

Учебни планове за преподаватели/учители/обучители на възрастни, които за бъдат използвани за ОБУЧИТЕЛНИЯ ПАКЕТ FINE2WORK.

Име на модул: Финансови компетенции	
Заглавие на Тема 4: Външни възможности за финансиране	
Учебен план 13 – Опции за финансиране	
Продължителност: 60 минути	
Цел	Основната цел на този учебен план е да предостави цялата необходима информация на възрастните обучаеми за основните принципи на възможностите за финансиране.
Целева група	Възрастни (по-специално жени)
Помещение / Оборудване	<ul style="list-style-type: none"> • Учебна стая • Интернет достъп • Проектор • Бяла дъска
Инструменти / Материали	<ul style="list-style-type: none"> • Лист хартия А3 • Лепящи бележки • Помощен материал 1
Основни задачи	<p>1. Задача 1: Разберете основите на възможностите за финансиране</p> <p>1.1 Обяснете на обучаемите следните дефиниции: (20 мин) <i>(вижте Помощен материал 1)</i></p> <p>1.2 Дайте индивидуална задача на всички да помислят колко пари са необходими за стартиране на собствен бизнес или самостоятелна заетост (10 мин)</p> <p>1.3 Помолете обучаемите да отворят търсачката и да напишат „финансиране за стартиране на бизнес в държава X” (10 мин)</p> <p style="padding-left: 40px;">1.4 Помолете ги да запишат връзката към тази уеб страница и да я споделят с други (10 мин)</p> <p>2. Задача 3: Заключение (10 мин)</p>

ПОМОЩЕН МАТЕРИАЛ 1: Значението на ценообразуването и изчисляването на разходите

Дефиниция:	Описание:
1. СОБСТВЕНИ ПАРИ ОТ СПЕСТЯВАНИЯ	това е добър вариант и изобщо не е рисковано, но не всички имат достатъчно спестявания, за да започнат собствен бизнес
2. 3F (FAMILY, FRIENDS, FOOLS) (СЕМЕЙСТВО, ПРИЯТЕЛИ И „ГЛУПЦИ“)	с други думи, ние искаме заеми от членове на нашето семейство, приятели и хора, които може да познаваме и които ни се доверяват, наричани също „глупаци“
3. БАНКОВ ЗАЕМ	Банков дълг с определени правила и лихвен процент
4. ИНВЕСТИТОРИ И БИЗНЕС АНГЕЛИ	физически лица или инвестиционни фондове, които инвестират пари за дял в компания в замяна и желаят да спечелят или продадат компания, когато дойде време, обикновено инвестират в иновативна бизнес идея и с глобален или международен потенциал
5. ПРОГРАМИ ЗА ПОДКРЕПА ПО МЕСТНА ОБЩИНА ИЛИ НАЦИОНАЛНО ПРАВИТЕЛСТВО	обикновено се предлага за развитие на местното предприемачество
6. МЕЖДУНАРОДНИ ПРОГРАМИ ЗА ПОДКРЕПА КАТО ФОНДОВЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ	обикновено се предлага за развитие на предприемачеството в ЕС и изисква също партньори в чужбина
7. КРАУДФЪНДИНГ	практиката за набиране на пари за проект чрез дарения на малки суми от тълпа хора