



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

## INOVATÍVNE VZDELÁVACIE NÁSTROJE



**Téma: „MLÁDEŽNÍCKE PODNIKANIE”**

Tomasz Załona

Monika Danielska

# I. Odôvodnenie výberu témy

Hodiny sú založené na potrebnom množstve vedomostí o špecifikách prvého podnikania.

Žiaci získavajú praktické rady, cvičenia, ktoré im pomôžu rozhodnúť sa, či začať podnikať a vďaka tomu podporiť svoj domáci rozpočet.

## II. Všeobecné vzdelávacie ciele

- Získavanie vedomosti o tom, kde nájsť nápady na vlastné podnikanie.
- Pochopenie, akým spôsobom môžu byť tieto vedomosti užitočné v každodennom pracovnom živote.
- Spoznanie konkrétnych, ľahko vykonateľných a efektívnych cvičení, ktoré pomôžu ľahšie sa rozhodnúť, či začať podnikáť alebo nie.
- Posilnenie motivácie pracovať nad sebou a rozvíjať svoje praktické zručnosti.
- Dôležitou súčasťou tejto témy je aj príprava žiakov na život v sociálnom prostredí a zaujatie postoja pozitívneho myslenia, ktoré vedie k motivácii a vlastnému ohodnoteniu pracovných predpokladov.

### III. Tematický rozsah hodín

1. Pojem: hospodárska činnosť
2. Vlastnosti podnikateľa
3. Prečo sa oplatí podnikat'?
4. Čím sa riadiť pri zakladaní vlastnej firmy?
5. Nápady na prvé 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: hospodárska činnosť

**Hospodárska činnosť je zárobková výrobná, servisná, obchodná, stavebná činnosť alebo činnosti v oblasti vyhľadávania a ťažby nerastných surovín.**

**Jej cieľom je..  
dosiahnutie zisku**

# 1. Pojem hospodárskej činnosti

***Podnikateľ – fyzická osoba, právnická osoba alebo jednotka bez právnej subjektivity, ktorá vykonáva obchodnú činnosť sústavne a zorganizovane a ... NA VLASTNÉ RIZIKO***

## 2. Vlastnosti podnikateľa

Vlastnosti užitočné pre podnikateľa sú: 1. Vrodené vlastnosti, bez ktorých by človek chcel žiť tak, ako hovorí jedno východné príslovie „jeden deň ako tiger, namiesto sto dní ako ovca,,. 2. Získané vlastnosti, ktoré prichádzajú s časom.

### Vrodené vlastnosti:

- Vynaliezavosť - „spoliehaj sa len sám na seba”
- Tvrdá práca - takmer na pokraji workholizmu.
- *Iniciatíva* – ľudia sa delia na tých, ktorým sa chce a na tých, ktorí sa stále sťažujú.
- Odvaha – už samotné rozhodnutie začať podnikáť si vyžaduje odvahu.
- Zmysel pre rivalitu – budeme bojovať s konkurenciou a niekedy aj s klientom ;-).



## 2. Vlastnosti podnikateľa

### Získané vlastnosti:

- Zodpovednosť – získava sa s každou podpísanou objednávkou a zmluvou.
- Odolnosť voči stresu - „čo nás nezabije, to nás posilní...“.
- Silná motivácia – sú chvíle, kedy nám zostáva len viera, že sa to podarí.
- Sebadisciplína – nikto okrem nás na to nedohliadne.
- Striedmosť – najprv investície, potom potešenie.

### 3. Prečo sa oplatí podnikat'?

#### **Je mládežnícke podnikanie pre mňa?**

Jedného dňa sa ráno zobudíte.

Možno sa dočkáte zjavenia alebo dostanete geniálny nápad, vďaka ktorému si zarobíte veľké peniaze na vysnívanú dovolenku. Získate peniaze a stanete sa pánom svojho života.

### 3. Prečo sa oplatí podnikat'?

**Vlastná firma nám ponúka veľa možností na seberealizáciu.**

**Najväčšou výhodou mládežníckeho podnikania je to, že nemusíte nikoho žiadať o peniaze a prácu.**

### 3. Prečo sa oplatí podnikat'?

#### Výhody mládežníckeho podnikania:

- Ste nezávislý,
- Realizujete svoje plány a sny,
- Všetko závisí od Vás, ste sami sebe šéfom,
- Nehrozí Vám prepustenie, vzhľadom na vek,
- Nehrozí Vám boj o pozíciu s agresívnymi mladými ľuďmi,
- Pracujete s kým chcete,
- Sám si určujete výšku výplaty, 😊
- Nemusíte znášať zlú náladu šéfa alebo sa pozerať do tváre nie veľmi obľúbených kolegov,
- Nemáte nadriadeného, sami si určujete ciele a úlohy a regulujete intenzitu práce, jej čas, miesto atď.,
- Nemusíte nikoho žiadať o dovolenku,
- Váš pôvod, vek a pohlavie nezohráva žiadnu úlohu.

### 3. Prečo sa oplatí podnikat'?

**Ste presvedčený, že máte všetky predpoklady na úspešné podnikanie? Skúste najprv ohodnotiť sám seba a odpovedzte na niekoľko otázok:**

- Máte nevyhnutné vedomosti a zručnosti potrebné na podnikanie vo vybranej oblasti?
- Poznáte trh, v rámci ktorého chcete podnikat'?
- Máte niekoho komu veríte a kto Vám pomôže?
- Ste vytrvalý a nenecháte sa príliš ľahko odradiť?
- Čo Vás motivuje k tomu, aby ste začali podnikat'?
- Máte na to správne predpoklady?

## 4. Čím sa riadiť pri zakladaní vlastnej firmy?

**Predovšetkým tým, v čom ste najlepší. Ak máte nadpriemerné schopnosti v nejakej oblasti, postavte svoje podnikanie práve na nich.**

**Vtedy vytvoríte dokonalý vzťah – budete robiť to, čo Vás baví. V práci na plný úväzok sa Vám to často nepodarí.**

## 5. Nápady na prvé podnikanie

### **Nájdite dieru na trhu**

Čo je to diera na trhu?

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

## 5. Nápady na prvé podnikanie

1. **Starostlivosť o deti** – viete sa postarať o svojich mladších súrodencov? Nevadí Vám krik, plač a neustále rozprávanie? Zamyslite sa nad tým, či sa nestať opatrovatelkou. 😊
2. **Organizovanie akcií** – radi sa zabávate a ste spoločenský? Využite to, začnite podnikať a organizujte akcie rôzneho druhu.



## 5. Nápady na prvé podnikanie

- 3. Fotografia** – máte aspoň priemerný fotoaparát? Absolvujte špeciálny kurz fotografovania a rozvíjajte svoje vlastné zručnosti. Môžete fotiť na svadbách, krstínách a narodeninách.
- 4. Tvorba internetových stránok** – v dnešných časom musí mať takmer každá firma internetovú stránku. Ak to viete, oplatí sa začať podnikáť v tejto oblasti.

## 5. Nápady na prvé podnikanie

- 5. Upratovanie** – ste pedantom? Svoju izbu máte vždy perfektne upratanú? Mnoho osôb nerado upratuje a dokáže zaplatiť veľké peniaze za to, aby to urobil niekto namiesto nich. Využite to.
- 6. Správa sociálnych sietí** – môžete navrhnúť firmám, že budete spravovať ich sociálne siete.

## 5. Nápady na prvé podnikanie

7. **Hand-made výroba** – máte nadpriemerné manuálne zručnosti? Ak je to tak, popremýšľajte o podnikaní, ktoré sa bude venovať vytváraním ručne vyrobených šperkov alebo pohľadníc. Svoje produkty môžete predávať na internete a na rôznych jarmokoch a trhoch.

## 5. Nápady na prvé podnikanie

**Hľadajte problémy, ktoré je potrebné riešiť**

Svet je plný problémov, ktoré je potrebné riešiť.

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

Ľudia majú mnoho potrieb, ktoré chcú uspokojiť.

**Čo myslíte, odkiaľ sa vzal otvárač na konzervy alebo nožničky pre ľavákov?**

# 5. Nápady na podnikanie

## Sledujte

Sledujte svet okolo seba.

Môže sa stať, že na zahraničnej dovolenke dostane skvelý nápad a inšpirujete sa.

# 5. Nápady na prvé podnikanie

## Stratégia červeného oceánu..

Môžete nájsť lepší spôsob na vyriešenie 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.***

# 5. Nápady na prvé podnikanie

## Dôležité rozhodnutia

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

# 5. Nápady na prvé podnikanie

## Hľadajte na internete

Veľmi zaujímavým spôsobom je prezeranie rôznych diskusných fór a sociálnych sietí.

Ľudia tam často píšú o svojich potrebách a o tom, ako ich nemožno uspokojiť: „Prečo nie je..." alebo „Škoda, že nemožno...".

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



## 5. Nápady na prvé podnikanie

### **Rozvíjajte svoje vášne a záujmy**

Ak obľubujete nejakú oblasť vedy, ste domácim majstrom alebo ste dobrý v nejakej športovej disciplíne, môžete vyhľadať nápad v tom, čo máte radi a v čom sa vyznáte.

# 5. Nápady na prvé podnikanie

## **Preanalyzujte svoje pracovné skúsenosti**

Zamyslite sa nad tým, aké máte zdroje a predpoklady.  
Kde ste predtým pracovali? Aké sú Vaše skúsenosti? Čím  
aktuálne disponujete?  
Čo viete Vy a Váš spoločník?

## 5. Nápady na prvé podnikanie

### **Prispôbte existujúce produkty novej cieľovej skupine**

Dobrý nápad nemusí byť len o vymýšľaní nového produktu.

Môžete ponúknuť už existujúce riešenie, ale na trhu, na ktorom ešte nie je.

Niekedy stačí predstaviť existujúci produkt novej skupine klientov.

# 5. Nápady na prvé podnikanie

## Počúvajte svoju intuíciu

Ak máte pocit, že to je to, čo by ste chceli robiť, nič Vám nestojí v ceste, aby ste to vyskúšali.

## 6. Praktické cvičenia



**Ďakujem za pozornosť**

