Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

Kofinanziert durch das
Programm Erasmus+
der Europäischen Union

TRAININGSKURS CURRICULUM

Bildung in ländlichem Unternehmertum

durch Herstellung und Aufwertung von Kräutern, die nur aus der spontanen Flora gefährdet oder verfügbar sind

KURSAUTOREN:

Dina Popluga
Aina Muška
Līga Paula
Lāsma Līcīte

Inhalt

Vorwort **8**

Allgemeine Beschreibung des Kurse **9**

Kursdauer 9
Zielgruppe des Kurses 9
Anmerkung 9
Zweck und Ziele des Kurses 9
Lernergebnisse (Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen)
und Bewertung des erreichten Niveau 10
Der Kurs Überblick 11
Wissenskontrolle 12

Ausführliche Beschreibung des Trainingskurses **13**

1. Der Status von Heilpflanzen und die Gründe für ihre Kultivierung (1,5 h) 13
2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h) 16
3. Anbau von Heilpflanzen als alternatives ländliches Gewerbe (1,5 h) 21
4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h) 24
5. Praktische Aktivität: Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h) 29
6. Praktische Aktivität: Präsentationen und kritische Analyse der Geschäftspläne (4 h) .. 33

Vorwort

In vielen ländlichen Gebieten der Europäischen Union ist die lokale Bevölkerung aufgrund des niedrigen Bildungsniveaus, der sozialen Ausgrenzung, der Arbeitslosigkeit und der Armut, dem Mangel an beruflichen, sozialen und wirtschaftlichen Alternativen und der Abwanderung von Arbeitskräften zurückgegangen. Obwohl die Landwirtschaft der wirtschaftliche Motor der sozioökonomischen Entwicklung in ländlichen Gebieten ist, machen Fachkräfte in der Landwirtschaft nur 20% der gesamten erwerbstätigen Bevölkerung aus. Gleichzeitig ist die verarbeitende Industrie der Arznei- und Gewürzpflanzen ein wachsender Markt, wo die Nachfrage noch nicht gedeckt ist. Solche Überlegungen zeigen, dass es eine freie Nische in der landwirtschaftlichen Produktion gibt und der Anbau von aromatischen und medizinischen Pflanzen für viele ländliche Menschen eine sehr gute Geschäftsmöglichkeit darstellen könnte. Wenn Sie für sich und Ihre Familie arbeiten möchten; wenn Sie in einem profitablen Bereich arbeiten möchten; Wenn Sie wollen, dass sich die Dinge besser verändern und ein besseres Leben führen, als der Kurs "Bildung im ländlichen Unternehmertum durch die Produktion und Aufwertung von Kräutern, die vom Aussterben bedroht sind nur von spontaner Flora verfügbar "ist nur für Sie. Ziel dieses Trainings ist es, die Bildungsrate in ländlichen Gebieten zu erhöhen, neue unternehmerische Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln und zur Schaffung von Klein- / Einsiedler- / Familienbetrieben in Gemeinden mit weniger Möglichkeiten beizutragen. Diese Schulung ist so konzipiert, dass sie die praktische Anwendung des Handbuchs "Unternehmertum in ländlichen Gebieten durch die Produktion und Nutzung von Heil- und Aromapflanzen" gewährleistet und hilft, die Grundregeln für das ländliche Unternehmertum zu verstehen, wie man medizinisch und aromatisch anbaut Pflanzen, wie man Geschäft plant.Training-Kurs wurde mit der Unterstützung der Erasmus + Strategic Partnerships Leitaktion 2 Programm "Bildung in ländlichen Unternehmertum durch die Herstellung und Valorisierung von Heil- und Aromapflanzen", 2016-1-RO01-KA204-024635 entwickelt.

Allgemeine Beschreibung des Kurses

KURSDAUER

- 20 Kontaktstunden (5 Stunden non-formales Training und 15 Stunden praktische Aktivitäten)
- 40 h für einzelne unabhängige Aufgaben

ZIELGRUPPE DES KURSES

Potenzielle ländliche Unternehmer ohne Vorwissen oder wenig Erfahrung, die sich für den Anbau und die Produktion von gefährdeten Kräutern interessieren oder die nur aus der spontanen Flora stammen.

ANMERKUNG

Während des Kurses erwerben die Teilnehmer Kenntnisse, Fähigkeiten und Kompetenzen, die für ländliche Unternehmer notwendig sind, um in der Produktion und dem Anbau von Kräutern, die durch spontane Flora gefährdet oder verfügbar sind, Geschäfte zu entwickeln. Durch den theoretischen und praktischen problemorientierten und schülerzentrierten Lernansatz werden die Teilnehmer mit dem Wachstum und der Herstellung von medizinischen Kräutern, Vorteilen und Herausforderungen des ländlichen Unternehmertums und der Erstellung eines Geschäftsplans vertraut gemacht. Im Lernprozess werden verschiedene kreative Unterrichtsmethoden entsprechend den erwarteten Lernergebnissen und dem spezifischen Curriculumsthema eingesetzt, um das erworbene theoretische Wissen zu vertiefen, zu verifizieren und in der Praxis anzuwenden. Am Ende des Kurses haben die Teilnehmer Grundkenntnisse im Anbau von Heilkräutern; Sie sind in der Lage, ihre Geschäftsideen zu formulieren und einen angemessenen Geschäftsplan zu entwickeln. Die Teilnehmer sind auch in der Lage, ihren Geschäftsplan kritisch zu beurteilen, Probleme im Bereich einer unternehmerischen Tätigkeit zu erkennen sowie bei Bedarf alternative Lösungen zu entwickeln.

KURSZWECK UND ZIELE

Ziel des Kurses ist es, potenzielle Unternehmer durch die Kultivierung und Verarbeitung

Allgemeine Beschreibung des Kurses

von Heilkräutern für die Entwicklung von Unternehmen in ländlichen Gebieten zu schulen sowie theoretisches und praktisches Wissen bei der Ausarbeitung eines Geschäftsplans zu vermitteln.

LERNERGEBNISSE (WISSEN, FÄHIGKEITEN UND KOMPETENZEN) UND BEWERTUNG DES ERREICHTEN EBENEN

COURSE OUTCOME	EVALUATION METHOD	AVERAGE ACHIEVED LEVEL	OPTIMUM ACHIEVED LEVEL
WISSEN: Trainingskursteilnehmer können demonstrieren ein umfassendes Kenntnis der sozioökonomischen wirtschaftliche Rolle von aromatischen und Heilkräuter, ihre Anbaumöglichkeiten und a spezifisches betriebswirtschaftliches Wissen Anfang	Diskussionen während der Vortrag, üben Zuweisungen und ein Geschäftsplan entwickelt	In einigen Angelegenheiten, nicht ausreichend Verstehen von Kräutern und Kräuteranbau Chancen, und Kenntnis von Existenzgründung	Ein tiefes Verständnis von das sozio-ökonomische Rolle der Kräuter und Kräuteranbau, und Kenntnis von Existenzgründung
KOMPETENZEN: Anwenden der theoretischen erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten, Kursteilnehmer kann generieren und rechtfertigen a Geschäftsidee (wählen Sie am meisten geeignetes Kraut unter dem besondere Umstände) und Erledige die notwendigen Aktivitäten das Geschäft auf	Rollenspiel, Fallstudie, praktische Aufgabeng	Manchmal, Training Kursteilnehmer habe eine Unfähigkeit zu nutze das Wissen erworben	Geschick zu unabhängig verwenden das Wissen erworben
KOMPETENZEN: Trainingskurs Teilnehmer kann Wissen integrieren und Fähigkeiten verschiedener Bereiche zu gestalten und implementieren Sie eine hohe Qualität Geschäftsplan	Ein Geschäftsplan entwickelt, Fall Studien, Problemaufgaben, Probleme lösen	Der Inhalt der Business Plan trifft die Anforderungen; die Information ist logisch strukturiert, während Berechnungen sind unzureichend gerechtfertigt; in einigen Angelegenheiten, nicht tief Wissen und Fähigkeiten um das zu implementieren Geschäftsplan in trainieren	Der Inhalt von der Geschäftsplan trifft voll und ganz auf die Anforderungen; das Information ist logische Struktur Berechnungen sind gerechtfertigt; Kompetenz in Umsetzung der Geschäftsplan in trainieren

DER KURS-ÜBERBLICK

Trainingskurs ist auf bestimmte Themen ausgerichtet und basiert auf dem Handbuch, das für das Schreiben eines Geschäftsplans entwickelt wurde. Es umfasst ***non-formale Trainings*** in Form von interaktiven Vorträgen mit Gruppengesprächen und Fallstudien (5 h), ***praktische Einzelaktivitäten*** und Gruppenaufgaben im Klassenraum (15 h) sowie selbstständig als Hausaufgabe ausgeführte ***Einzelaufgaben*** (40 h). Entsprechend einem bestimmten Thema werden alle diese Formen von Lehr- und Lernaktivitäten den Kursteilnehmern nacheinander angeboten, um ein tieferes Wissen zu vermitteln und entsprechende Fähigkeiten und Kompetenzen zu entwickeln. Die Ergebnisse der einzelnen Aufgaben sollen während des nächsten Gruppentreffens im Klassenraum diskutiert werden. Lehr- und Lernmethoden werden im Hinblick auf die erwarteten Lernergebnisse und das spezifische Thema ausgewählt. Im Studienprozess werden verschiedene innovative und kreative Lehr- und Lernmethoden eingesetzt, um das erworbene theoretische Wissen zu vertiefen, zu verifizieren und in der Praxis anzuwenden und so die Fähigkeiten in fachkundiger, individueller Tätigkeit zu entwickeln.

Die Schulung umfasst folgende Themen:

1. Nicht-formales Training (5 Stunden):

- Der Status der Heilpflanzen und die Gründe für ihren Anbau (1,5 h)
- Anbau von Heilpflanzen als alternatives ländliches Geschäft (1,5 h)
- Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

2. Praktische Aktivitäten im Klassenzimmer (15 h):

- Virtuelle Foto- und Videotour zum Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)
- Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h)
- Präsentationen und kritische Analyse der Geschäftspläne (4 h)

3. Einzelaufgaben (40 h):

- Die Rolle und die Möglichkeiten der Pflege gefährdeter Heilpflanzen oder aus der spontanen Flora (2 h)
- Analyse der Erfahrung von Züchtern: Beispiele aus dem Handbuch (2 h)
- Forschung zu Technologien des Anbaus, der Ernte, Verarbeitung und Lagerung von zwei Heilpflanzen (Kräuterbeschreibungen im Handbuch) (2 h)
- Auswahl von Heilkräutern zur Kultivierung (2 h)
- Ausarbeitung eines Geschäftsplans: Auswahl einer Anlage oder eines Produkts und Schreiben eines Geschäftsplans (30 h)
- Vorbereiten einer Geschäftsplanpräsentation (2 h)

WISSENSKONTROLLE

Diskussionen und Fallstudienanalysen während der Vorlesungen werden angeboten, Selbstcheck-Fragen zu jedem Thema werden angeboten. Die Ergebnisse der einzelnen Aufgaben werden während der Vorlesung oder im Praktikum besprochen. Am Ende des Kurses erhalten die Schulungsteilnehmer Feedback von den Tutoren und Gruppenmitgliedern zu ihren Geschäftsplänen.

1. Der Status von Heilpflanzen und die Gründe für ihre Kultivierung (1.5 h)

Der Zweck des Unterrichts besteht darin, den Kursteilnehmern ein umfassendes Wissen über die Probleme der Nutzung und Degradation der natürlichen Ressourcen, über die sozioökonomische Rolle der Heilkräuter und über die Möglichkeiten zur Pflege gefährdeter oder spontan verfügbarer Heilpflanzen zu vermitteln Flora sowie auf den Nutzen ihrer Kultivierung.

Lehrmethoden: Vortrag, Fallstudie

INHALT DER LEKTION	LEHREN METHODE	DAUER	DER WEG ZU TESTEN LERNEN ERGEBNISSE	WOHIN FINDEN SIE IN DER HANDBUCH?
Probleme der Verwendung und Abbau von natürlichem Ressourcen	Einleitend Vorlesung	1 Stunde	Gruppe Diskussion Selbstüberprüfung Fragen	Seite 37 - 41
Sozioökonomische Rolle von Heilkräuter				
Möglichkeiten für Heilkräuter kultivieren				
Vorteile der Kultivierung Heilkräuter: Pflanze Märkte, Preise, Vielfalt von Produkte usw.				
Erfahrung anderer Länder (z. B. Rumänien, Lettland)	Fallstudie	30 Minuten	Gruppe Diskussion Selbstüberprüfung Fragen	Während das Handbuch

1. Der Status von Heilpflanzen und die Gründe für ihre Kultivierung (1.5 h)

ZIELE DER LEKTION:

1. Die Teilnehmer des Trainingskurses mit den Problemen der Nutzung und Degradierung natürlicher Ressourcen vertraut zu machen.
2. Analyse der sozioökonomischen Rolle von Heilkräutern und Nutzen aus dem Anbau von gefährdeten Heilpflanzen oder aus der spontanen Flora.
3. Um die Teilnehmer an den Kursen mit der Erfahrung der Kräuterproduktion in verschiedenen Ländern vertraut zu machen, konzentrieren sie sich auf Unterschiede und Gemeinsamkeiten.

LERNERFOLGE

Teilnehmer des Kurses haben ein umfassendes Wissen über Heilkräuter als eine wichtige natürliche Ressource, die sozioökonomische Rolle und Anbaumöglichkeiten für die Kräuter, sowie die Vorteile der Pflege gefährdeter Heilkräuter oder solche, die aus der spontanen Flora erhältlich sind.

VORSCHLÄGE

Obwohl der Kurs für Personen ohne Vorkenntnisse im Bereich Entrepreneurship und Kultivierung von Heilkräutern gedacht ist, ist es wünschenswert, herauszufinden, ob die Kursteilnehmer irgendwelche früheren Erfahrungen und Kenntnisse in diesem Bereich haben, insbesondere im Anbau, der Ernte, der Verarbeitung und der Herstellung von Heilkräutern. Bei mehr als einem Teilnehmer mit Vorkenntnissen wäre es sinnvoll, in Gruppenarbeit Gruppen in kleinere Teilnehmergruppen aufzuteilen, da die Austauscherfahrung anderen Gruppenmitgliedern helfen würde, einen tieferen Einblick in das jeweilige Thema zu bekommen und neues Wissen zu stärken . Am Ende des Unterrichts erhalten die Teilnehmer für das nächste Mal Hausaufgaben: Sie sollen die Aufgabe selbständig erfüllen und in der nächsten Stunde bereit sein, darüber zu diskutieren.

1. Der Status von Heilpflanzen und die Gründe für ihre Kultivierung (1.5 h)

INDIVIDUELLE HAUSAUFGABE (WIRD IN DER NÄCHSTEN STUNDE VORGESTELLT)

Die Rolle und die Möglichkeiten der Pflege gefährdeter Heilpflanzen oder solcher, die aus der spontanen Flora stammen (2 Stunden):

- Kursteilnehmer suchen selbstständig Informationen (z. B. im Internet) über ihre Möglichkeiten, eine bestimmte gefährdete Wildpflanze zu züchten und ihre Nutzungsmöglichkeiten zu analysieren;
- auf Basis der im Rahmen der Vorlesung bereitgestellten Informationen suchen die Kursteilnehmer nach detaillierten Pflanzenmärkten, Preisen, Produkten etc.

SELBST-CHECK-FRAGEN:

- Welche gefährdeten Wildpflanzen werden oft als Kräuter angebaut und verwendet?
- Wie kann der Anbau gefährdeter wildlebender Pflanzenarten sie vor dem Aussterben in der Wildnis bewahren?
- Welche Wildpflanzenarten werden in Ihrem Land angebaut? Warum?
- Wie werden Kräuter heutzutage angebaut?
- Was Möglichkeiten für den Einsatz von Kräutern sollte weiter entwickelt werden? Warum?

2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)

Ziel des Praktikums ist es, den Kursteilnehmern praktisches Wissen über den Anbau von Heilkräutern zu vermitteln und die Geschichten und Fälle erfahrener Züchter zu analysieren Handbuch.

Lehrmethoden: Vorlesung, Fallstudie, Rollenspiel, Problemlösung.

INHALT DER PRAKTISCHEN	LEHREN METHODE	AUFENTHALTS-DAUER	DER WEG ZU TESTEN LERNEN ERGEBNISSE	WOHIN FINDEN SIE IN DER HANDBUCH?
1. Teilnehmer werden vorgestellt mit Informationen in das Handbuch	Einleitend Vorlesung	30 Minuten	Gruppe Diskussion	Während das Handbuch
2. Diskussionen über individuelle Hausaufgaben "Die Rolle und Möglichkeiten der Kultivierung gefährdete Heilpflanzen oder verfügbar von spontan Flora"	Gruppe Diskussion	30 Minuten	Feedback von ein Tutor	Vorwort Seite 37 - 41
3. Durch das Handbuch, Teilnehmer unabhängigerkunden und diskutieren im Detail wie sie wachsen, ernten, verarbeiten, speichern und verwenden ausgewählt Pflanze / Pflanzen	Fallstudienforschung	1,5 Stunden	Gruppe Diskussion Selbstüberprüfung Fragen	Seite 42 - 127
4. Analyse von medizinischen Erfahrungen von Pflanzenzüchtern, Identifizierung von Problemen und Lösungen finden	Problemaufgaben Problem Lösung	1,5 Stunden	Gruppe Diskussion	Während das Handbuch

2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)

ZIELE DER PRAKTISCHEN:

1. Um die Kursteilnehmer mit einem Handbuch und anderen Materialien vertraut zu machen, die im Rahmen des Projekts entwickelt wurden.
2. Beitrag zum Verständnis der Besonderheiten der Kräuterproduktion, mögliche Probleme und Lösungen für die Probleme, basierend auf einer Untersuchung von erfahrenen Kräuterproduzenten.
3. Fähigkeiten entwickeln, um Probleme zu erkennen und anzugehen, verschiedene Probleme einzeln oder im Team anzugehen.

LERNERFOLGE

Teilnehmer des Kurses sind in der Lage, die Erfahrung von Heilpflanzenanbauern bei der Kultivierung, Ernte und Verarbeitung von Kräutern zu analysieren; Sie sind in der Lage, geschäftliche Probleme zu definieren und entsprechende Lösungen vor Ort zu identifizieren.

VORSCHLÄGE

1. Die Teilnehmer des Kurses werden kurz mit Struktur und Inhalt des Handbuchs vorgestellt. Damit Lern- und Praxiskurs erfolgreich sein können, wird empfohlen, jedem Kursteilnehmer ein Handbuch und andere Lernmaterialien zur Verfügung zu stellen.
2. Zu Beginn des Unterrichts ist eine kurze Diskussion über Hausaufgaben notwendig, um das Wissen über Wildkräuter und deren Nutzungsmöglichkeiten zu stärken.
3. Verwenden Sie das Handbuch, die Projekt-Website und alle verfügbaren Lernhilfen im Projekt (Kräuterbeschreibungen in Handbuch, Fotos und Videos von Projekt-Webseite ***https://remap-project.eu/intellectual-outputs***) untersuchen und analysieren die Kursteilnehmer verschiedene Anbau-, Ernte-, Lager-

2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)

und Anwendungsbeispiele für Kräuter. Die Teilnehmer müssen zwei der genannten Pflanzen auswählen und eine Fallstudie durchführen, um die Besonderheiten der Kultivierung, Ernte und Nutzung der Pflanzen zu erfahren.

Man muss unter den folgenden Kräutern wählen:

- *Achillea millefolium*
- *Alchemilla vulgaris*
- *Althaea officinalis*
- *Angelica archangelica*
- *Artemisia vulgaris*
- *Borago officinalis*
- *Chelidonium majus*
- *Cichorium intybus*
- *Eryngium planum*
- *Eupatorium cannabinum*
- *Hypericum perforatum*
- *Inula helenium*
- *Leonurus cardiaca*
- *Lythrum salicaria*
- *Melilotus officinalis*
- *Nepeta cataria*
- *Sanguisorba officinalis*
- *Stachys betonica*
- *Taraxacum officinale*
- *Urtica Dioica*

Die Aufgabe muss individuell durchgeführt werden, später werden die Ergebnisse der Fallstudien innerhalb der Gruppe diskutiert. Um möglichst viele Pflanzen zu untersuchen und eine Situation zu vermeiden, in der wenige Pflanzen für die Analyse ausgewählt werden (zum Beispiel könnten die meisten Pflanzen von vielen Teilnehmern ausgewählt werden), können die Teilnehmer aufgefordert werden, viel zu zeichnen - eine bestimmte Pflanze.

4. Die Kursteilnehmer suchen selbständig Informationen in dem Handbuch, das die Erfahrung von Kräuterproduzenten beim Anbau der Kräuter beschreibt, verwandte Probleme identifiziert und gemeinsam in der Gruppe mögliche Lösungen diskutiert. Der Kurszusteller kann früher vorbereitete Problembeispiele als Problemaufgaben anbieten, zum Beispiel:
   - Kleine Kräuterproduzenten haben oft Probleme mit dem Verkauf ihrer Produkte, da sie ihre Produkte nicht in großen Mengen produzieren können, wenn die Produkte stark nachgefragt werden. Was ist in dieser Situation zu tun?
   - Falsche Lagerung kann zu Schädlingen führen, die sich in den ausgetrockneten Kräutern befinden, z. Essensmotten. Wie kontrollieren Sie die Schädlinge,

2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)

die die Produkte während der Lagerung beschädigen können?

- Kräuterproduzenten haben die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Ansätzen für den Anbau ihrer Kräuter zu wählen. Was sind die Vor- und Nachteile des ökologischen Landbaus im Vergleich zum konventionellen Rahmen?
- Am Ende des Unterrichts erhalten die Teilnehmer für das nächste Mal eine Home-Aufgabe: Sie sollten die Aufgabe selbstständig durchführen und in der nächsten Stunde bereit sein, darüber zu diskutieren

INDIVIDUELLE HAUSAUFGABE (WIRD IN DER NÄCHSTEN STUNDE VORGESTELLT)

Analyse der Erfahrungen von Züchtern: Beispiele aus dem Handbuch (2 h):

→ Analyse der Erfahrungen von Züchtern: Beispiele aus dem Handbuch (2 h):
Die Kursteilnehmer lesen alle im Handbuch genannten Beispiele (Seite 129 - 250) selbstständig durch und erstellen einen schriftlichen Überblick über die Herausforderungen im Zusammenhang mit der Herstellung und Verarbeitung von Kräutern und schlagen Lösungen vor;

→ Aufgrund von Zeitlimits könnte die nächste Lektion zu kurz sein, um alles im Detail zu besprechen; Die Übersicht wird daher von den Kursteilnehmern an den Tutor abgegeben, der sie bewertet;

→ Arbeitsblätter mit einer Tabelle, die im Voraus vorbereitet werden, könnten für die Ausführung der Aufgabe verwendet werden:

2. Praktische Aktivität. Eine virtuelle Foto- und Videotour für den Anbau von zwei Heilkräutern (4 h)

FERTIGUNGSPROZESS BÜHNE	PROBLEMATISCH	LÖSUNGEN
Kräuter wachsen		
Ernte von Kräutern		
Kräuter trocknen		
Kräuterlagerung		
Kräuterverarbeitung		

SELBST-CHECK-FRAGEN:

→ Mit welchen Problemen sehen sich Kräuterproduzenten und -verarbeiter am häufigsten konfrontiert?

→ Was ist der Unterschied zwischen biologischer Landwirtschaft und konventioneller Landwirtschaft?

→ Welche wesentlichen Aspekte müssen bei der Kräuterproduktion berücksichtigt werden?

→ Welche wesentlichen Aspekte müssen bei der Ernte von Kräutern berücksichtigt werden?

→ Welche wesentlichen Aspekte müssen beim Trocknen und Lagern von Kräutern beachtet werden?

→ Welche Risiken birgt die Krautproduktion?

→ Wie lange können verschiedene Kräuter gelagert werden?

→ Wie man Kräuterschädlinge kontrolliert?

→ Welche Faktoren können die Qualität der Kräuter beim Anbauen, Ernten, Lagern und Verarbeiten der Kräuter beeinflussen?

3. Anbau von Heilpflanzen als alternatives ländliches Gewerbe (1.5 h)

Der Zweck der Lektion: den Kursteilnehmern Wissen über agrarökologische Faktoren und deren Auswirkungen auf die Technologien für Anbau, Ernte, Lagerung und Verarbeitung von Kräutern zu vermitteln.

Lehrmethoden: Vorlesung, Fallstudie.

INHALT DER LEKTION	LEHREN METHODE	DAUER	DER WEG ZU TESTEN LERNERFOLGE	WOHIN FINDEN SIE IN DER HANDBUCH?
Auswahl an Kräutern zu sein kultiviert, ihre Eigenschaften	Dozenten	1 Stunde	Gruppendiskussion Fragen zum Selbstcheck	Seite 42 - 127
Allgemeine Eigenschaften von Produktionstechnologien				
Eigenschaften von Agro- ökologische Faktoren				
Ernte und Lagerung von Kräutern Bedingungen				
Diskussionen über die Hausaufgaben "Analyse von die Erfahrung von Züchtern (Beispiele aus dem Handbuch) " Herb verwendet und die Demonstration von bestimmten Beispiele	Fallstudie	30 Minuten	Gruppendiskussion Feedback von einem Tutor	Seite 131 - 258

3. Anbau von Heilpflanzen als alternatives ländliches Gewerbe (1.5 h)

ZIELE DER LEKTION:

1. Kursteilnehmer mit agroökologischen Faktoren und deren Auswirkungen auf die Kräuterproduktion vertraut zu machen..
2. Liefern Sie Wissen darüber, wie man Krautarten richtig wählt, die unter verschiedenen klimatischen und agro-ökologischen Bedingungen angebaut werden.
3. Liefern Sie Kenntnisse über Technologien, die bei Anbau, Ernte, Lagerung und Verarbeitung von Kräutern verwendet werden, und tragen Sie dazu bei, die Auswahl geeigneter Technologien für bestimmte Kräuter zu verstehen.

LERNERFOLGE

Die Schulungsteilnehmer können ein umfassendes Wissen über Technologien zum Anbau, Ernten, Lagern und Verarbeiten von Kräutern nachweisen und unter den jeweiligen Wachstumsbedingungen das am besten geeignete Kraut auswählen.

VORSCHLÄGE

Basierend auf den Kenntnissen, die in den aktuellen und früheren Lektionen erworben wurden, können die Kursteilnehmer die Technologien, die beim Anbau und der Verarbeitung bestimmter Kräuter verwendet werden, detailliert beschreiben und begründen. Am Ende des Unterrichts erhalten die Teilnehmer für das nächste Mal eine Home-Aufgabe, in der sie ihr Wissen und ihre Kompetenz bei der Auswahl geeigneter Technologien zeigen können. Die Teilnehmer des Trainingskurses sollten die Aufgabe unabhängig ausführen und bereit sein, sie in der nächsten Lektion zu besprechen.

Individuelle Hausaufgabe (wird in der nächsten Stunde vorgestellt) Forschung zu Technologien des Anbaus, Ernte, Verarbeitung und Lagerung von zwei Heilpflanzen (Kräuterbeschreibungen im Handbuch) (2 h):

- Kursteilnehmer können frei wählen (oder durch Los) zwei Kräuter, die sie wachsen wünschen;
- Für das auf dem folgenden Arbeitsblatt ausgewählte Kraut wird eine Beschreibung der Technologien vorbereitet:

3. Anbau von Heilpflanzen als alternatives ländliches Gewerbe (1.5 h)

PRODUKTION VERARBEITEN BÜHNE	TECHNOLOGIE GEWÄHLT	VORTEILE	NACHTEILE	IST EINE ALTERNATIVE MÖGLICH? WAS?
Kräuter wachsen				
Ernte von Kräutern				
Kräuter trocknen				
Kräuterlage-rung				
Kräuterverar-beitung				

SELBST-CHECK-FRAGEN

- Wie beeinflussen Wachstumsbedingungen die Qualität von Kräutern?
- Wie kann man unter Berücksichtigung der agrarökologischen Bedingungen die Kräuter für die Produktion richtig auswählen?
- Wie kann sichergestellt werden, dass ein und dasselbe Kraut lange auf einer Farm angebaut werden kann?
- Nennen Sie die Technologien, die für den Anbau, die Ernte, die Lagerung und die Verarbeitung von Kräutern verwendet werden.

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

Ziel des Kurses ist es, die Teilnehmer an den Kursen mit den Besonderheiten des ländlichen Unternehmertums, den Grundprinzipien der Unternehmensgründung und den wichtigsten Phasen sowie der Art des Geschäftsplans und seiner Rolle bei der Unternehmensgründung vertraut zu machen. Lehrmethode: Vortrag, Rollenspiel "Sprechen Sie mit Ihrem Kunden".

INHALT DER LEKTION	LEHR-METHODE	DAUER	DER WEG, LERNERGEBNISSE ZU TESTEN	WO FINDE ICH DAS HANDBUCH?
Allgemeine Merkmale des ländlichen Unternehmertum, Potenzial Sektoren, die sozioökonomische Rolle	Vorlesung	1 Stunde	Gruppendiskussion	Seite 20-32
Existenzgründung - der Schlüssel Prinzipien und Stufen			Gruppendiskussion	Seite 11 - 20
Art eines Geschäftsplans und seine Rolle in der Existenz-gründung			Fragen zum Selbstcheck	Seite 131
Business Plan Entwicklung Schritte			Fragen zum Selbstcheck	Seite 132 - 137
"Sprechen Sie mit Ihrem Kunden"	Spiel - ein Rollenspiel	30 Minuten	Gruppendiskussion	-

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

ROLLENSPIEL "SPRECHEN SIE IHREM KUNDEN" (1H)

→ Die Idee des Spiels

Wie erkennt man die Bedürfnisse der Kunden und wie reagiert man darauf? An wen und welches Produkt kann angeboten werden? Wie mache ich ein Angebot? Die Idee des Spiels ist es, das erste persönliche Gespräch mit einem potenziellen Kunden oder Kunden zu praktizieren, bevor die Geschäftsidee fertig ist. Dies ist einer der Wege, um zu testen und schnell herauszufinden, was funktioniert und was wahrscheinlich nicht, um zu vermeiden, viel Aufwand für die Ausarbeitung von Ideen und Produkten auszugeben, die niemand kaufen möchte. Wie geht das? Die Kursteilnehmer müssen lernen, ihre Ideen an verschiedene Kunden zu verkaufen, und sie müssen auch in der Lage sein, ihre potenziellen Kunden zu spezifizieren. Am Ende des Spiels können sie zu dem Schluss kommen, dass ihre Geschäftsidee ist 1) gut und machbar; 2) sollte verbessert werden und wahrscheinlich muss etwas geändert werden; 3) die Idee wird nicht funktionieren und sollte komplett geändert werden.

→ Der Spielverlauf

der Gruppe gliedert sich in zwei Untergruppen: eine Untergruppe sind Kunden und eine weitere - Produzenten / Züchter. Am Ende des Spiels müssen die Produzenten mindestens einen potenziellen Kunden finden. Je nach Gruppengröße können die Kurszusteller entscheiden, die Rollen der verschiedenen Arten von Kunden zuzuteilen, z. B. Lieferanten, Hersteller, Händler, einzelne Kunden oder Händler. Dies liegt daran, dass das gleiche Produkt oder die vom "Hersteller" entwickelte Geschäftsidee für einen Typ interessant sein kann, aber für einen anderen Typ von Kunden / Kunden nutzlos ist. Nach der ersten Runde wechseln die Spieler ihre Rollen. Wenn jeder versucht hat, mit dem "Kunden" zu sprechen, ist eine kurze Gruppendiskussion und Feedback von einem Tutor willkommen.

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

Anweisungen für die Spieler (vorbereitet werden und auf die Kursteilnehmer verteilt werden)

→ Bereiten Sie sich auf Ihr Gespräch mit einem Kunden / Kunden vor:

1. Zunächst müssen Sie verstehen, wer Ihre potenziellen Kunden und Kunden sein könnten: Lieferanten, Hersteller, Händler, Kunden, Händler usw.;
2. Bereiten Sie sich auf das 7-10 Minuten Interview mit Ihrem potenziellen Kunden / Kunden vor und denken Sie an den ersten Eindruck, den Sie an Ihren Kunden machen werden: versuchen Sie sich vorzustellen oder Informationen über Ihren potenziellen Kunden zu sammeln, denken Sie an Ihre Fragen und konzentrieren Sie sich auf seine Bedürfnisse Versuchen Sie, Ihre Geschäftsidee klar zu definieren und erklären Sie sie kurz und wie können Sie auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen?
3. Bleiben Sie flexibel und seien Sie aufgeschlossen: Sie müssen bereit sein, auf Unerwartetes zu reagieren Informationen oder Antworten, die Sie erhalten, und Sie müssen auch aussagekräftige Informationen sammeln, um Ihr Angebot in Zukunft zu verbessern.
4. Entwickeln Sie Fragen, die Ihnen helfen, relevante Daten zu erhalten, die später getestet werden können vermeiden Sie Fragen, die zu subjektiven oder spekulativen Antworten führen können. Denken Sie daran, dass Sie auch einige falsche Fragen stellen können, deshalb können Sie mit einer Frage beenden: "Was habe ich nicht gefragt?". Dadurch erhalten Sie einige fehlende und zusätzliche Informationen.
5. Sie können auch nach Vorschlägen fragen, mit wem Sie sonst noch sprechen können, da dies eine großartige Möglichkeit ist, um gezieltere Kontakte von anderen Personen oder Unternehmen in der Branche zu erhalten.
6. Fassen Sie die Ergebnisse Ihrer Konversionen zusammen: Ist Ihre Geschäftsidee durchführbar und durchführbar? Was sollte verbessert werden?

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

ZIELE DER LEKTION:

1. Ein Verständnis von Motivation und Problemen beim Geschäftsbeginn schaffen sowie theoretisches Wissen und praktische Fähigkeiten bei der Umsetzung einer Geschäftsidee aufzubauen.
2. Um die Art und Notwendigkeit eines Geschäftsplans zu erklären.
3. Um die Teilnehmer des Trainingskurses mit der Struktur eines Geschäftsplans vertraut zu machen Logik des Entwurfs, der Inhalt seiner Kapitel und die Art und Weise der Darstellung seiner Informationen.
4. Den Teilnehmern des Trainingskurses Kenntnisse über die Entwicklung von Business-Plänen zu vermitteln und ihr theoretisches Wissen und ihre praktischen Fähigkeiten bei der Gestaltung eines Business-Plans aufzubauen.

LERNERFOLGE

Die Kursteilnehmer verstehen ihr Wissen über die Art und das Bedürfnis nach einem Business Plan und kann eigenständig einen Business Plan erstellen. Sie sind in der Lage, ein spezifisches Wissen über Unternehmensgründungen zu vermitteln und die Komplexität des Unternehmertums sowie die Notwendigkeit einer Geschäftsplanung zu erkennen. Sie können auch eine Geschäftsidee generieren und begründen (indem sie unter den jeweiligen Bedingungen das geeignetste Kraut auswählen), basierend auf ihren theoretischen Kenntnissen und Fähigkeiten, und notwendige Aktivitäten für die Gründung von Unternehmen durchführen. Die Kursteilnehmer haben Erfahrung, Geschäftsideen zu formulieren und die Bedürfnisse potenzieller Kunden zu identifizieren, um die Durchführbarkeit ihrer Geschäftsideen zu testen.

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

VORSCHLÄGE

Damit die Kursteilnehmer einen tieferen Einblick in die Entwicklung eines Geschäftsplans erhalten, ist es sinnvoll, die Lektion über die Entwicklung eines Geschäftsplans an den Inhalt des Handbuchs anzupassen. Auf diese Weise ist es für die Kursteilnehmer einfacher, die Informationen wahrzunehmen und sie zu befolgen, indem sie an ihren Geschäftsplan denken. Um die Kursteilnehmenden zu ermutigen, eigene Geschäftsideen zu entwickeln, könnte eine Diskussion und ein Brainstorming darüber angestoßen werden, was sie unter den aktuellen Wettbewerbsbedingungen vorschlagen können.

Der erste Teil des Unterrichts ist als Vortrag organisiert, der zweite Teil als Rollenspiel zur Identifikation einer Geschäftsidee. Am Ende des Unterrichts erhalten die Teilnehmer für das nächste Mal eine Home-Aufgabe: Sie sollten die Aufgabe selbständig durchführen und in der nächsten Stunde bereit sein, darüber zu diskutieren.

INDIVIDUELLE HAUSAUFGABE (WIRD IN DER NÄCHSTEN STUNDE VORGESTELLT)

Auswahl an Heilkräutern für den Anbau (2h):

→ Angeregt durch die Ergebnisse des Rollenspiels wählen die Kursteilnehmer ein bestimmtes Kraut, für das ein Geschäftsplan entworfen und ihre Wahl begründet wird.

→ Die Teilnehmer des Trainingskurses definieren ihre Geschäftsidee, die sie in den nächsten Stunden im Detail entwickeln werden.

4. Unternehmertum in ländlichen Gebieten und Entwicklung eines Geschäftsplans (2 h)

SELBST-CHECK-FRAGEN

- Wer sind meine Kunden?
- Was sind die Grundprinzipien für Existenzgründungen?
- Was der Begriff Business Plan bedeutet und warum es notwendig ist?
- Was sind die beliebtesten Ziele und Aufgaben bei der Erstellung eines Geschäftsplans?
- Was ist die Zielgruppe eines Geschäftsplans und warum?
- Was sind die Schlüsselkomponenten eines Geschäftsplans?
- Welche Schlüsselregeln müssen bei der Erstellung eines Geschäftsplans beachtet werden?
- Welche Informationen müssen in der Zusammenfassung dargestellt werden?
- Welche allgemeinen Informationen über das Unternehmen könnten in einem Geschäftsplan enthalten sein?
- Warum müssen die Merkmale der Branche in einem Geschäftsplan angegeben werden? Was umfassen die Eigenschaften?

5. Praktische Aktivität: Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h)

Der Zweck des Praktikums besteht darin, den Kursteilnehmern praktische Kenntnisse und Fähigkeiten bei der Erstellung eines Geschäftsplans zu vermitteln sowie ihre Fähigkeiten und Kompetenzen bei der Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit und der Geschäftsrisiken zu entwickeln.

Lehrmethoden: Vorlesung, Problemlösung, Problemaufgaben, Einzelarbeit, Fallstudien, Beratung mit einem Tutor

INHALT DER PRAKTISCHEN	LEHR-METHODEN	DAUER	DER WEG, LERNERGEBNISSE ZU TESTEN	WO FINDE ICH DAS HANDBUCH?
1. Eine Geschäftsidee wird definiert (die Wahl eines Krauts oder eines zu produzierenden Produktes, seine Machbarkeit)	Einführungsvortrag	1 Stunde	Gruppendiskussion	Seite 138 - 241
2. Ausfüllen eines Geschäftsplans für (Produkteigenschaften, Marktanalyse, Konkurrenzanalyse usw.)	Einzelarbeit, Beratung mit einem Tutor	4 Stunde	Feedback von einem Tutor Self-Check-Fragen	
3. Praktische Arbeiten zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit	Probleme lösen	1 Stunde	Feedback von einem Tutor Self-Check-Fragen	
4. Analyse von unternehmerischen Risiken: Definition von Problemen	Problemaufgaben	1 Stunde	Gruppendiskussion Selbsttest Fragen	Seite 242 – 258 www.remap-project.eu

5. Praktische Aktivität: Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h)

ANALYSE VON UNTERNEHMERRISIKEN: DEFINITION VON PROBLEMEN

Ziel dieser Aufgabe ist es, die Fähigkeiten der Teilnehmer zu trainieren, Probleme zu definieren und Risiken zu erkennen. Die Kursteilnehmer arbeiten in kleinen Gruppen (4-5 Personen). Jede Gruppe muss 6 Bilder analysieren, die viele potentielle Probleme enthalten (von den Schädlingen zerstörte Pflanzen, minderwertige Kräuter in verschiedenen Stadien ihrer Produktion, veraltete Technologien, Arbeitsschutz 29breaches, etc.). Bilder können durch kleine Videos ersetzt werden. Die Kursteilnehmer werden gebeten, die Probleme zu definieren, die sie sehen können und welche Fragen sie stellen möchten, oder zusätzliche Informationen, mit denen sie die Probleme definieren möchten.

ZIELE DER PRAKTISCHEN:

1. Die Teilnehmer des Trainingskurses mit der Struktur eines Geschäftsplans, der Logik des Entwurfs, dem Inhalt seiner Kapitel und den Darstellungsweisen seiner Informationen vertraut zu machen.
2. Den Teilnehmern des Trainingskurses Kenntnisse über die Entwicklung von Business-Plänen zu vermitteln, ihre theoretischen Kenntnisse und praktischen Fähigkeiten bei der Gestaltung eines Business-Plans aufzubauen.

LERNERFOLGE

Während des Unterrichts beginnen die Kursteilnehmer mit dem Schreiben eines Geschäftsplans gemäß den Anweisungen im Handbuch. Im Rahmen der Teamarbeit (3-4 Teilnehmer an Trainingskursen) analysieren sie die Wettbewerbsaspekte zukünftiger Unternehmen und führen eine Analyse der unternehmerischen Risiken durch. Die Informationen und Beispiele von Kräuterproduzenten Erfahrung im Handbuch zur Verfügung gestellt werden, um diese Aufgaben zu erfüllen.

5. Praktische Aktivität: Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h)

Seit der Entwicklung des Business-Plans ist ein großes Stück Arbeit, und 30 h von unabhängigen Arbeiten sind in dem Kurs geplant, ist es ratsam, zu nehmen mindestens eine einwöchige Pause nach dieser Lektion, damit die Schulungsteilnehmer den Geschäftsplan und seine Präsentation vorbereiten können.

Bei der Entwicklung des Businessplans müssen für die Schulungsteilnehmer im Bedarfsfall individuelle Beratungen zur Verfügung stehen. Am Ende des Unterrichts erhalten die Teilnehmer für das nächste Mal eine Home-Aufgabe: Sie sollten einen eigenen Businessplan ausarbeiten und vor der Gruppe präsentieren.

INDIVIDUELLE HAUSAUFGABE (WIRD IN DER NÄCHSTEN STUNDE VORGESTELLT)

Ausarbeitung eines Geschäftsplans: Auswahl einer Anlage oder eines Produkts und Schreiben eines Geschäftsplans (30 h):

→ Der Geschäftsplan wird unabhängig auf der Grundlage der im Handbuch verfügbaren Informationen entwickelt.

→ Bei Bedarf wird jedem Schulungsteilnehmer eine individuelle Beratung angeboten.

Vorbereiten einer Geschäftsplanpräsentation (2 h)

→ Bei Bedarf wird jedem Schulungsteilnehmer eine individuelle Beratung angeboten.
Vorbereiten einer Geschäftsplanpräsentation (2 h)
Der Geschäftsplan wird vorbereitet und ausgedruckt und dem Tutor zur Bewertung vorgelegt.

→ Eine Präsentation in Power Point wird vorbereitet und in der Gruppe der Schulungsteilnehmer präsentiert. Die Dauer der Präsentation hängt von der Größe der Gruppe ab.

5. Praktische Aktivität: Entwicklung eines Geschäftsplans (7 h)

SELBST-CHECK-FRAGEN

- Was sind die wichtigsten Phasen der Business-Plan-Entwicklung?
- Was sind die Merkmale von Waren oder Dienstleistungen, die vom Unternehmen produziert werden?
- Wo bekommt das Unternehmen Informationen zur Beschreibung des Absatzmarktes?
- Welche Merkmale werden verwendet, um den Absatzmarkt für das Unternehmen in einem Geschäftsplan zu beschreiben?
- Welche Methoden nutzt das Unternehmen zur Analyse seiner Wettbewerber?
- Welche Wettbewerbsvorteile kennen Sie?
- Woraus besteht ein Marketingplan?
- Was ist eine Preispolitik?
- Name Preisermittlungsmethoden und Preistaktiken!
- Was könnten Vertriebskanäle für die Güter des Unternehmens sein?
- Was ist der Zweck einer Finanzierungsstrategie und was repräsentiert sie?
- Welche Risiken sehen Kräuterhersteller und -verarbeiter vor?
- Aus welchen Stufen besteht das Risikomanagement?
- Warum werden Anhänge in einem Geschäftsplan benötigt und welche Informationen und Materialien enthalten die Anhänge?

6. Praktische Aktivität: Präsentationen und kritische Analyse der Geschäftspläne (4 h)

Der Zweck des Praktikums: den Kursteilnehmern Wissen über die Bewertung eines Geschäftsplans zu vermitteln.

Lehrmethoden: Präsentationen, Rollenspiel, kritische Analyse, Problemlösung.

INHALT DER PRAKTISCHEN	LEHRMETHODEN	DAUER	DER WEG, LERNERGEBNISSE ZU TESTEN
Teilnehmer präsentieren ihre Geschäftspläne	Präsentationen	2 Stunden	Gruppendiskussion Feedback von einem Tutor
Kritische Analyse anderer Geschäftspläne, die vom Gruppenmitglied entwickelt wurden	Rollenspiel Kritische Analyse	1.5 Stunden	Gruppendiskussion Feedback von einem Tutor Selbstcheckfragen
Diskussion der Ergebnisse der Geschäftsplanbewertung	Probleme lösen	30 Minuten	Gruppendiskussion

ZIELE DER PRAKTISCHEN:

1. Die Kursteilnehmer demonstrieren die im Kurs erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten, indem sie ihre Geschäftspläne präsentieren..
2. Die Kursteilnehmer entwickeln ihre Fähigkeiten und Kompetenzen, um die Stärken und Schwächen ihrer Geschäftspläne kritisch einzuschätzen, indem sie aktiv an der Beurteilung der Geschäftspläne des anderen teilnehmen.
3. Die Kursteilnehmer bauen Fähigkeiten auf, identifizieren Probleme und finden Lösungen für die Probleme und engagieren sich in der Kräuterindustrie.

6. Praktische Aktivität: Präsentationen und kritische Analyse der Geschäftspläne (4 h)

LERNERFOLGE

Am Ende des Kurses präsentieren die Schulungsteilnehmer ihre Geschäftspläne und demonstrieren ihre Fähigkeiten, um ihre Geschäftsideen überzeugend und klar zu umreißen, sie können andere Geschäftspläne kritisch bewerten, alternative Lösungen finden, ihre eigenen Lösungen für unternehmerische Probleme identifizieren und definieren in der Kräuterindustrie.

VORSCHLÄGE

Die Kursteilnehmer präsentieren ihre Geschäftspläne, und jeder, der an der Präsentation teilnimmt, kann Fragen stellen. Aufgrund von Zeitbeschränkungen und Einschränkungen kann der Prozess der Präsentationen je nach Gruppengröße auf verschiedene Arten organisiert werden. Wenn die Gruppe nicht groß ist, können alle die Präsentationen sehen; Wenn die Gruppe jedoch groß ist, wird sie in zwei Teile geteilt und die Präsentationen werden parallel gemacht. Falls erforderlich, gibt der Tutor jedem Teilnehmer schriftliche Kommentare / Korrekturen und Empfehlungen in Bezug auf die Verbesserung des Geschäftsplans.

Ein wichtiges Ziel dieser Lektion ist der Aufbau von Fähigkeiten, um sowohl den eigenen Geschäftsplan als auch den von anderen kritisch zu analysieren. Die Schulungsteilnehmer konnten ihre Geschäftsideen rollenspielartig präsentieren - ein Mitglied der Gruppe konnte seine Geschäftsidee präsentieren, während die anderen Rollenspiele, z. ein Investor. Danach werden die Rollen geändert. Auf diese Weise lernen die Rollenspielteilnehmer, ihre Arbeit von zu betrachten das Äußere und stellen sich in die Rolle eines Evaluators.

6. Praktische Aktivität: Präsentationen und kritische Analyse der Geschäftspläne (4 h)

SELBST-CHECK-FRAGEN

- Habe ich alle erforderlichen Abschnitte in meinem Geschäftsplan beschrieben?
- Sind meine Argumentationsfähigkeiten ausreichend?
- Kann ich das Publikum von meiner Geschäftsidee überzeugen?
- Welche Schwachstellen kann ich in den Geschäftsplänen von anderen identifizieren?
- Welche Stärken haben andere Geschäftspläne?
- Wie kann ich meinen Geschäftsplan verbessern?

FOR NOTES