

Ung Företagsamhet för lärare

– Så här går det till!



Exempelsamling för dig som är intresserad av Ung Företagsamhet

Den här exempelsamlingen är framtagen till dig som är lärare. Vi vill på ett enkelt sätt försöka svara på frågor som vi vet att många lärare ställer till oss inför ett nytt UF-år. Vi har under åren som gått fått in tips och tekniker från erfarna lärare om hur man kan arbeta med UF. Dessa svar har sammanställts och redovisas nu.

Exempelsamlingen är skriven från det att UF-året börjar i augusti tills avslutet i maj.



Hur kan du förbereda blivande UF-elever?

Vi vet att det är lättare att handleda UF-eleverna om dem redan innan företagsregistrering (detta sker via vår hemsida) har bra koll på vad som förväntas av dem under året. Här följer några tips på hur du kan göra.



Ta med dina blivande UF-elever på Våga Vara Egen-mässan, en mässa för unga företagare. Tid och plats kommer du att hitta på vår hemsida www.ungforetagsamhet.se. Under mässan får blivande UF-elever träffa nuvarande elever, eleverna kan ställa frågor till utställarna och förhoppningsvis känna sig inspirerade inför UF-året. Under mässan kan blivande UF-elever få uppgifter att lösa. Ett exempel är att låta dina elever leta upp sin egen skolas olika företag på mässan och rösta internt om vilket företag som har den bästa montern eller varan/tjänsten.

Andra förslag för att förbereda eleverna är:

- Att nuvarande UF-elever (om sådana finns på din skola) tränar sin säljteknik och företagspresentation på blivande UF-elever.
- Att ha lektioner om affärsidéer redan i maj för blivande UF-elever. Vad vill man göra i företaget? Vilka problem kan man försöka lösa? Vilka affärsidéer har f.d. UF-företag på skolan redan testat?
- Att befintliga UF-eleverna anordnar mässa på skolan för åk 1 -2 i samband med valet i åk 3.
- Att ha infomöten med blivande UF-elever och låt nuvarande UF-elever hänga med och inspirera.

Affärsidéer – Hur kan man tänka?

Valet av affärsidé är ett av UF-företagens mest avgörande beslut. Eleverna måste få chansen att vara kreativa i beslutsprocessen. Lika viktigt är att de tar sig igenom momentet och inte fastnar i idéfasen.

- Brainstorma tillsammans och skriv upp alla förslag på whiteboardtavlan.
- Brainstorma i mindre grupper och redovisa idéerna inför klassen.
- Upptäck vardagliga problem, hur skulle man kunna lösa dem?
- Tjäna pengar på sin hobby.
- Utveckla redan befintliga varor eller tjänster.
- Adjektiv och substantiv. Testa att kombinera olika ord. Ex. mjuk + flaska.
- Tråkiga saker kan bli roligare. Hur underlättar man t.ex. städning och diskning?

Bolla befintliga affärsidéer och kolla av om det redan finns intresserade elever i gruppen som kan tänkas arbeta med idén. Diskutera gruppkonstellationer och affärsidéer med dina blivande UF-elever. Vi kommer gärna ut och ger dig och din klass mer information och inspiration – du ringer oss och vi hittar ett datum som passar oss båda.

Gruppen – Hur blir den bäst?

UF-företag drivs vanligtvis av 2-7 personer. Anledningen är att då får alla varsin ansvarsroll. Det går att vara fler, men vi avråder från ensamföretag.

- Eleverna kan gruppera sig efter en affärsidé. Oftast innebär detta att kompisar sätter sig tillsammans.
- Låt eleverna skriva ett ansökningsbrev där de söker en position som passar med en redan bestämd affärsidé.
- Du kan själv sätta ihop gruppen för att se att varje företag får elever med olika kompetenser. Den som har kommit på idén får första tjing på positionen i företaget.



Beställt företagspärm? I så fall, kolla under flik 3, där står mer om hur du bygger ett team. Pärmen beställs via vår hemsida.

UF-lärarens roll

Lärarens roll blir med Ung Företagsamhet mer som handledare och coach i stället för "vanlig" lärare. Eleverna tränar och lär sig företagsamhet genom "learning by doing". De upptäcker själva, söker kunskap, och gör sina egna misstag.

Beställt lärarguiden? Läs mer om UF-lärarens roll på sidan 6. Guiden beställs via vår hemsida.

Affärsplanen – Vad ska den innehålla?

Alla UF-företag måste skriva en affärsplan som är ett av företagets viktigaste styrdokument. Den ska klargöra viktiga fakta om företaget. Eleverna bör även låta sin rådgivare läsa igenom affärsplanen.

Be gärna eleverna rapportera muntligt eller skriftligt om hur arbetet med affärsplanen har gått. Kanske precis innan inlämningsdatum för den regionala tävlingen ”bästa affärsplan”.

Läs mer om affärsplaner i företagspärmen under flik 5.



Rådgivarens roll

Det är obligatoriskt för alla UF-företag att ha en rådgivare. Rådgivaren kommer med input från näringslivet.

- Motivera företaget till att skaffa en aktiv rådgivare och inte bara någon som ställer upp med sitt namn på dokumenten.
- Eleverna kan skaffa sig två rådgivare! En bransch-kunnig och en ekonomisk rådgivare. Uppmuntra gärna eleverna att försöka få till ett studiebesök hos rådgivaren.
- Ung Företagsamhet tillåter inte föräldrar som rådgivare.

Hur kan man då som lärare arbeta med en rådgivare?

- Bjud in samtliga rådgivare till ett informationsmöte. Berätta om skolan och verksamheten. Låt även rådgivaren diskutera med varandra om hur dem ska arbeta med företagen under året.

Läs mer om rådgivaren i lärarguiden på sidan 42. Läs mer om rådgivaren i företagspärmen under flik tre.

Säljtillfällen

Ett av de fem obligatoriska momenten* för att få ett intyg från Ung Företagsamhet är att UF-företaget måste ha minst två säljtillfällen.

- UF-eleverna ställer ut på en julmarknad i skolan eller det lokala centrumet.
- Du som lärare bedömer företagets presentation och säljteknik. Låt eleverna avrapportera efter julmarknaden, då gärna inför hela klassen.

**Läs mer om de obligatoriska momenten i lärarguiden på sidan elva. Läs mer om försäljning i företagspärmen, flik 13.*

Våga Vara Egen – mässa med unga företagare

En av årets absoluta höjdpunkter för elever, lärare, rådgivare och sponsorer är den regionala mässan. Om eleverna har tänkt på monterns utseende, lämnat in eventuella tävlingsbidrag i tid, följt kriterierna och känner sig laddade för försäljning så kan vi lova att mässan blir ett minne för livet.



- Eleverna får extra tillskott i kassan.
- Tävlingsarna ska ses som ett frivilligt komplement till UF-arbetet (och kan även ta eleverna till nationella mässan i maj)
- Det är fri entré så ta gärna med blivande UF-företagare och andra lärare från skolan.

Att tänka på innan mässan

- Vi rekommenderar att deltagande på mässan ska vara frivilligt för UF-företagen, då brukar deltagandet bli som bäst.

Läs mer om mässan under flik 13 i företagspärmen.

Efter regional mässa

Vi är medvetna om att det är många företag som slutar vara aktiva i sina företag efter den regionala mässan. Trots att inte kursen är slut är det många veckor kvar till att årsredovisningen* ska lämnas in. För att motivera eleverna till att fortsätta arbeta aktivt med företaget kommer här några förslag.

- Eleverna kan göra kampanjer för att sälja slut på lagret.
- Eleverna kan inspirera övriga elever på skolan om varför de ska starta UF-företag.
- Du som lärare kan planera obligatoriska säljtillfällen efter den regionala mässan.
- Eleverna kan göra företagspresentationer för Rotary eller lokala företag som är intresserade av hur UF-arbetet fungerar.
- Eleverna kan låna en lokal, bjuda in årets rådgivare och hålla företagspresentationer för dem.
- Ni kan tillsammans anordna öppet hus på skolan under vårterminen som det sista säljtillfället.

Årsredovisning är ett av de obligatoriska momenten. Läs mer i företagspärmen flik 16.

Förbättra kontakten mellan UF-skolor

Många lärare vill veta mer om hur arbetet fungerar på andra skolor än sin egen. Erfarenhetsutbyte är bra och vi har samlat ett par exempel.

- Starta ett faddersystem mellan lärare på olika skolor som arbetar med Ung Företagsamhet på samma program. Erfarna lärare kommer ut och berättar om hur de arbetar.
- Exempelbank mellan skolorna, det finns redan många bra arbetsmetoder, varför uppfinna hjulet igen?
- Studiebesök på andra UF-skolor. Vi vet vem som jobbar med vilket program. Det är bara att höra av sig till oss så förmedlar vi kontakt.
- Marknadsföra lokala evenemang för varandra så att man kan hälsa på varandra. Exempelvis genom att berätta för oss så att vi kan lägga ut det på vår hemsida.

Att betygsätta UF-elever

Det är svårt att sätta betyg på eleverna eftersom många lärare väljer att inte ha skriftliga prov under UF-utbildningen. Här följer några exempel på hur du kan göra.

- Eleverna får själva sätta betyg, med motivering, på sina kamrater i företaget. Fungerar bäst om det kommer oförberett.
- Sätt betyg på hela företaget. Sätt sedan individuellt betyg på eleven beroende på hur mycket engagemang denne visat.
- Titta på hur varje elev har klarat sitt ansvarsområde och sätt betyg utifrån det.
- Be eleverna att skriva loggbok. Det ger en bra koll och underlättar betygssättningen i slutet på kursen.
- Gör en slutrapportering. Skriftliga och muntliga rapporteringar där företaget även presenterar sig för de yngre på skolan.
- Genomför handledningssamtal med varje elev under året. Då även runt betygssättningen.



Tycker du att detta låter intressant och roligt, tveka inte att kontakta oss så hjälper vi till!

Lycka till och välkommen!

Kontakt Ung Företagsamhet Jönköpings län:

Anna & Karin 036-16 40 61

anna.holm@ungforetagsamhet.se

0733-80 59 94

karin.lundberg@ungforetagsamhet.se

0709-64 59 58