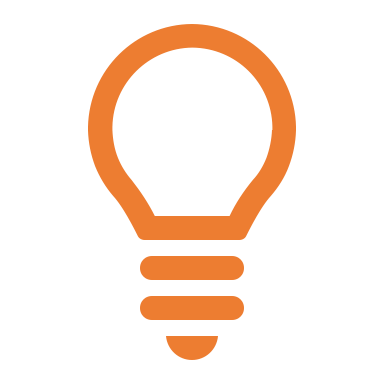
**Project – Based Learning (PBL)**

**Template**

Project-Based Learning is a teaching method in which students gain knowledge and skills by working for an extended period of time to investigate and respond to an engaging and complex question, problem or challenge

**PBL code name: C2\_S2\_5**

**PBL title: The learner is expected to develop creative ideas with better solutions to new challenges**



**Project Idea**

Angelina rozpoczęła prace jako zwykły pracownik w firmie szkoleniowej. Wszystkiego nauczyła się od podstaw i dzięki temu po dwóch latach awansowała na kierownika jednego z ośrodków szkoleniowych, a potem do najwyższej funkcji wiceprezesa, bo prezesem był właściciel firmy. Angelina, uczestnicząc w wielu szkoleniach o zróżnicowanej problematyce, przeszła okres intensywnej nauki w firmie i to w warunkach operacyjnych. Ten czas swojej kariery zawodowej nazwała swoistym „Oxfordem” Według Angeliny, najcenniejsza była nie tyle wiedza dotycząca poszczególnych obszarów działania, ile zdobyta i ukształtowana umiejętność poruszania się po nieznanych dziedzinach. Jak później okazało, wartościowy był również zdobyty pakiet kontaktów osobistych. Z racji, że pracowała w firmie szkoleniowej, do sieci jej kontaktów należały osoby z różnych środowisk, często pracujące na stanowiskach kierowniczych.

Pierwszą okazją do weryfikacji zdobytych kontaktów okazało się zwolnienie z firmy szkoleniowej. Wtedy za namową przyjaciela, prowadzącego w Francji kwiaciarnię, Angelina zdecydowała się na rozpoczęcie podobnej działalności. Otworzyła w jednym z warszawskich hoteli swoją pierwszą kwiaciarnię. Okazało się bardzo szybko, że poza dobrymi chęciami niezbędna jest wiedza specjalistyczna, której wówczas Angelina na nie miała. Po kilku miesiącach działalności przynoszącej straty, firma została zawieszona. Angelina, jako osoba ambitna nie poddała się i pojechała do swojego znajomego we Francji i zaczęła zgłębiać tajniki sztuki florystycznej, jednocześnie pracując w kwiaciarni na stanowisku pracowniczym. Była dumna, że udało jej się nauczyć sztuki układania bukietów całkowicie bezpłatnie. Nawiązała także kontakty z francuskimi hurtowniami artykułów dekoracyjnych. Po powrocie do kraju Angelina wróciła do zawieszonego biznesu i zrobiła nowe jego otwarcie. Poznany we Francji styl układania bukietów znacznie różnił się od mody panującej wówczas w Polsce i stał się od początku źródłem przewagi konkurencyjnej firmy Angeliny. O sukcesie Angeliny świadczy fakt, że w kolejnym roku uruchomiła nową kwiaciarnię, także w hotelu tej samej sieci.



**Driving Question(s)**

1. Jakie korzyści i niedogodności mogą wynikać dla przedsiębiorcy z takiego sposobu działania? Uzasadnij.
2. Jakie informacje trzeba pozyskać , by w pełni ocenić potencjał rynkowy tkwiący w nowych szansach?

r



**Objectives**

* *Zapoznanie słuchaczy z koncepcją generowania nowych szans rynkowych.*
* *Określenie czynników wpływających na zdolność przedsiębiorcy do samorealizacji.*
* *Przedstawić kombinację wiedzy i zasobów, aby znaleźć pomysł.*

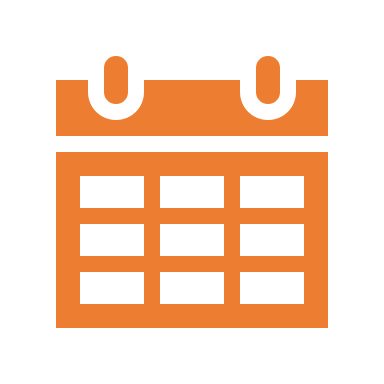


**Tasks**

* *Czy w realiach biznesowych jest miejsce na twórczą destrukcję. Jeżeli tak to podaj w jakich obszarach działalności i pod jakimi warunkami. Opracuj w formie* Flipchart materiał, który można zaprezentować potencjalnym kandydatom na przedsiębiorców.
* *Przedsiębiorca musi przede wszystkim wiedzieć gdzie i jak zdobywać wiedzę. Co sądzisz o tym stwierdzeniu?*
* *Jak przedsiębiorcy powinni podchodzić do procesu zdobywania wiedzy i kształtowania nowych kompetencji. Odpowiedź uzasadnij. Przedstaw przykłady z rynku lokalnego.*



**Notes**



**Project Plan**