus “saying and doing”. Gendering practices, and practicing gender at work. Gender & Society, 17**,** 342-366.

Diana M. Hechavarria, Amy E. Ingram, (2016) "The entrepreneurial gender divide: Hegemonic masculinity, emphasized femininity and organizational forms", International Journal of Gender and Entrepreneurship, Vol. 8 Issue: 3, pp.242-281

West, Candace. - Zimmerman, Don. H. (1987) Doing Gender. In: Gender and Society, Vol. 1, No. 2: 125-151.

Ahl, H. (2006), “Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 30 No.5, pp. 595-622.

Ahl, H. and Marlow, S. (2012), “Exploring the dynamics of gender, feminism and entrepreneurship: advancing debate to escape a dead end?”, Organization, Vol. 19 No. 5, pp. 543-562

Aggestam M., Wigren-Kristoferson C. (2017) "How women entrepreneurs build embeddedness: a case study approach", International Journal of Gender and Entrepreneurship, Vol. 9 Issue: 3, pp.252-268

Ayesha Kalim Women Entrepreneurship The Emerging Workforce in 21st Century: Turning Challenges into Opportunities. Innovative Educational Solutions (IES), Lahore

Bruni, A. – Gherardi, S. – Poggio, B. (2004) Doing Gender, Doing Entrepreneurship: An Ethnographic Account of Intertwined Practices. Gender, Work and Organization, 4 (11): 406–429.

Bruni, A. – Gheradi, S. – Poggio, B. (2004): Entrepreneur-mentality, gender and the study of women entrepreneurs. Journal of Organizational Change Management, Vol. 17(No 3), p. 256-268.

Gupta, V.K., Turban, D.B., Wasti, S.A. and Sikdar, A. (2009), “The role of gender stereotypes in perceptions of entrepreneurs and intentions to become an entrepreneur”, Entrepreneurship Theory and Practice, Vol. 33 No. 2, pp. 397-417.

Lewis, P. (2006) The Quest for Invisibility: Female Entrepreneurs and the Masculine Norm of Entrepreneurship. Gender, Work and Organization. 5 (13): 453– 469.

Mirchandani, K. (1999) Feminist Insight on Gendered Work: New Direction in Research on Women and Entrepreneurship. Gender, Work & Organization. 4 (6): 224–235.

Pogessi, S. – Mari, M. – De Vita, L. (2016): What's new in female entrepreneurship research? Answers from the literature. International Entrepreneurship and Management Journal, p.735-764.

Yadav, V. – Unni, J. (2016): Women entrepreneurship: research review and future directions. Journal of Global Entrepreneurship Research, 6(12), p. 1-18.

Billing, Yvonne Due - Alvesson, Mats (2000) Questioning the notion of feminine leadership: A critical perspective on the gender labeling of leadership. Gender, Work and Organization. 7, 3: 144−57.

Billing, Yvonne Due (2011) Are Women in Management Victims of the Phantom of the Male Norm? Gender, Work and Organization. 18, 3: 298-317.

Burnett, Simon B., Caroline J. Gatrell, Cary L. Cooper & Paul Sparrow (2010): Well-balanced families? A gendered analysis of work-life balance policies and work family practices, Gender in Management: An International Journal 25/2010, p. 534-549.

Carli, Linda L. - Eagly, Alice H. (2001) Gender, Hierarchy, and Leadership: an Introduction. Journal of Social Issues, Vol. 57 No. 4, pp. 629-36.

Christopher, Karen (2012): Extensive Mothering. Employed Mothers' Constructions of the Good Mother, Gender & Society 26/2012, p. 73-96.

Eagly, Alice. H. - Carli, Linda. L. (2007) Through the labyrinth: The truth about how women become leaders. Boston: Harvard Business School Press
Fodor, Éva - Balogh, Anikó (2010) Back to the Kitchen: Gender Role Attitudes in 13 East European Countries. Journal of Family Research. 22, 3: 289-307.

Glass, Christy – Fodor, Éva (2011) Public Maternalism Goes to Market: Recruitment, Promotion and Hiring in Hungary. Gender & Society. 25, 1:5-26.

Green, Fiona Joy (2015): Re-conceptualising motherhood: reaching back to move forward, Journal of Family Studies 21/2015, p. 196-207.

Halrynjo, Sigtona - Lyng, Selma Therese (2009) Preferences, constraints or schemas of devotion? Exploring Norwegian mothers' withdrawals from high-commitment careers. The British Journal of Sociology. Vol. 60, No. 2:321-43.

Heikkinen, Suvi - Lämäsa, Anna-Maria - Hiillos, Minna (2014) Narratives by women managers about spousal support for their careers. Scandinavian Journal of Management. 30: 27-39.

Hobson, Barbara, Susanne Fahlén & Judit Takács (2011): Agency and Capabilities to Achieve a Work-Life Balance: A Comparison of Sweden and Hungary, Social Politics: International Studies in Gender, State & Society 18/2011, p. 168-198.

Hobson, Barbara & Susanne Fahlén (2009): Competing Scenarios for European Fathers: Applying Sen's Capabilities and Agency Framework to Work-Family Balance, The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science 2009, p. 214-233.
Hochschild, Arlie R. (2001) The Time Bind. When Work Becomes Home and Home Becomes Work. Henry Holt and Company. New York, 2nd ed.

Kvande, Elin (2009): Work–Life Balance for Fathers in Globalized Knowledge Work. Some Insights from the Norwegian Context, Gender, Work and Organization 16/2009, p. 58-72.

Martínez, José Manuel L. (2011) Feminizing Middle Management? An Inquiry Into the Gendered Subtexts in University Department Headship. SAGE Open 2011 1: originally published online 5 July 2011. DOI: 10.1177/2158244011414731

Mainiero, Lisa A. and Sullivan (2005) Sherry E. Kaleidoscope Careers: An Alternate Explanation for the "Opt-out" Revolution. The Academy of Management Executive. Vol. 19., No. 1:106-123.

Marlow, S. and McAdam, M. (2013), "Gender and entrepreneurship: advancing debate and challenging myths; exploring the mystery of the under-performing female entrepreneur", International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, Vol. 19 No. 1, pp. 114-124.

O'Neil, Deborah A. - Hopkins, Margaret M.N. - Bilimoria, Diana (2008) Women's Careers at the Start of the 21st Century: Patterns and Paradoxes. Journal of Business Ethics. Vol. 80, No. 4: 727-743

Powell, Gary N. (2012) Six Ways of seeing the elephant: the intersection of sex, gender and leadership. Gender in Management. 27, 2: 119-141.
Saxonberg, S. - Sirovatka, T. (2006) Failing Family Policy in Post-Communist Central Europe. In: Journal of Comparative Policy Analysis. 8, No. 2: 185 – 202.

Primecz Henriett, Andrea Toarniczky, Csaba Kiss, Sára Csillag, Roland Szilas, Anda Milassin & Katalin Bácsi (2016): Information and Communications Technology's Impact on Work–life Interference: Cases of 'Employee- friendly Organizations', Intersections. EEJSP 2/2016, p. 61-83.

Santos, F.J., Roomi, M.A. and Liñán, F. (2016), "About gender differences and the social environment in the development of entrepreneurial intentions", Journal of Small Business Management, Vol. 54 No. 1, pp. 49-66.

Smith, Paul - Caputi, Peter - Crittenden, Nadia (2012) A maze of metaphors around glass ceilings", Gender in Management: An International Journal, Vol. 27 Iss 7: 436 – 448

Tomlinson, Jennifer & Susan Durbin (2010): Female part-time managers: Work-life balance, aspirations and career mobility, Equality, Diversity and Inclusion: An International Journal 29/2010, p. 255-270.

Williams, Christine L., Chandra Muller & Kristine Kilanski (2012): Gendered Organizations in the New Economy, Gender and Society 26/2012, p. 549-573.

Yang, T. and Aldrich, H.E. (2014), "Who's the boss? Explaining gender inequality in entrepreneurial teams", American Sociological Review, doi: 0003122414524207.

Ely, R. J. – Meyerson, D. E. (2000): Theories of gender in organizations: A new approach to organizational analysis and change. Research in Organizational Behavior, 22, p. 103-151

Ely, Robin - Padavic, Irene (2007) A Feminist Analysis of Organizational research on Sex Differences, Academy of Management Review, Vol. 32., No. 4., 1121-1143

Ely, R. J. and Meyerson, D. E. (2000). Advancing Gender Equity in Organizations: The Challenge and Importance of Maintaining a Gender Narrative. Organization, 7, 589-608.

Ely, R. J. and Meyerson, D. E. (2000). Theories of gender in organizations: A new approach to organizational analysis and change. Research in Organizational Behavior, 22, 103-151.

England, Paula 2010 The Gender Revolution. Uneven and Stalled. Gender & Society. Vol. 24 No. 2: 149-166.

ILO Report (2015) Women in business and management: gaining momentum / International Labour office, ILO, Geneva

Metcalfe, Beverly - Afanassieva, Dawn Marianne (2005),"Gender, work, and equal opportunities in central and eastern Europe", Women in Management Review, Vol. 20 Iss 6 pp. 397 - 411

OECD/EU (2016), Inclusive Business Creation: Good Practice Compendium, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/9789264251496-en

OECD Council Report (2012). Gender Equality in Education, Employment and Entrepreneurship. Paris: Final Report to the MCM 2012 Meeting of the OECD Council at Ministerial Level. 23–24 May 2012.

Utzeri, M. (2019).The dark side of Gender Equality Schemes in Management - A Deep Dive Into a German auto Manufacturer. Budapest Management Review, Vol. 50, Not 5., pp.38-47.

Mellékletek

7. Mellékletek

7.1. Általános útmutató a kurzus tanításához

7.1.1. Melléklet I – Online and offline pedagógiai módszerek

7.2. Részletes útmutatók a kurzus óráihoz

7.2.1. Melléklet II – Modul 1

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.2. Melléklet II – Modul 2

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.3. Melléklet II – Modul 3

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.4. Melléklet II – Modul 4

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.5. Melléklet II – Module 5

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.6. Melléklet II – Module 6

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.7. Melléklet II – Module 7

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.8. Melléklet II – Module 8

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.9. Melléklet II – Module 9

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.10. Melléklet II – Module 10

- Az órai anyagok részletes leírása és ppt prezentáció a témákról

7.2.11. Kiegészítő anyagok a kurzushoz tanításához

ifempower

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has received funding from the European Union's Erasmus+ programme under the registration number 2018-1-HU01-KA203-047766. This document reflects only the author's view and the Commission is not responsible for any use that may be made of the information it contains.