



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

INOVATÍVNE VZDELÁVACIE NÁSTROJE



Téma: „PODNIKANIE”

Tomasz Załona
Monika Makowiecka

I. Odôvodnenie výberu

Hodiny sú založené na potrebnom množstve informácií o špecifikách podnikania.

Žiaci získajú praktické rady a na praktických cvičeniach si vyskúšajú, či by v budúcnosti chceli podnikateľ, alebo sa radšej niekde zamestnajú, či už v nejakej firme alebo inštitúcii.

II. Všeobecné vzdelávacie ciele

- Získavanie vedomostí o výhodách a nevýhodách podnikania, spôsoby hľadania nápadov pre vlastné podnikanie a jeho zdroje financovania.
- Pochopenie toho, ako môžu byť tieto vedomosti užitočné vo Vašom každodennom pracovnom živote.
- Spoznanie konkrétnych, ľahko vykonateľných a efektívnych cvičení, ktoré umožnia lepšie sa rozhodnúť o budúce profesii.
- Posilnenie motivácie pracovať nad sebou samým a rozvíjať praktické zručností.
- Dôležitým prvkom je tiež príprava žiakov na život v sociálnom prostredí a zaujatie postoja pozitívneho myslenia, ktorý podporuje motiváciu a ohodnotenie svojich pracovných predpokladov.

III. Tematicky rozsah hodín

1. Pojem podnikateľskej činnosti
2. Vlastnosti podnikateľa
3. Výhody a nevýhody podnikania
4. Podnikateľský nápad
5. Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?
6. Cvičenia

IV. Metódy vedenia hodín

- 1) Miniprednáška (na základe prezentácie)
- 2) Ilustračné materiály – interaktívny film
- 3) Práca pod vedením
- 4) Práca v skupine

1. Pojem - podnikateľská činnosť

Podnikateľská činnosť je zárobková výrobná činnosť, služby, obchod, stavebnícka činnosť alebo činnosť súvisiaca s vyhľadávaním a využívanie ložísk nerastných surovín.

**Jej cieľom je...
maximalizácia zisku**

1. Pojem – podnikatelská činnost

Podnik – je právně, ekonomicky a organizačně oddělená hospodářská jednotka.

1. Pojem – podnikateľská činnosť

**Podnikateľ – fyzická, právnická osoba alebo jednotka
bez právnej subjektivity, ktorá nepretržite a
organizovane podniká
... NA VLASTNÉ RIZIKO**

2. Vlastnosti podnikateľa

Užitočné vlastnosti podnikateľa sú vrodené vlastnosti, bez ktorých by človek chcel žiť tak, ako hovorí jedno východné príslovie "jeden deň ako tiger, namiesto sto dní ako ovca" a získané vlastnosti, ktoré prichádzajú s časom.

Vrodené vlastnosti:

- **Vynaliezavosť** - „vieš počítať? Rátaj len so sebou samým“.
- **Pracovitosť** - takmer hraničí s workholizmom
- **Iniciatíva** – ľudia sa delia na tých, ktorým sa chce a tých, ktorí sa večne sťažujú
- **Odvaha** – už samotné rozhodnutie o vlastnom podnikaní si vyžaduje odvahu
- **Zmysel pre rivalitu** – budete musieť bojovať s konkurenciou a niekedy aj s klientom ;-)

2. Vlastnosti podnikateľa

Získané vlastnosti:

- Zodpovednosť – získavaná po každom podpísaní objednávky a zmluvy
- Odolnosť voči stresu - „čo nás nezabije, to nás posilní...“
- Silná motivácia – sú chvíle, keď nám zostane len viera, že sa to podarí
- Sebadisciplína - nikto okrem nás to neurobí
- Striedmosť – najprv investície, až potom potešenie.

3. Výhody a nevýhody podnikania

Je podnikanie pre mňa?

Jedného dňa sa ráno zobudíte.

A napadne Vás geniálna myšlienka, vďaka ktorej zarobíte veľa peňazí, získate uznanie a stanete sa pánom svojho života. Predtým však, než urobíte prvý krok, musíte si zodpovedať na tri kľúčové otázky: oplatí sa začať podnikateľ, aké sú výhody a nedostatky podnikania.

3. Výhody a nevýhody podnikania

Výhody podnikania:

- Ste nezávislý,
- Realizujete svoje plány a sny,
- Všetko závisí len od Vás, ste sám sebe šéfom,
- Nehrozí Vám výpoveď, napríklad z dôvodu veku,
- Nehrozí Vám boj o pozíciu s agresívnymi „mladými kolegami“,
- Pracujete s kým chcete,
- Sám si určujete výšku výplaty 😊
- Nemusíte znášať zlú náladu šéfa, alebo sa pozerať do tváre nie príliš obľúbeného kolegu,
- Nemáte nadriadeného, sami si stanovujete svoje úlohy a ciele a regulujete intenzivitu práce, jej čas, miesto atď..
- Nemusíte žiadať dovolenku,
- Na Vašom pohlaví, veku a pôvode nezáleží.

3. Výhody a nevýhody podnikania

Nevýhody podnikania:

- Z vlastnej firmy nemôžete odísť, zatvoriť za sebou dvere a o nič sa nestarať,
- Nedajú Vám spávať finančné otázky, predovšetkým tie súvisiace so zabezpečením kontinuity objednávok, výplatami, odvodmi a daňami,
- Často pracujete nepretržite, bez ohľadu na deň, dennú dobu a ste roky bez dovolenky,
- Riziko zlyhania spočíva výlučne na Vás – riskujete nie len firemný majetok alebo aj osobný,
- Problém s motiváciou pracovať a ďalším úsilím pri neúspechu,
- Právna a finančná zodpovednosť.

3. Výhody a nevýhody podnikania

Podnikanie to je obrovská zodpovednosť za seba a svojich pracovníkov.

Podnikanie si vyžaduje veľa síl, sebadisciplíny a zvyšovanie vlastných kompetencií, a to sa oplatí len pri dlhšej perspektíve.

Ak nie ste príliš pracovitý a počítate s tým, že sa to „urobí samo“ alebo „nejako to už bude“ upustíte od myšlienky podnikania a radšej si nájdite dobrú a stabilnú prácu.

3. Výhody a nevýhody podnikania

Ak si myslíte, že máte všetky predpoklady na to, aby ste úspešne podnikali, pre každý prípad si to overte a odpovedzte na niekoľko otázok:

- Máte nevyhnutné vedomosti a zručnosti potrebné na podnikanie v uvedenej branži?
- Poznáte pracovný trh, v rámci ktorého chcete podnikateľ?
- Poznáte niekoho dôveryhodného, kto Vás podporí?
- Ste vytrvalý a nenecháte sa rýchlo znechutiť?
- Čo vás motivuje k tomu, aby ste začali podnikateľ?
- Máte príslušné predpoklady?

4. Nápad na podnikanie

Nájdí dieru na trhu

Čo je to diera na trhu?

Diera na trhu je miesto, kde nie je príliš veľká konkurencia alebo Vaša ponuka je výnimočná.

4. Nápad na podnikanie

Hľadajte problémy, ktoré je potrebné riešiť

Svet je plný problémov, ktoré možno riešiť.

V každom probléme existuje potenciálna možnosť premeniť ho na ziskový obchod.

Ľudia majú mnoho potrieb, ktoré by chceli uspokojiť.

Čo si myslíte, odkiaľ sa vzal otvárač na konzervy alebo nožnice pre ľavákov?

4. Nápad na podnikanie

Sledujte

Sledujte svet okolo seba.

Môže sa stať, že práve na zahraničnej dovolenke objavíte niečo, čo Vás inšpiruje.

4. Nápad na podnikanie

Stratégia červeného oceánu

Môžete nájsť lepší spôsob na riešenie problému, ktorý už chcel niekto vyriešiť.

Nazýva sa to stratégia červeného oceánu.

Je to stratégia vstupu už na existujúci trh.

Aby ste mohli predávať viac, musíte byť lepší ako konkurencia.

Myslite na to, že Taliani vymysleli pizzu, ale až Američania ju spopularizovali.

4. Nápad na podnikanie

Dôležité rozhodnutia

- Vybrať názov firmy,
- Vybrať právnu formu činnosti,
- Zvoliť formu zdanenia,
- Určiť druh činnosti,
- Určiť dátum začiatku podnikania,
- Určiť miesto podnikania,
- Vybrať si banku, v ktorej budete mať firemný účet.

4. Nápad na podnikanie

Hľadajte na internete

Veľmi zaujímavým spôsobom je prezeranie si rôznych diskusných fór a sociálnych sieti.

Častokrát tam ľudia sami hovoria o svojich potrebách a nemožnosti ich uspokojenia: „Prečo nie je..." alebo „Škoda, že sa nedá...".

Stačí zistiť, či dokážete dodať ľuďom to, čo potrebujú.

4. Nápad na podnikanie

Rozvíjajte svoje záujmy

Ak máte nejakú svoju obľúbenú tému, o ktorej máte dostatok vedomostí, ste domácim majstrom, alebo ste dobrý v nejakej športovej disciplíne, hľadajte nápad v oblasti, v ktorej sa vyznáte alebo, ktorá Vás baví.

4. Nápad na podnikanie

Analyzujte svoje pracovné skúsenosti

Zamyslite sa nad svojimi zdrojmi a predpokladmi.
Kde ste predtým pracovali? Aké sú Vaše skúsenosti? Čo
momentálne máte k dispozícii?
Čo viete Vy a Váš spoločník?

4. Nápad na podnikanie

Prispôbte existujúce produkty novej cieľovej skupine

Dobrý nápad nemusí byť len o vymýšľaní nového produktu. Môžete zobrať do úvahy už existujúce riešenie, ale na trhu, na ktorom ešte nebolo použité.

Niekedy stačí predstaviť existujúci produkt novej skupine klientov.

4. Nápad na podnikanie

Počúvajte svoju intuíciu

Ak cítite, že je to to, čo by ste chceli robiť, nič Vám nebráni v tom, aby ste si to vyskúšali.

5. Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?

Pred založením firmy sa každý zamýšľa nad jednou otázkou – odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?

Peniaze ležia priamo na ulici. Financie na podnikanie alebo dotácie na otvorenie firmy môžete získať z rôznych zdrojov a vôbec to nie je ťažké.

5. Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?

Dotácie a finančné príspevky:

- ▶ Finančné príspevky z úradu práce,
- ▶ Finančné príspevky na začatie podnikania z Európskej únie,
- ▶ Iné zdroje.

5. Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?

Prostriedky z Európskej únie – pre koho?

O prostriedky z Európskej únie môže požiadať dospelá osoba, ktorá za posledný rok nemala zaregistrovanú žiadnu podnikateľskú činnosť.

Najväčšie šance majú ľudia, pre ktorých nie je situácia na pracovnom trhu priaznivá, ženy, ktoré sa vracajú do práce po materskej a rodičovskej dovolenke, osoby pred 25 a po 45 roku života, ako aj osoby, ktoré žijú na dedine.

5. Odkiaľ vziať peniaze na podnikanie?

Etapy získavania dotácií z EÚ:

- Výber programu
- Príprava dokladov
- Predloženie projektu (žiadosť, podnikateľský plán)
- Pohovor
- Kladné rozhodnutie o poskytnutí grantu alebo pôžičky
- Podpis zmluvy
- Realizácia projektu (napr. nákup zariadenia)
- Vyúčtovanie projektu (predstavenie nákupných faktúr poskytovateľovi grantu)

6. Praktické cvičenia



Ďakujem za pozornosť

