

Manual i

# Trajnimit Të Trajnerëve





## Entrepreneurial Citizenship for Social Change

# Manual i Trajnimit Të Trajnerëve

### Autorët

CARDET, Qipron (Coordinator)

KMOP-Education and Innovation Hub, Greqia

Innovade, Qipron

People in Focus, Shqipëria

Sarajevo Susret Kultura, Bosnjë dhe Hercegovinë

Rrjeti Edukatoreve Bashkemoshatar, Kosova



### Editimi & Dizajni Grafik

KMOP-Education and Innovation Hub, Greece



Bashkëfinancuar nga  
Bashkimi Evropian

Mbështetja e Komisionit Evropian për prodhimin e këtij publikimi nuk përbën një miratim të përmbytjes, e cila pasqyron vetëm pikëpamjet e autorëve, dhe Komisioni nuk mund të mbahet përgjegjës për çdo përdorim që mund të bëhet i informacionit që përmban.

[Numri i projektit: 101131326]

# Përmbatja

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Hyrje.....</b>   | <b>4</b>  |
| Qëllimi i Manualit.....   | 4         |
| Audienca.....   | 4         |
| Rëndësia e Sipërmarrjes Sociale .....   | 5         |
| <b>Le të fillojmë.....</b>  | <b>6</b>  |
| Vlerësimi Fillestar i Trajnerëve.....   | 6         |
| <b>Fjalor i Termave .....</b>   | <b>8</b>  |
| <b>Plani mësimor</b>  |           |
| Moduli 1: Hyrje në Sipërmarrjen Sociale.....  | 13        |
| Moduli 2: Korniza EntreComp - Korniza Europiane për<br>Kompetencat e Sipërmarrjes ..... | 17        |
| Moduli 3: Ndërlidhja midis Punës/Iniciativave Sociale dhe Sipërmarrjes .....            | 21        |
| Module 4: Aftësitë e Sipërmarrjes Sociale.....  | 25        |
| Moduli 5: Modeli i Biznesit Social dhe Planifikimi për Inovacion Social.....            | 29        |
| Module 6: Identifikimi i Mundësive të Sipërmarrjes Sociale .....                        | 33        |
| <b>Teknikat e facilitimit (të lehtësimit) .....</b>                                     | <b>36</b> |
| Strategjitë për të angazhuar pjesëmarrësit.....   | 36        |
| Nxitja e dinamikës së grupit dhe nxitja e bashkëpunimit.....                            | 37        |
| Teknika për trajnime gjithëpërfshirëse dhe me pjesëmarrje të lartë.....                 | 37        |
| <b>Reflektime dhe Komente për trajnerin pas çdo sesiioni .....</b>                      | <b>38</b> |
| Mjetet e Vlerësimit .....   | 38        |
| <b>Referencat.....</b>  | <b>39</b> |
| Aneks 1.....  | 40        |
| Aneks 2.....  | 41        |
| Aneks 3.....  | 41        |
| Aneks 4.....  | 41        |
| Aneks 5.....  | 42        |
| Aneks 6.....  | 43        |
| Aneks 7.....  | 43        |
| Aneks 8.....  | 44        |

# Hyrje

## Qëllimi i Manualit

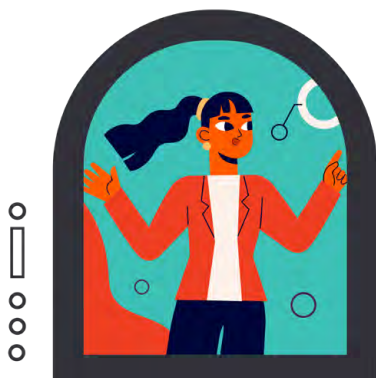
Mirë se vini në Manualin mbi Trajnimin e Trajnerëve të projektit EPIC Erasmus+! Ky manual është udhëzuesi juaj për t'ju mësuar Kurrikulën EPIC për Sipërmarrjen Sociale dhe për t'u bërë një trajner i aftë dhe frymëzues mbi sipërmarrjen sociale për të rinjtë në Ballkanin Perëndimor. Duke iu bashkuar këtij misioni, ju jo vetëm që do të fitoni njohuri thelbësore dhe aftësi praktike, por gjithashtu do të bëheni një katalizator për ndryshime pozitive, duke ndihmuar të rinjtë të arrijnë potencialin e tyre për të krijuar sipërmarrje që sjellin ndryshim në komunitetet e tyre.

Në brendësi, do të gjeni burime të përpiluara me kujdes si: planet mësimore, një fjalorth me terma thelbësorë dhe teknika praktike për të qënë trajner. Këto mjete janë krijuar për ta bërë trajnimin tuaj tërheqës dhe me ndikim, duke ju ndihmuar të drejtoni të rinjtë drejt zhvillimit të tyre si brezi i ardhshëm i sipërmarrësve socialë. Le të fillojmë!



## Audienca

Gjasat janë që ju e keni gjetur veten këtu me një qëllim: Manuali i trajnimit të trajnerëve për Sipërmarrjen Sociale është krijuar posaçërisht për ju— të rinjtë dhe punonjësit rinorë dhe trajnerëve ambiciozë në fushën e sipërmarrjen sociale. Ky manual është krijuar për të mbështetur trajnerët që janë të apasionuar që të fuqizojnë të rinjtë të ngrenë biznese të përgjegjshme shoqërore në komunitetet e tyre. Pavarësisht nëse keni vite përvojë në trajnim ose sapa po filloni, manuali ofron njohuri, udhëzime dhe materiale mësimore të vlefshme për të garantuar sesione trajnimi të suksesshme dhe dinamike. Si trajner, ju do të punoni drejtpërdrejt me të rinjtë, duke i ndihmuar ata të vizualizojnë mundësi të reja për veten dhe komunitetet e tyre.



## Rëndësia e Sipërmarrjes Sociale

Sipërmarrja sociale është një qasje unike për adresimin e çështjeve shoqërore përmes parimeve sipërmarrëse dhe modeleve të qëndrueshme të biznesit. Ndryshe nga bizneset tradicionale, të cilat fokusohen vetëm në gjenerimin e të ardhurave, sipërmarrjet sociale përpiqen të gjenerojnë vlerë sociale krahas të ardhurave ekonomike.

Sipas Borstein dhe Davies (2010), sipërmarrja sociale është një proces i ndërtimit ose transformimit të organizatave dhe institucioneve për progresuar në zgjidhjet e problemeve sociale, të tilla si varfëria, sëmundjet, analfabetizmi, ndotja e mjedisit, abuzimet e të drejtave të njeriut dhe korrupsioni, për ta bërë jetën më të mirë për një numër të madh njerëzish.

Sipërmarrja sociale përfshin shumë lloje të ndryshme kompanish. Ajo përfshin investitorë të përgjegjshëm shoqëror, përgjegjësi sociale të korporatave, inovatorë socialë dhe të tjerë. Këto lloj subjektësh nuk konsiderohen si ndërmarrje sociale, përveç rasteve kur ato adresojnë drejtpërdrejtë nevojat sociale nëpërmjet produkteve ose shërbimeve të tyre ose numrit të njerëzve që ata punësojnë që vijnë nga mjedise me kushte të vështira jetese.

Në rastin e ndërmarrjeve sociale, ekzistojnë disa kushte që e bëjnë një organizatë ose një kompani të kualifikuar për t'u karakterizuar si ndërmarrje sociale (Komisioni Evropian, 2015):

- Organizata duhet të angazhohet në aktivitet ekonomik: kjo do të thotë se ajo duhet të angazhohet në një aktivitet të vazhdueshëm të prodhimit dhe/ose shkëmbimit të mallrave dhe/ose shërbimeve;
- Ajo duhet të ndjekë një synim të qartë dhe parësor social: një qëllim social është ai që i sjell dobi shoqërisë;
- Ajo duhet të ketë kufizime në shpërndarjen e fitimeve dhe/ose aseteve: qëllimi i kufijve të tillë është që t'i jepet përparësi qëllimit social mbi fitimin,
- Ajo duhet të jetë e pavarur, d.m.th., duhet të ketë autonomi organizative nga shteti dhe organizata të tjera tradicionale fitimprurëse; dhe,
- Ajo duhet të ketë qeverisje gjithëpërfshirëse, d.m.th., të karakterizuar me pjesëmarrje në proceset vendimmarrëse dhe/ose demokratike.

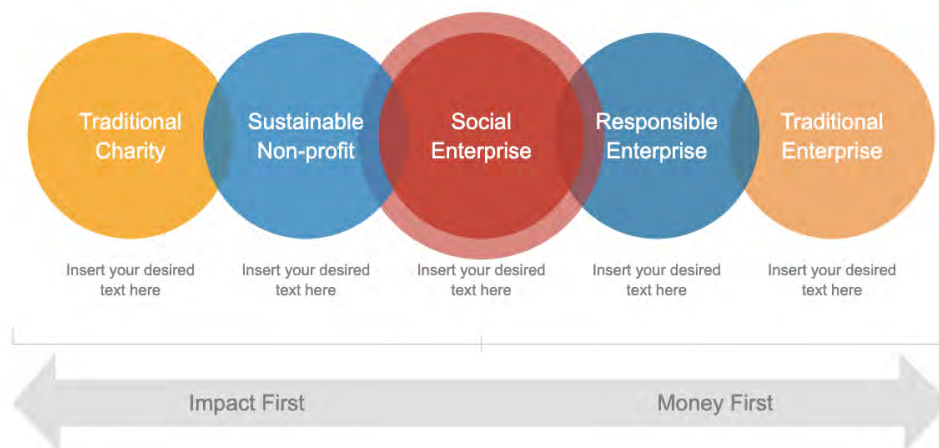


Figura 1. Spektri i sipërmarrjes sociale (YDEAS II Project, n.d.)

# Le të fillojmë

## Vlerësimi Fillestar i Trajnerëve

### 1. Vlerësimi i njohurive

**Objektivi:** Të vlerësojë njohuritë ekzistuese të trajnerit për konceptet dhe praktikatat e sipërmarrjes sociale.

**Formati:** Pyetje me zgjedhje të shumëfishta dhe me përgjigje të shkurtra.

#### 1. Shembull pyetjesh:

##### Çfarë është sipërmarrja sociale?

- a) Një model biznesi i fokusuar në maksimizimin e fitimeve
- b) Një model që kombion objektivat sociale me aktivitetet sipërmarrëse
- c) Një formë OJF-je
- d) Asnjëra nga ato më sipër

##### Cila nga sa vijon përshkruan më mirë Kornizën EntreComp?

- a) Një mjet planifikimi financiar për bizneset
- b) Një kornizë që përshkruan kompetencat sipërmarrëse
- c) Një udhëzues për strategjitë e marketingut social
- d) Mënyrë rrjetëzimi për sipërmarrësit socialë

#### 2. Përgjigje e shkurtër:

**Përshkruani një sipërmarrje të suksesshme sociale që ju njihni.**

**Çfarë e bën atë të suksesshme?**

---

---

---

**Si e përcaktoni ndikimin social në kontekstin e sipërmarrjes sociale?**

---

---

---

### 2. Vetëvlerësimi i aftësive

**Objektivi:** Për të ndihmuar trajnerët të identifikojnë zotësinë e tyre në aftësitë kyçe që lidhen me trajnimin mbi sipërmarrjen sociale.

**Formati:** Shkalla e vlerësimit (1 deri në 5), ku 1 është 'Jo i aftë' dhe 5 është 'Shumë i aftë'.

**Fushat e aftësive:**

**1. Leadershipi:**

**Aftësia për të frymëzuar dhe motivuar pjesëmarrësit.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**Efikasiteti në drejtimin e diskutimeve dhe aktiviteteve në grup.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**2. Inovacioni:**

**Kreativiteti në krijimin e aktiviteteve dhe materialeve të trajnimit.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**Aftësia për të sjellë dhe menaxhuar ide të reja.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**3. Zgjidhja e problemeve:**

**Identifikimi dhe adresimi i sfidave gjatë trajnimit.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**Të ndihmojmë pjesëmarrësit në zhvillimin e aftësive për zgjidhjen e problemeve.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**4. Komunikimi:**

**Qartësia në paraqitjen e informacionit.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**Efikasiteti në dëgjim dhe përgjigja ndaj nevojave të pjesëmarrësve.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**5. Rjetëzimi:**

**Ndërtimi dhe ruajtja e marrëdhënieve profesionale.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

**Ndërmjetësimi i lidhjeve ndërmjet kursantëve dhe burimeve të jashtme.**

Jo i aftë      (1)      (2)      (3)      (4)      (5)      Shumë i aftë

## Fjalor i Termave

### Modeli Canvas i Biznesit

Një mjet strategjik për zhvillimin dhe vizualizimin e komponentëve thelbësorë të një biznesi. Ai përfshin nëntë kategori: Segmentet e klientëve, Propozimet e Vlerës, Kanalet, Marrëdhëniet me Klientët, të Ardhurat, Burimet Kryesore, Aktivitetet Kryesore, Partneritetet Kryesore dhe Struktura e Kostos.

### EntreComp Framework - Korniza Evropiane e Kompetencave

Korniza Evropiane e Kompetencave të Sipërmarrjes është një kornizë referimi për të shpjeguar se çfarë nënkuptohet me një mendësi për të qënë sipërmarrës dhe ofron një përshkrim të plotë të njohurive, aftësive dhe qëndrimeve që njerëzit kanë nevojë për të qënë sipërmarrës dhe për të krijuar vlera financiare, kulturore ose sociale për të tjerët.

### Sipërmarrja

EntreComp e përkufizon sipërmarrjen si një aftësi tërthore, e cila zbatohet në të gjitha sferat e jetës, nga përkujdesja për zhvillim, tek ndarja e punës në shoqëri dhe deri te fillimi i aktiviteteve (artistike, sociale ose të tregtueshme).

### Qëndrueshmëria Financiare

Kapaciteti i një biznesi për të gjeneruar të ardhura në mënyrë të vazhdueshme për të mbuluar shpenzimet në periudha afat gjata.

### Inovacioni

Akti i prezantimit të ideve, produkteve ose metodave të reja për të përmirësuar ose prishur proceset ekzistuese.



### Analiza PESTEL

Një kornizë për analizimin e faktorëve të jashtëm (Politikë, Ekonomik, Social, Teknologjik, Mjedisor, Ligjor) që ndikojnë në një biznes.

### Sipërmarrja Sociale

Një proces ndërtimi ose transformimi i organizatave për të progresuar me zgjidhjet e problemeve sociale, të tilla si varfëria, sëmundjet, anal-fabetizmi, ndotja e mjedisit, abuzimet e të drejtave të njeriut dhe korrupsioni, për ta bërë jetën më të mirë për një numër të madh njerëzish.

### Sipërmarrje (Biznesi) Sociale

Një biznes me një mision primar social që rinveston fitimet në arritjen e qëllimeve sociale.

### Analiza SWOT

Një mjet për të identifikuar pikat e Forta dhe të Dobëta të Brendshme të një biznesi, si dhe Mundësitë dhe Kërcënimet e Jashtme.

### Plani i biznesit

Një dokument që përcakton qëllimet, strategjitë dhe pozicionin e një biznesi, duke ofruar një udhërrëfyes për rritje. Ai përshkruan ofertat kryesore, audiencën e synuar dhe strukturën operacionale. Projeksionet financiare dhe kërkesat për financim përfshihen për të demonstruar qëndrueshmërinë dhe për të tërhequr investime, duke e udhëhequr kompaninë drejt suksesit të qëndrueshëm.



Plani



mësimor

Moduli 1:  
Hyrje në Sipërmarrjen  
Sociale

## Moduli 1: Hyrje në Sipërmarrjen Sociale

### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul i njeh pjesëmarrësit me konceptin e sipërmarrjes sociale, duke eksploruar përkufizimin e tij, tendencat aktuale dhe karakteristikat kryesore që përcaktojnë ndërmarrjet e suksesshme sociale. Pjesëmarrësit do të përfshihen në diskutime dhe ushtrime praktike për të thelluar të kuptuarit e tyre.

### 2. Objektivat Mësimore

Në përfundim të këtij moduli pjesëmarrësit do të jenë të aftë të:

- **Të shpjegojnë** çfarë është sipërmarrja sociale dhe karakteristikat kryesore të saj.
- **Të identifikojnë** tendencat aktuale globale dhe rajonale (Ballkani Perëndimor) në sipërmarrjen sociale.
- **Njihni** karakteristikat kryesore të ndërmarrjeve të suksesshme sociale.

### 3. Materialet e nevojshme

Projektor  
Tabelë e bardhë dhe bojëra me ngjyra  
Fletushka (përkufizime, tendenca aktuale, raste studimore)  
Videoklipe (shembuj të sipërmarrjeve të suksesshme sociale)  
Fletët e punës së aktiviteteve në grup  
Formularët e komenteve (shih Aneksin)

4. Kohëzgjatja e mësimit  
90  
minuta

## 5. Plani mësimor dhe udhëzime

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe një përshkrim i shkurtër i modulit.
- Vendosni objektivat dhe programin e mësimin.

### Prezantimi i Temës (40 minuta)

- **Prezantimi (30 minutes): Koncepte kyçe, përkufizime, dhe tendenca.**

**Përkufizime:** Sipërmarrja sociale i referohet praktikës së identifikimit dhe zbatimit të zgjidhjeve inovatore për problemet sociale nëpërmjet krijimit të ndërmarrjeve sociale. Këto ndërmarrje kërkojnë të arrijnë ndikim social duke ruajtur qëndrueshmërinë financiare.

#### Trendet e Fundit:

Investime me ndikim: Rritja e fokusit në investimet që gjenerojnë ndikim social dhe mjedisor krahas të ardhurave financiare.

Integrimi i teknologjisë: Përdorimi i teknologjisë për të rritur ndikimin social dhe për të përmirësuar efikasitetin operacional.

Bashkëpunimi: Rritja e partneriteteve midis ndërmarrjeve sociale, qeverisë dhe sektorit privatë për të trajtuar çështje komplekse sociale.

#### Karakteristika Kyçe të Sipërmarrjeve Sociale të Suksesshme:

Drejtuar nga misioni: Një mision i qartë shoqëror që drejton të gjitha aktivitetet.

Qasje inovatore: Zgjidhje kreative për çështjet sociale që i dallojnë ato nga organizatat jofitimprurëse tradicionale.

Qëndrueshmëria financiare: Aftësia për të gjeneruar të ardhura duke ofruar vlera sociale.

Angazhimi i komunitetit: Përfshirja aktive e komunitetit në zhvillimin dhe zbatimin e iniciativave.

- **Diskutim grupi (10 minuta): Ndërmjetësoni një diskutim në grup (brainstorming) ku pjesëmarrësit reflektojnë mbi:**

Shembuj të sipërmarrjeve sociale që njohin apo admirojnë.

Si këto sipërmarrje mishërojnë karakteristika e diskutuara.

Lidhje personale me sipërmarrjet sociale.

## Aplikim dhe Praktika (40 minuta)

- **Ushtrim Praktik (20 minuta):**

Pjesëmarrësit punojnë ne grupe të vogla për të zhvilluar ide bazë mbi një sipërmarrje sociale duke u bazuar në shembullin e mëposhtëm dhe template në (shikoni Aneksin 1).

“Identifikoni një çështje sociale në komunitetin tuaj dhe propozoni një zgjidhje unike për sipërmarrjen sociale.”

- **Inkurajoni grupet që të përfshijnë karakteristikat kryesore të ndërmarrjeve sociale të suksesshme në propozimet e tyre.**

- **Komentet në grup (20 minuta):**

Secili grup prezanton idenë e tij për ndërmarrjen sociale, duke u fokusuar në:

Çështja sociale e identifikuar.

Si e trajton zgjidhja e tyre këtë çështje.

Aspektet unike të qasjes së tyre.

- **Lehtësoni reagimet e kolegëve, duke nxitur pyetje të tilla si:**

“Cilat aspekte të idesë janë veçanërisht inovative?”

“Si e siguron kjo sipërmarrje qëndrueshmëri financiare?”.

## Përfundime (5 minuta)

Siguroni burime shtesë dhe materiale leximi për eksplorim të mëtejshëm, të tillë si artikuj mbi sipërmarrjet e suksesshme sociale ose studime të rasteve mbi investimet me ndikim.



Moduli 2:  
Korniza EntreComp  
Korniza Europiane për Kompetencat  
e Sipërmarrjes



## Moduli 2: Korniza EntreComp - Korniza Europiane për Kompetencat e Sipërmarrjes

### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul mbi **Kornizën EntreComp** do të fokusohet në nxitjen e kompetencave dhe mendësisë sipërmarrëse në disiplina të ndryshme. Korniza e zërthen sipërmarrjen në **tre fusha kyçe**: Ide-të dhe Mundësitë, Burimet dhe **Veprimi me 15 kompetenca** që variojnë nga zbulimi i mundësive dhe mobilizimi i burimeve deri te ndërmarrja e iniciativave dhe menaxhimi i rreziqeve. Entre-comp ndihmon sipërmarrësit socialë, si dhe fuqizon e udhëzon ata përmes sfidave. Për më tepër, është një mjet për të rinjtë për të zhvilluar aftësitë e tyre sipërmarrëse dhe për të rritur motivimin e tyre për të ndërmarrë veprime.

### 2. Objektivat Mësimore

Deri në fund të këtij moduli, pjesëmarrësit do të jenë në gjendje të:

- **Kuptojnë** Kornizën e Kompetencave të Sipërmarrjes,
- **Përvetësojnë** Entrecomp në rrugën e sipërmarrjes sociale,
- **Identifikojnë** kompetencat dhe aftësitë për të inkurajuar mendësinë sipërmarrëse të të rinjve

### 3. Materialet e nevojshme

*Të gjitha materialet dhe burimet e nevojshme për sesionin*

Projektor  
 Laptop  
 Fletushka – Rrota e Entrecomp  
 Fletë A4  
 Stilolapsa  
 Bojëra me ngjyra  
 Flipcharts

4. Kohëzgjatja e mësimit

90  
 minuta

## 5. Plani mësimor dhe udhëzime

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe përshkrim i shkurtër i modulit.
- Planifikoni objektivat dhe programin e mësimin.

### Prezantimi i Temës (35 minutes)

- **Prezantim (25 minutes):**

- **Përshkrim i shkurtër i Entrecomp Framework- Komisioni Evropian ka zhvilluar EntreComp:**

Kornizën Europiane të Kompetencës për Sipërmarrjen si një kornizë referimi për të shpjeguar se çfarë nënkuptohet me një mendësi sipërmarrëse. Që nga fillimi i tij në 2016, EntreComp është përdorur si në politikë ashtu edhe në praktikë në shumë sektorë për të mbështetur aktivizmin qytetar, inovacionin, aftësinë për t'u punësuar dhe të mësuarit përmes të menduarit dhe veprimin sipërmarrës.

- **Zbatimi i Kornizës Entrecomp në mjedisin e sipërmarrjes sociale në hapa të thjeshtë:**

**Të zgjedhin** kompetencat që ata duan të përmirësojnë, duke marrë parasysh tabelën e niveleve të zotërimit të kompetencave sipërmarrëse. Nga niveli 1 - BAZË deri në nivelin 8 - EK-SPERT ka disa parametra për të matur progresin që mund të tregojnë:

- autonomi;
- të menduarit në mënyre efektive dhe të qëndrueshme;
- aftësia për të kaluar nga teoria në praktikë.

**Të analizojë** prioritetet tematike të çdo kompetence dhe të zgjedhë se cilat janë më të dobishme për zhvillimin e sipërmarrjes së tyre sociale.

**Për të gjetur** përmbajtjen ekzistuese, hapni Burime arsimore dhe Edukative ose bashkohuni në komunitetin EntreComp për t'u thelluar më shumë mbi temën dhe për të qenë pjesë e një komuniteti më të gjerë që ndajnë të njëjtin interes

- **Kompetencat dhe Aftësitë kryesore për të nxitur sipërmarrjen tek të rinjtë:** Bazuar në Entrecomp, ka kompetenca dhe aftësi të identifikuar mirë që mund t'i fuqizojnë të rinjtë të bëhen të suksesshëm dhe të arrijnë qëllimet e tyre. Eksplorimi i kompetencave, sugjerimeve dhe përshkrimit të secilës fushë të kompetencave do të lejojë rritjen e aftësive sipërmarrëse të të rinjve.

- **Diskutim i hapur (10 minuta):**

Pyetje dhe komente mbi prezantimin dhe konceptet e shpjeguara

**Ju mund të bëni pyetje si më poshtë:**

- A e kishit të vështirë të kuptoni kornizën Entrecomp ?
- Si do ta përdorni Kornizën Entrecomp?
- Cili aspekt specifik ngjall interesin tuaj?

## Aplikimi dhe Praktika (50 minuta)

- **Ushtrime Praktike (30 minuta): Nxitja e Sipërmarrjes Sociale përmes kompetencave të Entrecomp**

**Ndani** pjesëmarrësit në grupe prej 5-6 në varësi të numrit të pjesëmarrësve

**Shpërndani** 3 flipchart-e, një për secilën fushë të kompetencave dhe udhëzoni të shkruajnë se si çdo kompetencë e ideve dhe mundësive, burimeve dhe veprimit mund të jetë e dobishme për të rritur aftësitë në një kontekst të sipërmarrjes sociale. (Ata madje mund të zgjedhin një shembull të vërtetë të sipërmarrjes sociale).

**Jepu** atyre një fletushkë të rrotës Entrecomp për t'iu referuar.

Çdo grup prezanton punën e tyre.

- **Komentet e grupit (15 minuta): Sesion përmbledhës pas prezantimeve:**

A ishte e vështirë të identifikohesh përdorimi për secilën kompetencë?

A keni pasur ndonjë debat mes grupit për të vendosur mbi idetë?

Në çfarë niveli mendoni se Entrecomp ndihmon në krijimin e sipërmarrjeve sociale?

## Përfundime (5 minuta)

- **Jepini linkun e videove për të eksploruar se si Entrecomp mund të jetë i dobishëm në mjedise të ndryshme**

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLGI5zHT2w7jAPsfSjWfatN4tlxJhvbj7->

Ju gjithashtu mund t'u sugjeroni pjesëmarrësve të jenë pjesë e Komunitetit të Praktikës Entrecomp për të eksploruar më në thellësi dhe për të krijuar rrjetëzim:

<https://entrecomp.com/synergies/communities-of-practice/>



Moduli 3:  
Ndërlidhja midis  
Punës/Iniciativave  
Sociale dhe Sipërmarrjes

## Moduli 3: Ndërlidhja midis Punës/Iniciativave Sociale dhe Sipërmarrjes

### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul eksploron ndërlidhjen e parimeve të punës sociale dhe sipërmarrjes përmes lentes së sipërmarrjeve sociale. Pjesëmarrësit do të mësojnë se si sipërmarrjet sociale bashkojnë strategjitë inovative të biznesit me vlerat sociale për të adresuar çështjet shoqërore, duke theksuar advokimin, fuqizimin dhe përfshirjen.

### 2. Objektivat Mësimore

Në fund të këtij moduli, pjesëmarrësit do të jenë në gjendje :

- **Të lidhni** punën sociale me sipërmarrjen
- **Të kuptoni** tendencat aktuale
- **Identifikoni** karakteristikat kryesore të ndërmarrjeve sociale të suksesshme

### 3. Materialet e nevojshme

Projektor  
 Tabelë e bardhë dhe bojëra me ngjyra  
 Fletushka  
 Video dhe materiale për të lexuar  
 Raste studimore të sipërmarrjeve sociale specifike (GoodFairy, School Synergy Snacks, Black Light) (të marra nga kurrikulumit)  
 Formularë Vlerësimi

4. Kohëzgjatja e mësimit  
 90 minuta

## 5. Plani mësimor dhe udhëzime

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe përshkrim i shkurtër i modulit.
- Planifikoni objektivat dhe programin e mësimin.

### Prezantimi i Temës (40 minuta)

- **Prezantim (30 minuta): Ndërlidhja midis Punës/Iniciativave Sociale dhe Sipërmarrjes: Koncepte kyçe, përkufizime, dhe tendecat e reja.**

**Përkufizoni** sipërmarrjen sociale: Shpjegoni konceptin e sipërmarrjes sociale si një përzjerje e misionit social dhe parimeve të biznesit.

**Theksoni** vlerat thelbësore të punës sociale: avokimin, fuqizimin, gjithëpërfshirjen dhe pjesëmarrjen.

**Diskutoni** se si sipërmarrjet sociale i japin përparësi ndikimit social mbi fitimin, duke u përafruar me qëllimet e punës sociale.

- **Diskutim Grupi (10 minuta): Diskutim grupi ose rrahje mendimesh (brainstorming)**

Ju mund t'i parashtroni grupit pyetje udhëzuese si: "Cilat çështje sociale trajtojnë këto ndërmarrje? Si i integrojnë ato vlerat e punës sociale në modelet e tyre të biznesit? Cilat strategji inovative përdorin për të arritur misionet e tyre sociale?" Inkurajoni pjesëmarrësit të ndajnë mendimet e tyre.

## Aplikimi dhe Praktika (40 minuta)

- **Ushtrime Praktike (20 minuta):**

Për aktivitetin në grup, pjesëmarrësit do të ndahen në grupe të vogla me 4-5 anëtarë. Secili grup do të ketë mundësinë ose të zgjedhë një nga sipërmarrjet sociale të diskutuara gjatë prezantimit ose të zgjedhë një çështje të ndryshme sociale për të cilën ata janë të apasionuar. Detyra do të jetë të krijohet një ide dhe të zhvillojnë një iniciativë të re që kombinon në mënyrë efektive parimet e punës sociale me aktivitetet sipërmarrëse. Secili grup duhet të përshkruajë qëllimet e nismës së tij, të specifikojë çështjen sociale që synon të trajtojë, të identifikojë audiencën e synuar që do të përfitojë nga nisma dhe të diskutojë sfidat e mundshme që lidhen me qëndrueshmërinë dhe ndikimin social. Grupet do të kenë 20 minuta për të punuar me njëri-tjetrin, për t'u angazhuar në mënyrë kreative dhe për të përgatitur idetë e tyre për prezantim në klasë.

- **Komente nga Grupi (20 minutes): Prezantim dhe komente nga shokët.**

Gjatë momentit të prezantimit dhe komenteve nga shokët, secili grup do të ketë mundësinë të paraqesë iniciativën e tij në klasë, me një afat kohor prej 3-4 minutash për grup. Pas çdo prezantimi, pjesëmarrësit do të inkurajohen të japin reagime konstruktive, duke u fokusuar në disa fusha kyçe: realizueshmëria e nismës së propozuar, ndikimi i mundshëm social që mund të ketë dhe sa mirë përputhet me vlerat thelbësore të punës sociale. Për më tepër, pjesëmarrësit ftohen të ofrojnë sugjerime për përmirësim ose të nxjerrin në pah çdo aspekt shtesë që grupi prezantues mund të mos ketë përmendur.

## Përfundime (5 minuta)

- **Sugjeroni burime shtesë dhe materiale leximi.**

Video (15 minuta): [Transforming communities through Social Entrepreneurship | Mr. Wasudev Mishra | TEDxAmbazariLake](#)



Module 4:  
Aftësitë e Sipërmarrjes  
Sociale



## Module 4: Aftësitë e Sipërmarrjes Sociale

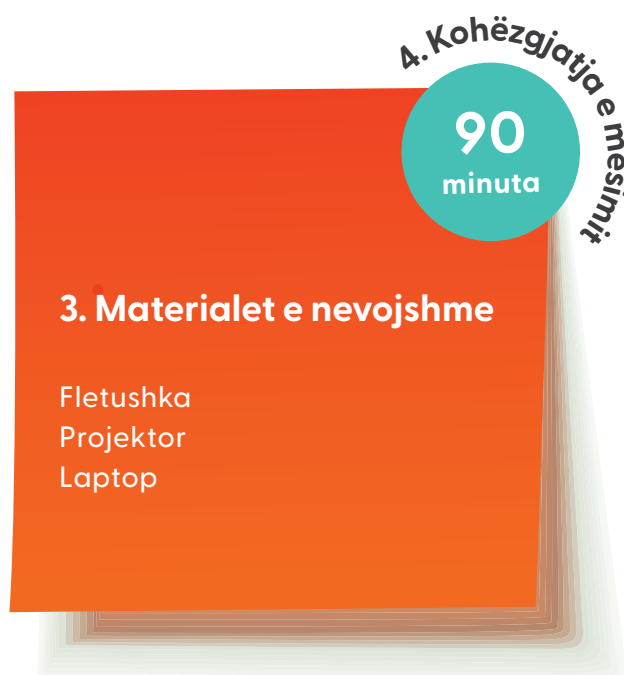
### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul vendos theksin tek aftësitë dhe strategjitë unike thelbësore për sipërmarrjen sociale, duke përfshirë rëndësinë e inteligjencës sociale dhe emocionale, lidërshiptit dhe inovacionit në adresimin e sfidave shoqërore. Sipërmarrësit socialë duhet të jenë të aftë në krijimin dhe përshtatjen e narrativave që komunikojnë misionin, vlerat dhe ndikimin e tyre social tek palët e ndryshme të interesit. Strategjitë efektive të komunikimit dhe rrjetëzimit, të mbështetura nga ndjeshmëria dhe aftësia për të lexuar dhe përshtatur me dinamikat komplekse sociale, janë thelbësore. Për më tepër, sipërmarrësit socialë karakterizohen nga përkushtimi i tyre ndaj ndryshimeve sociale, duke i dhënë përparësi ndikimit afatgjatë mbi fitimin dhe trajtimin e çështjeve komplekse, si me zgjidhjen e problemeve ashtu edhe me qasjet bashkëpunuese.

### 2. Objektivat Mësimore

Në përfundim të këtij moduli, pjesëmarrësit do të jenë në gjendje të :

- **Kuptojnë** ndryshimin midis një sipërmarrësi tradicional dhe social
- **Kuptojnë** aftësitë thelbësore për sipërmarrësit socialë
- **Njohin** rolin e inteligjencës sociale dhe emocionale në sipërmarrjen sociale
- **Njohin** lloje të ndryshme të narrativave të sipërmarrjeve sociale në zhvillimin e një strategjie komunikimi dhe rrjetëzimi



**4. Kohëzgjatja e mësimit**

**90**  
minuta

**3. Materialet e nevojshme**

Fletushka  
Projektor  
Laptop

## 5. Plani mësimor dhe udhëzime

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe përshkrim i shkurtër i modulit.
- Planifikoni objektivat dhe programin e mësimin.

### Aftësitë thelbësore për sipërmarrësit socialë. (40 minutes)

Cili mund të konsiderohet një sipërmarrës social? Çfarë është një 'aftësi'? Si zhvillohen aftësitë e sipërmarrësit social? Çfarë është inteligjenca sociale? (30 minuta): Koncepte kyçe, përkufizime dhe tendenca.

Reflektime dhe rrahje mendimesh (brainstorming) (përgjegjësia sociale, besimet sociale, zgjidhja e çështjeve komplekse sociale) (10 minuta).

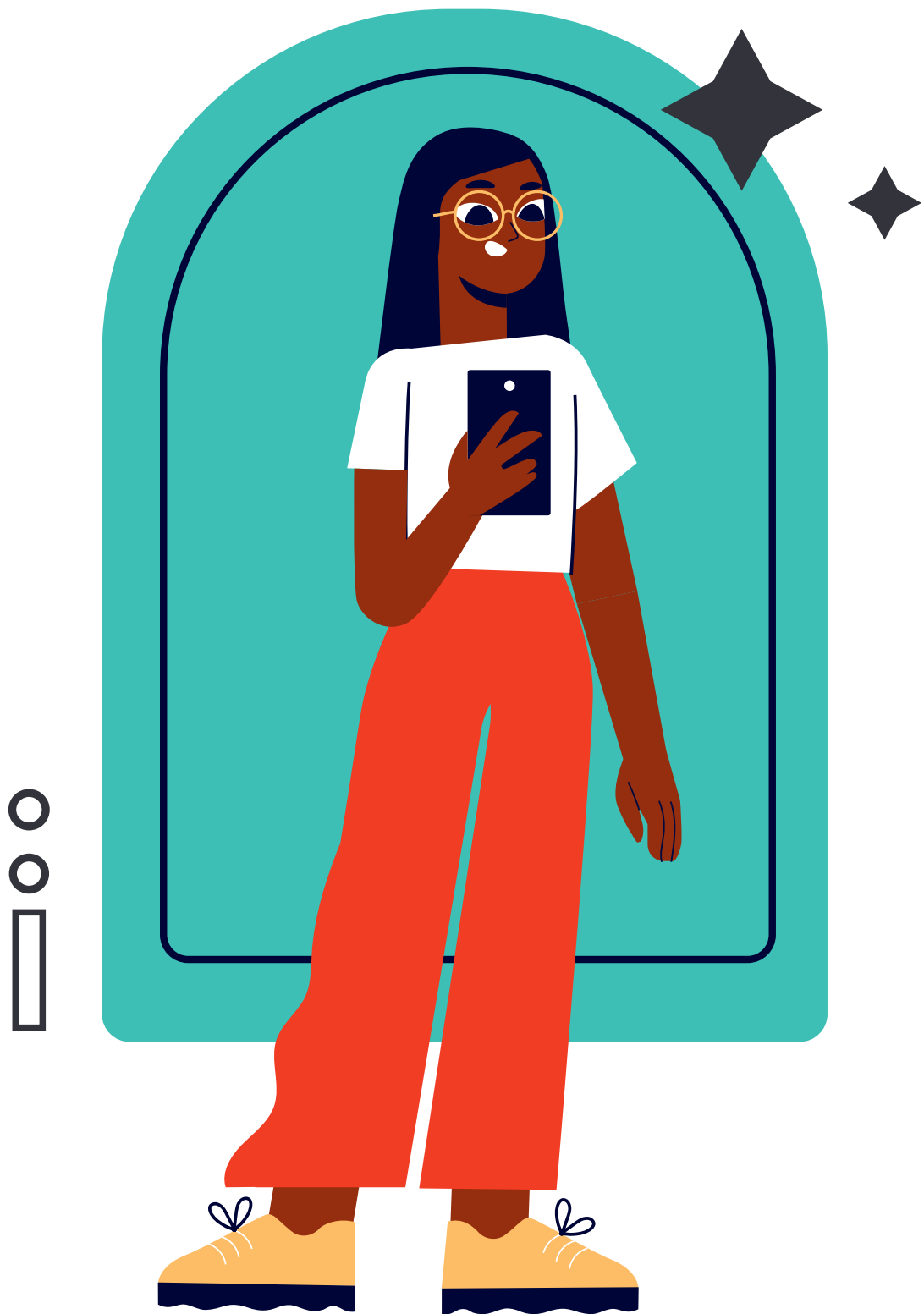
### Aplikimi dhe Praktika (20 minuta)

- **Ushtrime Praktike (20 minuta):** Llojet kryesore të narrativave (rrëfimet personale, narrativat e mira sociale, narrativat e biznesit) – ndajini pjesëmarrësit në tre grupe ku secili grup duhet të krijojë narrativën e tij.
- **Komente nga Grupi dhe Diskutim i Hapur (20 minuta):** Prezantim i narrativave dhe komente nga grupi.

### Përfundime dhe fjalë përmbyllëse (5 minutes)

Sugjeroni burime shtesë dhe materiale leximi.





Moduli 5:  
Modeli i Biznesit Social  
dhe Planifikimi për  
Inovacion Social

## Moduli 5: Modeli i Biznesit Social dhe Planifikimi për Inovacion Social

### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul ofron një eksplorim gjithëpërfshirës të sipërmarrjes sociale, duke u fokusuar në parimet dhe praktikrat që nxisin inovacionin dhe qëndrueshmërinë sociale. Pjesëmarrësit do të mësojnë të identifikojnë karakteristikat kryesore të bizneseve sociale dhe të zhvillojnë strategji efektive për të zbatuar iniciativa sociale me ndikim. Përveç kësaj, pjesëmarrësit do të fitojnë njohuri për angazhimin e palëve të interesuara për të nxitur mbështetjen për iniciativat sociale dhe për të zbatuar parimet e prokurimit social për të integruar ndërmarrjet sociale në zinxhirët e furnizimit, duke nxitur përfundimisht ndikimin e qëndrueshëm dhe duke rritur avantazhin konkurrues.

### 2. Objektivat Mësimore

Deri në fund të këtij moduli, pjesëmarrësit do të jenë në gjendje të:

- **Kuptojnë** parimet dhe praktikrat e sipërmarrjes sociale që nxisin inovacionin dhe qëndrueshmërinë sociale.
- **Fitojnë** njohuri për angazhimin dhe menaxhimin e palëve të interesuara për të nxitur mbështetjen për iniciativat sociale.
- **Zbatojnë** parimet e prokurimit social për të integruar ndërmarrjet sociale në zinxhirët e furnizimit.
- **Krijoni** ndikim të qëndrueshëm duke rritur avantazhin konkurrues përmes sipërmarrjes strategjike sociale.

### 3. Materialet e nevojshme

Vendi i trajnimit me pajisje IT dhe hapësirë për të gjithë pjesëmarrësit  
 Flipchart dhe shënues

Listëprezenca

Stilolapsa dhe materiale për mbajtjen e shënimeve për pjesëmarrësit

Laptopi dhe ekrani i televizorit ose projektori që trajneri të prezantojë në PowerPoint nëse është e nevojshme

4. Kohëzgjatja e mësimit

90  
minuta

## 5. Plani i mësimi dhe Udhëzimet

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe prezantim i shkurtër i modulit.
- Vendosni objektivat dhe programin e mësimi.
- Nëse nevojitet për të ofruar njohuri më praktike, trajneri duhet t'i drejtojë pjesëmarrësit duke marrë në diskutim një rast studimor : <https://socialbusinessdesign.org/recyclepoints-business-model-case-study/>

### Prezantimi i temës (35 minuta)

- Kërkojuni pjesëmarrësve të bëjnë rrahje idesh (brainstorm) për konceptin e planit të biznesit (çfarë është, kur duhet bërë, pse është i rëndësishëm).
- Ata mund t'i shkruajnë idetë e tyre në fleta ngjitëse dhe mund t'ia prezantojnë shpejt pjesës tjetër të grupit

### Aplikimi dhe Praktika - Atëherë kur duhet të fillojnë? (35 minutes)

- Kërkojuni pjesëmarrësve të formojnë grupe sipas ideve që u pëlqyen më shumë dhe të dalin me një ide biznesi që do të ishin të interesuar ta paraqesin. Atëherë kur duhet të fillojmë? Hartimi i një biznesi mund të jetë një proces i frikshëm.
- Prezantoni konceptin e SBMC. Vendosni videon më poshtë: Modeli Canvas i Biznesit Social i shpjeguar - <https://www.youtube.com/watch?v=Oxn7y5CM-ws>
- Kërkojuni pjesëmarrësve të hartojnë një SBMC duke përdorur një tabelë mbi të cilën mund të vizatojnë dhe materiale për të mbajtur shënime, për të shënuar gjithçka. Inkurajoni plotësimin e të gjitha seksioneve (ose, ju mund t'u siguronit atyre template që gjendet në Aneksin 5).

### Përfundime (15 minuta)

- Në fund, grupet duhet të paraqesin SBMC-në e tyre tek pjesa tjetër e grupeve.
- Të gjitha grupet duhet të votojnë për 3 idetë kryesore më të zbatueshme.





Module 6:  
Identifikimi i Mundësive të  
Sipërmarrjes Sociale



## Module 6: Identifikimi i Mundësive të Sipërmarrjes Sociale

### 1. Përshkrim i shkurtër

Ky modul u ofron studentëve aftësi dhe njohuri për të identifikuar mundësitë e sipërmarrjes sociale duke kuptuar nevojat sociale, duke kryer hulumtime të tregut dhe duke zhvilluar dhe testuar idetë e sipërmarrjes sociale.

### 2. Objektivat Mësimore

Deri në fund të këtij moduli, pjesëmarrësit do të jenë në gjendje të:

- **Identifikojnë** dhe analizojnë nevojat dhe mundësitë sociale në një kontekst të caktuar.
- **Kryejnë** studime të tregut dhe studime të realizueshmërisë për të informuar idetë e ndërmarrjeve sociale.
- **Përdorin** analizën SWOT dhe PESTEL për të vlerësuar idetë e sipërmarrjeve sociale.
- **Zhvillojnë** dhe testojnë idetë e ndërmarrjeve sociale duke përdorur korniza dhe mjete të ndryshme pune.

### 3. Materialet e nevojshme

Sallë trajnimi me pajisje teknologjike dhe hapësirë për të gjithë pjesëmarrësit  
 Flipchart dhe bojëra me ngjyra  
 Lista e prezencës  
 Stilolapsa dhe materiale për mbajtjen e shënimeve për pjesëmarrësit  
 Laptopi dhe Ekran televizori ose projektori që facilitatori të prezantojë slide-t në PowerPoint nëse është e nevojshme

4. Kohëzgjatja e mësimit

90 minuta

## 5. Plani mësimor dhe udhëzime

### Hyrje (5 minuta)

- Mirëseardhje dhe përshkrim i shkurtër i modulit.
- Planifikoni objektivat dhe programin e mësimin.
- Kujtesë e shpejtë mbi përkufizimin e Sipërmarrjes Sociale nga Moduli 1 (1.1)

### Prezantimi i Temës (40 minuta)

- o Prezantim

#### **Identifikimi i nevojave dhe metodave sociale (10 minuta)**

“Për shembull, një sipërmarrës social mund të identifikojë një nevojë për shërbime të përbalueshme të kujdesit shëndetësor në një zonë rurale. Kjo mund të çojë në një mundësi për të krijuar një klinikë shëndetësore lëvizëse ose shërbim telemjekësie.

#### **Analiza SWOT: Shpjegoni pjesën teorike të bazuar në kurrikul (5 minuta) dhe më pas prezantoni videon më poshtë (6 minuta)**

<https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ>

#### **Analiza PESTEL (Politike, Ekonomike, Sociale, Teknologjike, Ligjore dhe Mjedisore): shpjegoni pjesën teorike të bazuar në kurrikul (5 minuta) dhe më pas prezantoni videon më poshtë (3 minuta)**

<https://www.youtube.com/watch?v=GFVKKTwkANY>

#### **Metodat e Kërkimit të Tregut: fokusohuni në konceptet kryesore të bazuara në kurrikulë (5 minuta)**

#### **Studime të realizueshmërisë: përgatit një prezantim bazuar në kurrikulën (5 minuta)**

Diskutim në grup ose rrahje idesh brainstorming. Diskutoni kuptimin e identifikimit të nevojave sociale si një mundësi për ide të realizueshme biznesi me ndikim social dhe stabilitet financiar. Kështu do të shërbejë si një nxitje për praktikën.

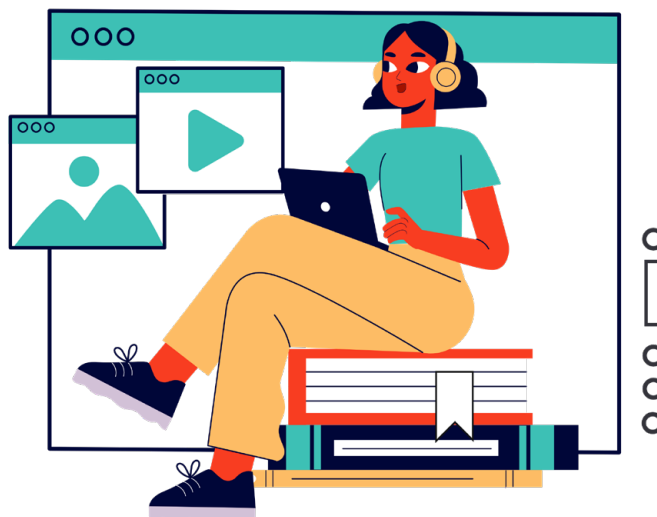
## Aplikimi dhe Praktika (40 minuta)

- **Vendosni** në ekran hapat kyç në procesin e identifikimit të zhvillimit dhe testimit të idesë së ndërmarrjes sociale nga kurrikula dhe mësoni të shfaqet në ekran gjatë ushtrimit praktik. Shpjegoni shkurtimisht hapat kryesorë nga kurrikula.
- **Ndani** pjesëmarrësit në grupe (jo më shumë se 4 persona për grup), jepni disa ide/identifikoni nevojat (p.sh. një komunitet me akses të kufizuar në shërbimet e kujdesit shëndetësor, ose aktivitete jashtëshkollore, ose akses në arsimin mbi IT) ose mësoni grupin të vendosë vetë ide (10 minuta).
- **Kërkojini** secilit grup të aplikojë analizën SWOT ose PESTEL për të identifikuar pikat e forta, dobësitë, mundësitë dhe kërcënimet e mundshme në lidhje me adresimin e kësaj nevojë sociale dhe të paraqesë të njëjtën gjë në një tabelë flipchart-i.
- **Inkurajoni** grupet të ndajnë gjetjet e tyre me klasën në një format prezantimi e reklamimi (pitching) ku ata prezantojnë idene e tyre për 2 minuta përpara shokëve të tyre. (10 minuta).

**Vlerësimi grupi (20 minuta): Komente për çdo prezantim nga grupet e tjera.**

## Përfundime (5 minuta)

- Sugjeroni burime shtesë dhe materiale leximi.
  - Bornstein, D. (2007). Si të ndryshojmë botën: Sipërmarrësit socialë dhe fuqia e ideve të reja.
  - Dees, J. G. (1998). Kuptimi i Sipërmarrjes Sociale.
  - Kurse online në Coursera ose edX mbi sipërmarrjen sociale
  - Libra mbi sipërmarrjen sociale, si “Fillo diçka që ka rëndësi” nga Blake Mycoskie

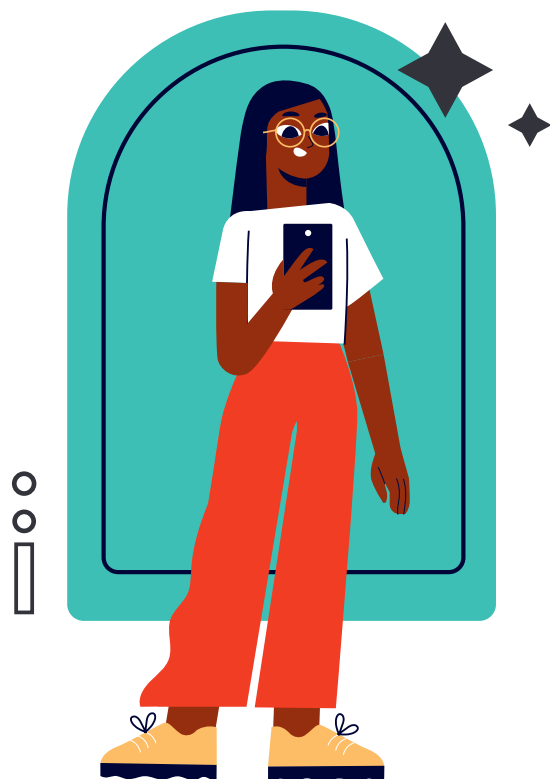


## Teknikat e facilitimit (të lehtësimit)

### Strategjitë për të angazhuar pjesëmarrësit

Për të nxitur interesin e pjesëmarrësve dhe për të siguruar përfshirjen e tyre aktive gjatë gjithë trajnimit, është e rëndësishme të gjenden mënyra për t'i angazhuar ata. Një fillim i shkëlqyeshëm është përdorimi i icebreakers dhe energisers, për të krijuar një mjedis të rehatshëm duke i bërë të gjithë të lëvizin dhe të ndërveprojnë. Për shembull, aktivitetet e thyerjes së akullit si “Dy të vërteta dhe një gënjeshtër”, mund t'i ndihmojnë pjesëmarrësit të relaksohen dhe të krijojnë mardhënie shpejt me njëri-tjetri.

Gjithashtu, aktivitetet praktike mund të forcojnë të mësuarit përmes përvojës së drejtpërdrejtë, duke i lejuar të rinjtë të angazhohen në mënyrë aktive me temën—kjo mund të përfshijë skenarë të lojës me role, stuhi mendimesh (brainstorming) dhe punë në grupe më të vogla. Për më tepër, integrimi i teknologjisë mund të nxisë gjithashtu angazhimin, veçanërisht me të rinjtë, duke përfshirë sondazhe, kuize interaktive dhe prezantime multimediale që e bëjnë mësimin interaktiv dhe stimulojnë vizualisht (Kahoot, WordCloud). Gamifikimi është një tjetër strategji efektive, duke e transformuar përmbajtjen në përvoja të ngjashme me lojën, ku të rinjtë fitojnë shpërblime ose sfida të plota. Së fundi, personalizimi i aktiviteteve sipas intereseve individuale dhe pikave të forta të ekipit, mund të rrisë motivimin dhe ta bëjë trajnimin më të këndshëm dhe me ndikim për secilin pjesëmarrës. Së bashku, këto strategji krijojnë një mjedis tërheqës që është tërheqës për rininë!



## Nxitja e dinamikës së grupit dhe nxitja e bashkëpunimit.

Krijimi i dinamikave të forta të grupit dhe inkurajimi i bashkëpunimit është thelbësor kur punoni me të rinjtë. Filloni duke u kërkuar atyre të mendojnë pse janë aty. Më pas inkurajoni që ta ndajnë me grupin duke përdorur dy ose tre fjali. Ju shkruani fjalë kyçe në tabelën e bardhë, dhe i kërkonit grupit që t’ju ndihmojë të përcaktoni tiparet e përbashkëta midis anëtarëve të grupit. Kjo mund të krijojë një ndjenjë përkatësie dhe shoqërie. Gjithashtu, skenarët e lojës me role janë gjithashtu super efektive për të mësuar aftësitë sociale dhe zgjidhjen e konflikteve. Nëpërmjet skenarëve të lojës me role, pjesëmarrësit vendosen në vendet e të tjerëve dhe ndërtojnë empati, gjë që forcon mirëkuptimin dhe besimin e grupit. Për shembull: “Imagjinoni që jeni një sipërmarrës social ...”. Së fundi, ju mund të keni seanca me komente reflektuese. Kjo mund të funksionojë si një përmbledhje dhe t’i japë të gjithëve një shans për të folur për atë që funksionoi mirë, çfarë mund të përmirësohej dhe çfarë mësuan. Është një mënyrë e thjeshtë por e fuqishme për të promovuar vetëdijen dhe për të ndihmuar të gjithë që të vazhdojnë të rriten!

## Teknika për trajnime gjithëpërfshirëse dhe me pjesëmarrje të lartë.

Krijimi i një mjedisi gjithëpërfshirës si trajner është thelbësor për përvojat efektive të të mësuarit. Një aspekt kyç është përdorimi i gjuhës gjithëpërfshirëse. Duke qenë të ndërgjegjshëm për zgjedhjet tona të fjalëve - të tilla si përdorimi i përemrave gjinorë me respekt dhe zgjedhja e termave asnjans nga gjinia si “pjesëmarrës” ose “individë” - ne sigurojmë që të gjithë të ndihen të përfaqësuar dhe të respektuar. Për më tepër, formatet fleksibël të të mësuarit janë thelbësore për të përshtatur stile të ndryshme të të mësuarit. Përpiquni të përfshini një përzierje të metodave të mësimdhënies – si ndihmat vizuale për pjesëmarrësit në trajnim, diskutimet ndërvepruese, aktivitetet praktike dhe materialet e shkruara – siguron që të gjithë mund të marrin pjesë në mënyrë efektive. Së fundi, zgjedhja e një hapësire gjithëpërfshirëse për trajnimin është thelbësore. Kjo nënkupton gjetjen e një vendi që ofron akses fizik, si hyrje pa pengesa dhe ndenjese të aksesueshme nga karriget me rrota, si dhe rregullime për ndjeshmëritë shqisore. Për trajnimin në internet, zbatimi i veçorive si përputhshmëria me lexuesin e ekranit dhe titrat rrit aksesin, duke e bërë përvojën e të mësuarit gjithëpërfshirëse për të gjithë.

## Reflektime dhe Komente për trajnerin pas çdo sesioni

Cilat aspekte të sesionit besoni se ishin më efektive?

---

---

---

Cilat aspekte të sesionit ishin më sfiduese?

---

---

---

Cilat janë 3 pika kryesore që mendoni të përdorni ose që mund tju vlejnjë më së shumti?

---

---

---

Çfarë do të ndryshonit/përmirësonit për sesionet e ardhshme?

---

---

---

### Mjetet e Vlerësimit

- Vetë-vlerësimet para trajnimit dhe pas-trajnimit për pjesëmarrësin (shih kurrikulën)
- Rrota e vetëvlerësimit (shih kurrikulën)
- Formulari i komenteve për Pjesëmarrësin (shih Aneksin 8)



## Referencat

EPIC project. (2024). Curriculum for Social Entrepreneurship.

### Plani i Sesionit 3

Georgia Alexandrou, Camille Petersen-Leduc, Katarina Vuksan, Vanja Kožić Komar, Sara Strejček, 2024, EDI GO Curriculum - Breaking Barriers, Building Bridges: The Trainer's Blueprint for EDI Success

The Seven Factors in the Transfer of Learning Process retrieved from: <https://www.sarclearningcenter.ca/>

### Plani i Sesionit 6

Bornstein, D. (2007). How to Change the World: Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas. Oxford University Press.

Dees, J.G. (1998) The Meaning of Social Entrepreneurship. The Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership. Kansas City, MO and Palo Alto, CA.

Mycoskie, B. (2011). Start something that matters. New York, Spiegel & Grau.

4 Social  
Change



# Aneks 1



**CANVAS I MODELIT TË BIZNESIT**



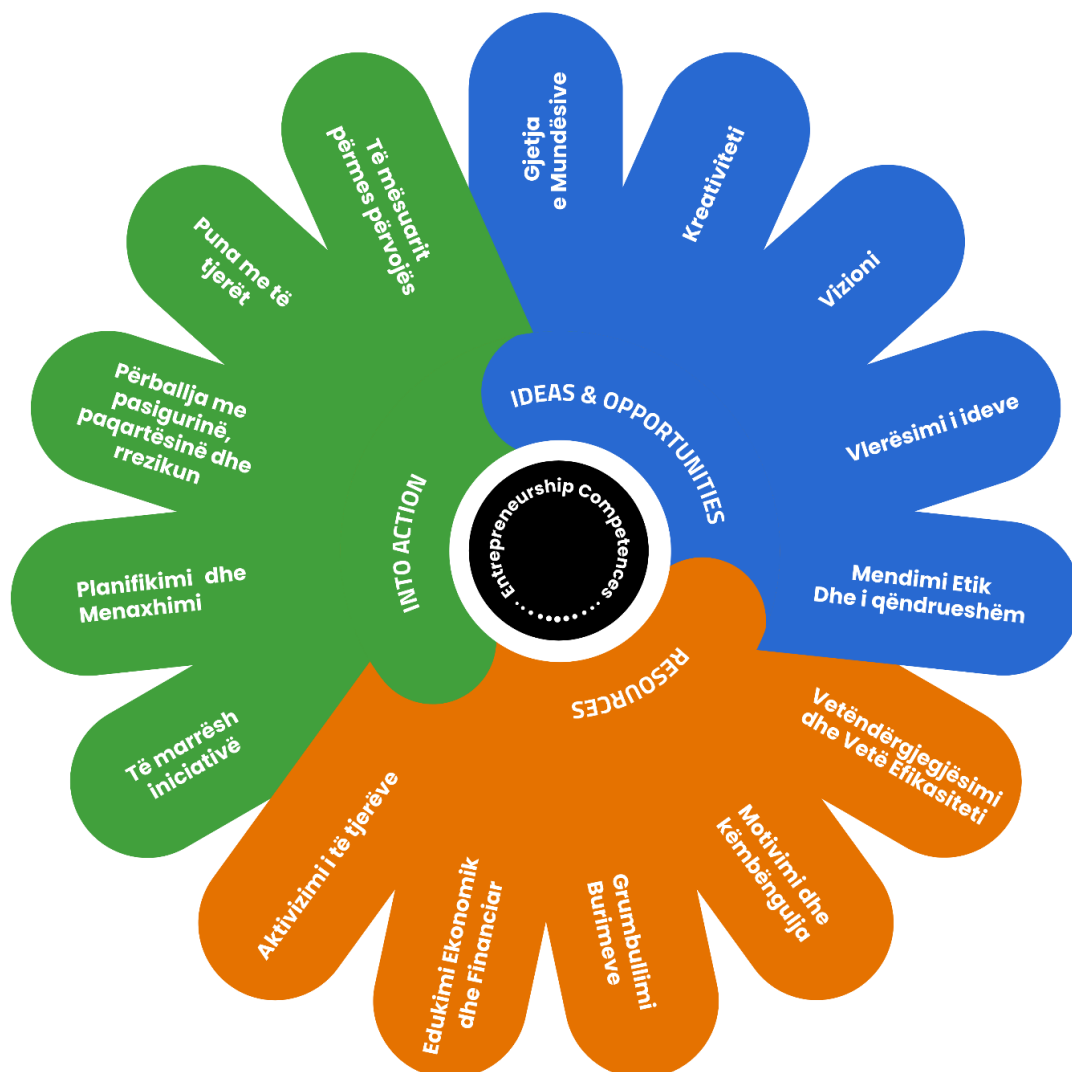
Co-funded by  
the European Union

| PARTNERËT KYÇ      | AKTIVITETET KYÇ                                | PROPOZIMI I VLERËS | MARDHËNIA ME KLIENTËT                      | SEGMENTET E KLIENTËVE |
|--------------------|--|--------------------|--|-----------------------|
|                    | <p style="text-align: center;">BURIMET KYÇ</p> |                    | <p style="text-align: center;">KANALET</p> |                       |
| STRUKTURA E KOSTOS |  |                    | RRJEDHA E TË ARDHURAVE                     |                       |
|                    |  |                    |  |                       |



## Aneks 2

Rrota e kornizës EntreComp



## Aneks 3

Burime shtesë për trajnerin: Ekstrakt nga Shtatë Faktorët në Procesin e Transferimit të Mësimdhënies, Këshilla për Trajnerët të marra nga: <https://www.sarclearningcentral.ca/wp-content/uploads/2021/07/Tips-for-Trainers.pdf>

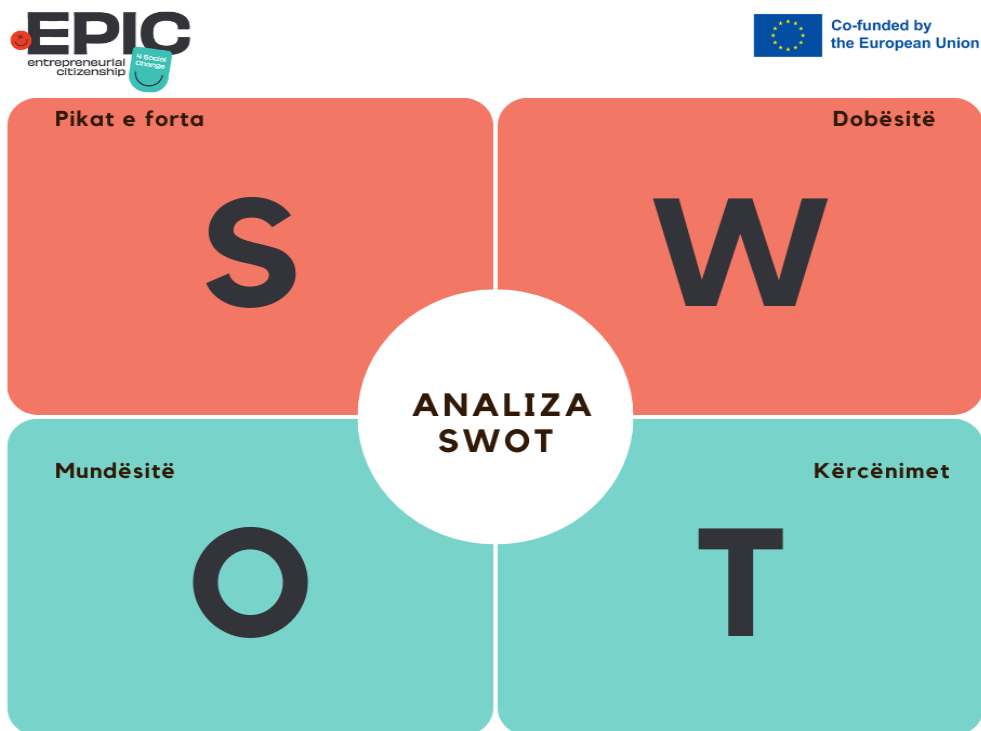
## Aneks 4

Burime shtesë për trajnerin: Ekstrakt nga kurrikula EDI GO - Thyerja e barrierave, Ndërtimi i urave: Plani i Trajnerit për Suksesin EDI. Faqe 10-11, marrë nga <https://edi-go.eu/media/edigo-curriculum.pdf>

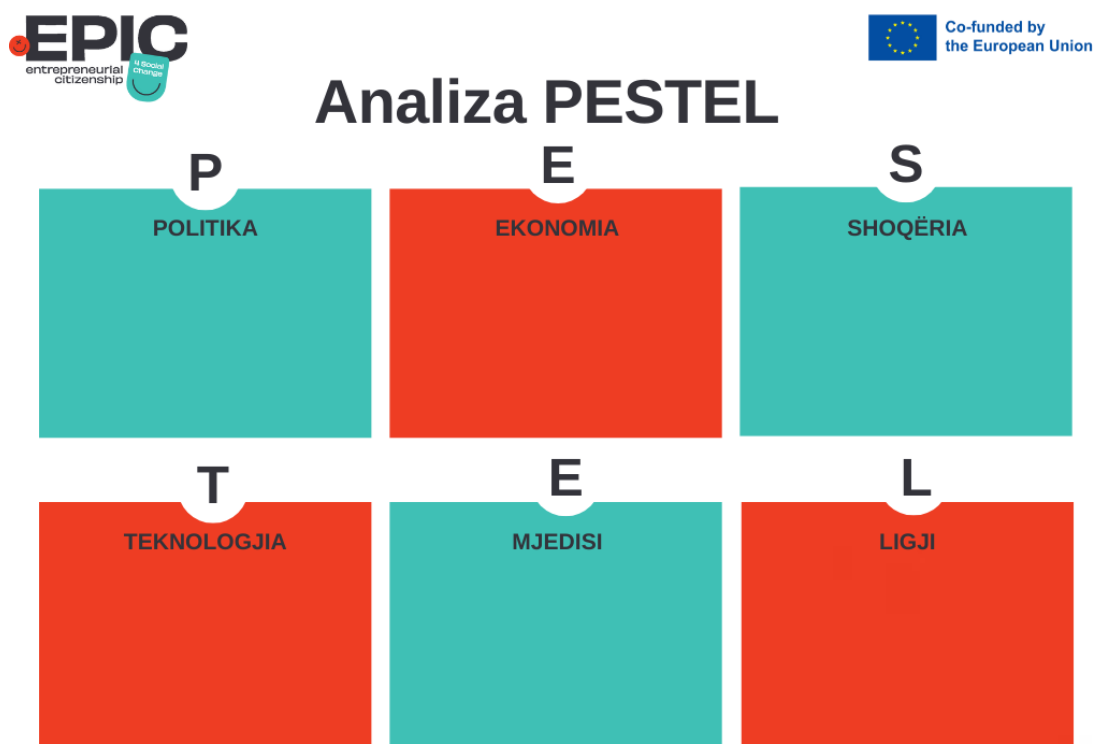
## Aneks 5

|  |   |  |  |   |
|--|---|--|--|---|
| <p><b>Burimet Kryesore</b><br/>Çfarë burimesh do t'ju nevojiten për të drejtuar aktivitetet tuaja? Njerëzit, financat, aksesit?</p>  | <p><b>Aktivitetet kryesore</b><br/>Çfarë aktiviteteve programore dhe joprogramore do të kryejë organizata tuaj?</p> | <p><b>Lloji i Ndërhyrjes</b><br/>Cili është formati i ndërhyrjes suaj? A është workshop? Një shërbim? Një produkt?</p> | <p><b>Segmentet</b><br/>Kush janë njerëzit apo organizatat që do të paguajnë për të adresuar këtë çështje?</p> | <p><b>Propozimet e Vlerës</b><br/></p>            |
| <p><b>Partnerët + Palet kyç të interesuara</b><br/>Cilat janë grupet thelbësore që do t'ju duhet të përfshini për të ofruar programin tuaj? Keni nevojë për akses ose leje të veçanta?</p> | <p><b>Kanalet</b><br/>Si do t'i arrini përfittuesit dhe klientët tuaj?</p>  | <p><b>Masat e Ndikimit</b><br/>Çfarë duan të përfittojnë klientët tuaj nga kjo nisimë?</p>                             | <p><b>Propozim për vlerën sociale</b><br/>Si do të tregoni se po krijoni ndikim social?</p>                    | <p><b>Vlera e Propozimit të Klientit</b><br/></p> |
| <p><b>Struktura e Kostos</b><br/>Cilat janë fushat më të mëdha të shpenzimeve tuaja? Si ndryshojnë ato ndërsa ju keni rritje?</p>  | <p><b>Teprica</b><br/>Ku planifikoni t'i investoni fitimet tuaja?</p>   | <p><b>Të ardhurat</b><br/>Ndani burimet tuaja të të ardhurave me %</p>   | <p><b>Klienti</b></p>  | <p><b>Vlera e Propozimit të Klientit</b><br/></p> |

## Aneks 6



## Aneks 7



## Aneks 8

Forumulari i Vlerësimit

JU LUTEM PËRCAKTONI SA DAKORD JENI ME DEKLARATAT E LISTUARA MË POSHTË (nga 1 – Aspak dakord deri tek 5 – Plotësisht dakord):

### 1. Objektivat e trajnimit ishin të përcaktuara qartë.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 2. Trajnimi përmbushi pritshmërit e mia.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 3. Pjesëmarrja dhe ndërveprimi ishin faktorë që u inkurajuan.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 4. Temat e trajtuara ishin të lidhura me objektivat e trajnimit.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 5. Temat e trajtuara ishin të rëndësishme për mua.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 6. Përmbajtja ishte e mirëorganizuar dhe e lehtë për t'u ndjekur.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 7. Materialet e shpërndara ishin të dobishme.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 8. Trajneri prezantoi përmbajtjen në mënyrë të organizuar.

Aspak dakord    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

### 9. Trajneri shpjegoi qartë konceptet.

Not Proficient    ①    ②    ③    ④    ⑤    Plotësisht dakord

**10. Trajneri bëri komente të qarta e konstruktive.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**11. Trajneri ishte i informuar për temat e trajnimit dhe i përgatitur mirë.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**12. Gjatë workshop-it mësova veçori të reja për mua në lidhje me objektivin e projektit.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**13. Kursi zhvilloi në tej aftësitë e mia në këtë temë.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**14. U arritën objektivat e workshop-it.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**15. Objektet dhe mjetet e trajnimit (p.sh. dhoma, pajisjet, aksesueshmëria etj.) përmbushën pritshmëritë e mia.**

Aspak dakord

1

2

3

4

5

Plotësisht dakord

**16. Ju lutemi identifikoni ato që konsideroni si pikat e forta të trajnimit.**

---

---

---

**17. Ju lutemi identifikoni zonat ku mendoni se seminari mund të përmirësohet.**

---

---

---

**18. Si shpresoni të ndryshoni praktikën tuaj si rezultat i këtij seminari?**

---

---

---

[www.epic-project.eu](http://www.epic-project.eu)