**PROGRAM TRAJNIMI INFORMAL**

**“ PLAN BIZNESI”**

**PËRMBAJTJA**

[I Hyrje 1](#_Toc524258365)

[II Terma kyçë 1](#_Toc524258366)

[III Program trajnimi 2](#_Toc524258367)

[IV Ushtrime të sugjeruara për pjesëmarrësit 6](#_Toc524258368)

[IV. 1. Ushtrime për temat mësimore 6](#_Toc524258369)

[IV.1.1. Ushtrime për temën e mësimit 1 6](#_Toc524258370)

[IV.1.2. Ushtrime për temën e mësimit 2 7](#_Toc524258372)

[IV.1.3. Ushtrime për temën e mësimit 3 7](#_Toc524258373)

[IV.1.4. Ushtrime për temën e mësimit 4 7](#_Toc524258374)

[IV.1.5. Ushtrime për temën e mësimit 5 7](#_Toc524258375)

[IV.1.6. Ushtrime për temën e mësimit 6 8](#_Toc524258376)

[IV.2. Ushtrime plotësuese 8](#_Toc524258377)

[IV.2.1. Analizë fizibiliteti e një ideje biznesi 8](#_Toc524258378)

[IV.2.2. Blerësi misterioz 8](#_Toc524258379)

[V Literatura e propozuar 9](#_Toc524258380)

[V.1. Literatura sugjeruar lektorëve 9](#_Toc524258381)

[V.2. Literatura e sugjeruar për pjesëmarrësit 9](#_Toc524258382)

[VI Elemente thelbësore të cilëve u duhet kushtuar vëmendje e veçantë 9](#_Toc524258383)

[VII Vlerësim i propozuar për vlerësimin e suksesit të trajnimit dhe formularët e raportimit 10](#_Toc524258384)

**I Hyrje**

Në bazë të një thirrjeje të publikuar nga Caritas-i i Malit të Zi, për nevojat e projektit "ACCENT" - Aksesueshmëri, ndërgjegje qytetare, punësim i personave me aftësi të kufizuara, si një prirje e re, Qendra për Arsimim dhe Trajnim u përzgjodh si ofertuesja më e suksesshme për programin e trajnimit „Hartimi i një plani biznesi". Projekti financohet nga Bashkimi evropian, përmes Programit Ndërkufitar të Bashkëpunimit Mal i Zi-Shqipëri të IPA-s 2014–2020. Rezultatet e pritshme të trajnimit:

Zhvillim i njohurive dhe shprehive të nxënësve në fushat e:

* identifikimit të shanseve të biznesit,
* vlerësimit të fizibilitetit të ndërmarrjes së biznesit,
* analizës së tregut,
* planit të ndërmarrjes së biznesit.

**II Terma kyçë**

Program trajnimi - Kurrikulë, d.m.th. një dokument sipas të cilit lektori (mësuesi) duhet t'u transferojë njohuritë pjesëmarrësve në edukim.

Trajnim – procesi i fitimit të njohurive dhe shprehive teorike dhe praktike të nevojshme për zotërimin me sukses të lëndës

Rezultatet e të nxënit – Një paraqitje e qartë dhe e saktë me shkrim e asaj që pjesëmarrësit duhet të kuptojnë, mësojnë, demonstrojnë dhe vlerësojnë

Plan biznesi - plani i biznesit përmban të gjitha elementet thelbësore, të cilat përshkruajnë zhvillimin e një ndërmarrjeje biznesi. Ai është një lloj i caktuar strategjie, që shpjegon vizionin e zhvillimit dhe qëndrueshmërisë së biznesit.

Metodologjia – Mënyra e paraqitjes së një lënde të caktuar për pjesëmarrësit

Temë mësimi – Materiali i plotë mësimor që përpunohet gjatë një mësimi

Ushtrim – zhvillimi dhe perfeksionimi i shprehive të caktuara, përmes përdorimit të rregullave, udhëzimeve dhe këshillave

**III Program trajnimi**

|  |  |
| --- | --- |
| **INFORMACION I PËRGJITHSHËM** | |
| **Titulli i trajnimit** | **Hartimi i planit të biznesit** |
| **Përshkrim i shkurtër** | Prezantim i pjesëmarrësve me elementet dhe terminologjinë e planit të biznesit, si dhe transferim njohurish dhe shprehish të të shkruarit eficient të planit të biznesit, bazuar në të dhëna me peshë me përdorimin e planeve të suksesshme të biznesit . |
| **Kursantët** | Kursantët nuk kanë nevojë për njohuri të mëparshme në fushat e planifikimit të biznesit dhe të administrimit të ndërmarrjes së tyre të biznesit |
| **Trajnuesit** | Trajnuesi/lektori duhet të ketë kompetencat dhe përvojën e mëposhtme:   * Arsim të lartë në ekonomi * Përvojë përkatëse në hartimin e planeve të bizneseve të vogla përmes ngritjes së nivelit të njohurive teknik dhe praktik të përdoruesve * Njohuri mbi kontekstin e tregut në Mal të Zi dhe Shqipëri * Shprehi të shkëlqyera komunikimi dhe organizative * Përvojë në mësimdhënie dhe mentorim * Shprehi të shkëlqyera këshilluese * Përvojë në punën me persona me aftësi të kufizuara si përdorues * Do të ishte e dëshirueshme që lektori trajnues të ketë përvojë në zhvillimin e një ndërmarrjeje të pavarur biznesi, * Do të ishte e dëshirueshme që lektori trajnues të ketë referenca për zbatim apo mentorim të suksesshëm të të paktën 3 planeve të biznesit |
| **Kohëzgjatja e trajnimit** | 34 orë mësimi (1 orë mësimi = 45 minuta) |

|  |  |
| --- | --- |
| **INFORMACION I POSAÇËM** | |
| **Objektivi i trajnimit** | Objektivi i përgjithshëm i trajnimit është transferimi i njohurive dhe shprehive të të shkruarit të një plani biznesi efektiv. Kursantët do të mësojnë teknika për përftimin e ideve, kërkimin e nevojave të konsumatorëve, si dhe zbatimin e një ideje biznesi në një ndërmarrje biznesi eficiente dhe fitimprurëse, dhe mësimin e bazave të menaxhimit financiar efektiv. |
| **Rezultatet e të nxënit** | **Tema 1: Hyrje në trajnim**  Rezultatet e të nxënit:  Pjesëmarrësit në trajnim u prezantuan me lektorët/trajnuesit, dhe u njohën reciprokisht. Pjesëmarrësit prezantohen me objektivat dhe rëndësinë e edukimit, dhe u motivuan për të shkëmbyer ide.  **Tema 2: Bazat e sipërmarrjes**  Rezultatet e të nxënit:  Pjesëmarrësit u prezantuan me mjedisin e sipërmarrjes, dhe terminologjinë e planit të biznesit.  **Tema 3: Marketingu i planit të biznesit**  Rezultatet e të nxënit :  Pjesëmarrësit njohin teknikat e analizës së tregut dhe mjedisit në të cilin do të operojë ndërmarrja e biznesit.  **Tema 4: Plani i prodhimit dhe shitjeve**  Rezultatet e të nxënit:  Kursantët mund të vlerësojnë dhe llogarisin kapacitetin prodhues për zhvillimin e biznesit të tyre.  **Tema 5: Menaxhimi i biznesit dhe kuadri ligjor**  Rezultatet e të nxënit:  1. Pjesëmarrësit njihen me menaxhimin e një ndërmarrjeje biznesi në përputhje me rregullat e hartimit të planit të biznesit dhe dinë format themelore ligjore të biznesit në Mal të Zi dhe Shqipëri.  2. Pjesëmarrësit njohin se cila formë ligjore e biznesit është më e përshtatshme për idenë e tyre të biznesit.  **Tema 6: Forma financiare e biznesit**  Rezultatet e të nxënit:  Kursantët prezantohen me bazat e menaxhimit të financave të ndërmarrjes së tyre të biznesit.  **Tema 7: Hartimi në praktikë i një plani biznesi**  Rezultatet e të nxënit:  Kursantët mund të hartojnë dhe analizojnë në mënyrë të pavarur një plan biznesi duke përdorur njohuritë dhe shprehitë e reja të fituara përmes temave të mëparshme. |
| **Përmbajtja e trajnimit** | **Tema 1: Hyrje në trajnim (4 orë mësimi)**  Përmbajtja (temat):  • Njohje e ndërsjelltë  • Prezantim i objektivave dhe pritshmërive  • Shqyrtim i pritshmërive të nxënësve  • Motivim i pjesëmarrësve përmes hapjes së diskutimit dhe motivimit të pjesëmarrësve (shih seksionin "Ushtrime të sugjeruara")  • Prezantojini pjesëmarrësit me të gjitha epërsitë/mangësitë e ideve të tyre të biznesit    **Tema 2: Bazat e sipërmarrjes (5 orë mësimi)**  Përmbajtja (temat):  • Njohja me mjedisin e biznesit; Përkufizimi i termave sipërmarrës dhe sipërmarrje  • Shqyrtoni cilat janë qëndrimet e pjesëmarrësve ndaj sipërmarrjes dhe si ndihen ata lidhur me punën e tyre  • Ideja e biznesit vs. Shanset e biznesit - Hyrje në procesin e sipërmarrjes; Analizë fizibiliteti e një ideje biznesi (ushtrim)  • Përcaktim dhe përshkrim problemi (+ ushtrim praktik) Planifikoni dhe përcaktoni objektivat, misionin, vizionin dhe strategjinë e zhvillimit të biznesit  **Tema 3: Marketingu i planit të biznesit (5 orë mësimi)**  Përmbajtja (temat):  • Zhvillimi i marketingut për kompanitë e reja (shpjegim plotësues: shpjegojuni pjesëmarrësve si duhet ta formulojë një kompani e re qasjen e vet ndaj klientëve. Përdorni shembuj praktikash të mira nga mjedisi i Malit të Zi dhe shqipërisë)  • Studim i tregut dhe konkurrencës; analizë e mjedisit të biznesit (të brendshëm dhe të jashtëm, nga pikëpamja e mjedisit të ri apo atij ekzistues), krijimi i një matrice SWOT (+ ushtrim praktik)  • Prezantoni ushtrimin e blerësit misterioz  • Përkufizoni tregun në të cilin planifikohet të veprohet; Analizë e konkurrencës  • Përcaktim i grupeve të synuara/ klientëve  • Segmentimi i tregut  • Koncepti i marketingut; \përcaktimi i përzierjes së tregut - produkti, çmimi, shpërndarja, promovimi dhe paketimi – si 5 P-të  • Vlerësimi i hises së tregut, si element thelbësor i një plani marketingu  • Kanalet e shpërndarjes  • Politika e çmimeve  • Strategjia e marketingut të shitjeve dhe hartimi i buxhetit të një plani marketingu, përmes materialit që do të bashkëngjitet. Krijimi i një plani marketingu do të bëhet me ndihmën e një trajnuesi, hap pas hapi  **Tema 4: Plani i prodhimit dhe shitjeve**  Përmbajtja (2 orë mësimi):  • Hartimi i planit të prodhimit dhe shitjeve (+ushtrim praktik)  • Planifikimi i sigurimit të fondeve për nisjen e një biznesi  **Tema 5: menaxhimi i biznesit dhe kuadri ligjor**  Përmbajtja (2 orë mësimi):  • Çfarë pret klienti nga kompania dhe menaxhimi?  • Njihuni me format themelore ligjore të organizimit të kompanive në Mal të Zi dhe Shqipëri – shpk, sha, biznes familjar...; shoqata/fondacioni i qytetarëve (+ushtrim praktik)  • Çfarë rekomandohet për nisjen e një biznesi, cilat janë kostot e themelimit, cilat janë procedurat dhe çfarë dokumentacioni kërkohet dhe duhet të mbahet për një biznes të veçantë - zeje, shpk, etj.  • Hapat administrativë për regjistrimin e një kompanie  • Format ligjore të biznesit që mund të krijohen në mënyrë sezonale  • Forma ligjore që mund të krijohen në ambiente banimi  • Regjistrimi i degëve të një entiteti ligjor  • Regjistrimi i një dege të huaj  • Organet e detyrueshme të një entiteti ligjor  • Marrja e numrit të identifikimit, numrit doganor dhe regjistrimi i operacioneve të tregtisë së jashtme (jepni udhëzime që do të printohen dhe do t'u shpërndahen pjesëmarrësve)  • Mbajtja e protokolleve dhe librave të biznesit  • Hartimi i një kontrate (+ushtrim praktik)  • Dispozita penale  **Tema 6: Kuadri financiar i biznesit**  Përmbajtja (5 orë mësimi):  • Mënyrat e financimit dhe mundësia e marrjes së fondeve fillestare, me theks të veçantë mbi incentivat për PAK (Gjeni dhe prezantoni thirrjet aktuale)  • Deklaratat financiare dhe mënyrat e interpretimit të tyre; Fleta e bilancit dhe deklarata e të ardhurave, Finbanca e /Deklaratës së Fluksit të të Hollave për joekonomistët; Cilave gjëra u duhet kushtuar vëmendje? (+ ushtrim praktik)  • Objektivat financiare të kompanisë; Analiza e treguesve financiarë;  • Hartimi i bjuxhetit të kompanisë; parashikimet, planifikimi, treguesit (+ ushtrim praktik)  • Hyrje në bazat e menaxhimit të përgjegjshmërisë së korporatës  • Hyrje në bazat e menaxhimit të kreditit  • Si ta parashikojmë situatën financiare në kompani për një periudhë prej 3-5 vjetësh; projektimi i deklaratave financiare  • Humbjet emocionale kundrejt humbjeve financiare  • Nocioni i pretendimit të diskutueshëm  **Tema 7: Zhvillimi praktik i një plani biznesi**  Përmbajtja (11 orë mësimi):  • Shkrimi i një plani në bazë të një shembulli praktik dhe sipas një modeli të përcaktuar që pjesëmarrësit do të marrin  • Bëjeni secilën pjesë të planit të biznesit veçmas me të gjithë pjesëmarrësit, bazuar në idetë e tyre  • Pikasja e gabimeve të mundshme (ushtrime praktike)  • Mentorim dhe këshillim i studentëve gjatë hartimit të planit të biznesit |
| **Metodologjia e propozuar** | 1. Metodat e mësimdhënies: metoda verbale (metoda e paraqitjes me gojë dhe metoda dialogjike), metoda e demonstrimit, metoda tekstualo-ilustruese  2. Njohja e pjesëmarrësve në trajnim dhe trajnuesve, dhe studimi i pritshmërive nga trajnimi  3. Këshilla praktike;  4. Punë mbi bazat e planeve të biznesit të zbatuar me sukses (pjesëmarrësit duhet të marrin një plan biznesi model)  5. Studim rasti  6. Prezantim në PPT  7. Diskutim ndërveprues  8. Simulim i një eventi biznesi  9. Punë praktike  10. Inskenim, kuiz  11. Metoda praktike (metoda e punës praktike)  12. Metoda vizive (metoda e demonstrimit, metoda e vizatimit dhe punë ilustruese) |
| **Koment** | Këto tema mund të modifikohen në bazë të shkallës së fitimit të njohurive, si dhe të njohurive të mëparshme të pjesëmarrësve në trajnim. Trajnuesi/lektori duhet të bjerë dakord mbi datat e ndërprerjes me pjesëmarrësit dhe, në rast nevoje, t'u kthehet disa temave, në përputhje me pyetjet e pjesëmarrësve. |

## 

**IV Ushtrime të sugjeruara për pjesëmarrësit**

**IV. 1. Ushtrime për temat e mësimeve**

**IV.1.1. Ushtrime për temën e mësimit 1**

**Teknika të përftimit të ideve**

Nxitini pjesëmarrësit që të bisedojnë rreth ideve të biznesit, përmes stuhisë së mendimeve“. Kjo është një mënyrë shumë e zakonshme e përftimit të ideve të reja të biznesit. Ka qasje të ndryshme ndaj stuhive të mendimit, por rekomandohet që lektori të hedhë në letër idetë e biznesit, apo që secili nga pjesëmarrësit të shprehë idenë e vet të biznesit, dhe pastaj së bashku/në grupe secili të bëjë pyetje dhe të përpiqet të gjejë zgjidhje për dyshimet rreth një ideje të veçantë biznesi.

Është me rëndësi që pjesëmarrësit të nxiten të flasin, dhe të inkurajohet diskutimi sa më shumë të jetë e mundur.

Vini re:

1. Nuk ka ide të këqija – Mbajini të gjitha shënim. Mos e ngarkoni veten me strukturën, hierarkinë, apo rendin e të dhënave.
2. Regjistrojini idetë ashtu si i shqiptojnë pjesëmarrësit – mos u lidh ngushtëni me një term të veçantë dhe mos këmbëngulni që ai të përpunohet plotësisht para se t'i kushtohesh një termi tjetër kryesor. Nëse ju duket se nuk jeni të sigurt se cilës ide kryesore i përket një term, shkruajeni me një ngjyrë krejt të ndryshme dhe shënjojeni me pikëpuyetje, që të jeni në gjendje t'i kushtoni më shumë vëmendje më vonë.
3. Duhet të shmanget "filtrimi" i ideve – pa dënim, pa reflektim rreth pozicionit të dikujt, pa shpërfillur dhe pa e tepruar me ndërhyrje.

Nxisni diskutimin sa më shumë të jetë e mundur, në bazë të shembujve të paraqitur dhe/ose studimit të rasteve.

**IV.1.2. Ushtrime për temën e mësimit 2**

Shpjegojuni pjesëmarrësve të gjitha karakteristikat e rëndësishme të mjedisit të biznesit në një mjedis real, si: aktivitete në trend, aktivitete që mund të rezultojnë të suksesshme në treg, transferimi i përvojës së praktikës së mirë, etj.). Nxisni diskutimin sa më shumë të jetë e mundur.

Paraqituni pjesëmarrësve shembuj praktikë të mirë nga mjedisi i Malit të Zi dhe Shqipërisë apo nga rajoni. Përdorni shembuj nga mjedisi më i largët vetëm në rastet kur lidhet me tregun e Malit të Zi dhe Shqipërisë, dhe nëse studimi i rastit komentohet

Shpjegojuni pjesëmarrësve një përshkrim të problemit që shkaktoi hartimin e planit të biznesit. P.sh.: planifikimi i nisjes së biznesit; paaftësia për të siguruar markën e produktit për mungesë fondesh; marrja e huasë/hua për blerje pajisjesh për zgjerimin e prodhimit, etj.)

Përcaktoni objektivat përmes matricës së zgjuar (smart matrix); Prezanto vizionin dhe misionin përmes shembujve të pohimeve të përcaktuara nga tregu, të cilat pjesëmarrësit /biznesmenët duhet të besojnë dhe ndjekin.

Nxitni diskutimin sa më shumë të jetë e mundur, bazuar në shembujt e paraqitur dhe/ose studimet e rastit.

**IV.1.3. Ushtrime për temën e mësimit 3**

Paraqitni kanale të mundshme shpërndarjeje për secilën ide biznesi.

Paraqitni një politikë të mundshme çmimesh për secilën ide biznesi. Paraqitni përllogaritjen e kostove të secilit produkt, që do të qartësohet më tej në pjesën financiare.

Trajnuesi duhet të përgatisë një plan marketingu – të bërë që më parë, në bazë të të cilit do të zhvillojë planet e tyre të marketingut me pjesëmarrësit.

Trajnuesit/lektori duhet të përgatisë një shembull praktik të segmentimit të tregut, dhe me pjesëmarrësit gjatë kësaj teme ose në kuadër të zhvillimit praktik të një plani biznesi për të bërë segmentimin e tregut për idetë e tyre.

Nxitni diskutimin sa më shumë të jetë e mundur, duke u bazuar në shembujt e paraqitur dhe/ose studimet e rasteve.

**IV.1.4. Ushtrime për temën e mësimit 4**

Trajnuesi duhet të paraqesë një preventiv të vlerës së investimit për secilën ide, si dhe t'i ftojë pjesëmarrësit në diskutim.

**IV.1.5. Ushtrime për temën e mësimit 5**

Lektori/trajnuesi duhet të përgatisë udhëzime të shkurtra me shkrim për pjesëmarrësit që shpjegojnë hapat e regjistrimit.

**IV.1.6. Ushtrime për temën e mësimit 6**

Trajnuesi/lektori duhet të përgatisë të gjitha thirrjet e hapura publike që financojnë/bashkëfinancojnë zhvillimin e ndërmarrjeve të biznesit, dhe t'i njohë pjesëmarrësit me udhëzimet dhe kushtet e pjesëmarrjes në thirrje.

Studim rasti: A do të investonit në idetë e biznesit të paraqitura? Lektori duhet të paraqesë dhe shpjegojë të paktën dy raste biznesi, dhe të diskutojë me pjesëmarrësit rentabilitetin e investimit. Ushtrimet duhet të jenë të përgjithshme, pa terma të panevojshëm financiarë dhe kontabël

Nxitni diskutimin sa më shumë të jetë e mundur, bazuar në shembujt e paraqitur dhe/ose studimet e rasteve.

Ushtrim: Kur justifikohet kursimi? Ku duhet të kursejmë?

Trajnuesi duhet të sjellë dhe t'u prezantojë pjesëmarrësve një mënyrë praktike të elementeve të kursimit në kompani. Pas prezantimit të rastit, nxitini pjesëmarrësit që të diskutojnë, me qëllim që të diskutohen modelet e kursimit në idetë e tyre të biznesit.

**IV.2. Ushtrime shtesë**

**IV.2.1. Analizë e fizibilitetit të një ideje biznesi**

Nga këndvështrimi i ideve të biznesit të pjesëmarrësve, trajneri/lektori duhet të paraqesë një analizë të fizibilitetit të një ndërmarrjeje biznesi nga pikëpamja e katër elementeve kyçe:

1. Dëshirueshmëria e produktit/shërbimit në treg

2. Tërheqshmëria e industrisë dhe tregut të synuar

3. Fizibiliteti organizativ dhe ligjor

4. Fizibiliteti financiar

Të gjitha elementet duhet të paraqiten në mënyrë praktike dhe, në bashkëbisedim me pjesëmarrësit, duhet të përcaktohet fizibiliteti real i tregut i ndërmarrjeve të biznesit.

**IV.2.2. Blerësi i fshehtë**

Blerësi misterioz është një nga teknikat për testimin e cilësisë së shërbimit, dhe përdoret shumë shpesh si mënyrë për studimin e tregut për kompanitë e sapokrijuara. Blerësit misteriozë janë njerëz që vëzhgojnë elemente të ndryshme të shitjes (njohuri për shërbimet dhe produktet, mënyra se si u përgjigjet nëpunësi pyetjeve të klientëve, sjellja e mirë, informacionet, reagimet në situata krize, pastërtia e objektit, parkimi, etj.). Blerësit misteriozë, nga ana tjetër, eksplorojnë shanset, epërsitë, dhe mangësitë e kompanive konkurruese.

Ata nuk japin përshtypjen e të qenurit blerës misteriozë, por sillen si klientë të vërtetë, sepse në fakt ata janë të tillë, por me qëllim testimin e cilësisë së shërbimit. Të bërit Pazar në mënyrë misterioze është një mjet i studimit të tregut që analizon tregtarët dhe prodhuesit, në të gjitha aspektet e shitjeve, monitoron detyrat operacionale, ose thjesht mbledh infornmacione për produktet dhe shërbimet. Për këtë arsye, sistemi i "të bërit Pazar në mënyrë misterioze" punon për përmirësimin dhe maksimizimin e cilësisë së produkteve dhe shërbimeve. Qëllimi i "të bërit Pazar në mënyrë misterioze" është përcaktimi i asaj që ndodh në realitet, d.m.th. gjatë ndërveprimit mes blerësve dhe shitësve, dhe nëse ndodh ajo që kompanitë duan që të ndodhë.

Në dukje dhe në sjellje, blerësi i fshehtë nuk duhet të spikasë në raport me klientët e tjerë. Ai nuk bie fare në sy dhe është i matur në performancë, dhe i kryen veprimet e zakonshme në pikën e shitjes – blen një produkt dhe/ose heton rreth një shërbimi. Teksa vepron kësisoj, ai mban parasysh paraqitjen dhe ekspozimin e produkteve në pikën e shitjeve, shqyrton karakteristikat e produkteve (kushtet e blerjes, garancinë…), në përpjekje për të dalluar të gjitha elementet e rëndësishme që lidhen me pikën e shitjes, nga aksesi dhe parkimi, deri te pastërtia dhe sjellja e mirë e shitësve. Pas vizitës, nis procesi i transferimit të fluksit të "të bërit Pazar në mënyrë misterioze", përmes një raporti.

Njerëzit që duan të zhvillojnë ndërmarrjen e vet të biznesit duhet ta përdorin patjetër këtë teknikë të studimit të tregut. Shkruani vëzhgimet tuaja, dhe në bazë të tyre, analizoni epërsitë dhe mangësitë e konkurrimit, tregut, por edhe të konceptit tuaj të biznesit.

# VI Elemente thelbësor që u duhet kushtuar vëmendje e veçantë

1. Trajnuesi/lektori duhet të njohë mirë Konventën për të Drejtat e Personave me aftësi të kufizuara.
2. Të rriturit kërkojnë përvoja të reja arsimore në përputhje me ndryshimet specifike të jetës.
3. Ndryshe nga qasja pedagogjike, në të cilën mësuesi më së shpeshti luan një rol mbizotërues, qasja andragogjike përqendrohet te studenti dhe te pyetja se si mësojnë të rriturit. Të rriturit vendosin vetë se çfarë është e rëndësishme të mësohet dhe presin që ajo që kanë mësuar t'u hyjë menjëherë në punë. Ata kanë njohuri, shprehi dhe përvojë të mëparshme, gjë që i ndihmon të mësojnë, dhe ata duan të marrin pjesë në mënyrë aktive në arsimim.
4. Të rriturit arsimohen me një qëllim dhe duan t'i zbatojnë ato që mësojnë sa më shpejt që të jetë e mundur. Ata duan që informacionet t'u paraqiten në mënyrë të organizuar dhe sistematike, me elemente kyçe që janë qartësisht të dukshme.
5. Të rriturit dallohen nga njëri-tjetri sa i takon përvojës jetësore dhe moshës. Kjo larmi mund t'i pasurojë proceset arsimore nëpërmjet përdorimit të dialogut dhe diskutimeve në grup apo projekteve me qëllim shkëmbimin e përvojës.
6. Teksa disa të rritur motivohen nga ndryshimi, të tjerë i rezistojnë atij. Të nxënët zakonisht kërkon ndryshim në qëndrime, besime, sjellje, dhe mënyrat e të vepruarit. Është kjo arsyeja pse është e rëndësishme të shpjegohet çdo dyshim apo dyzim që lind në procesin e të mësuarit.
7. Të rriturit presin dhe kërkojnë respekt, dhe kjo u shprehet atyre nëpërmjet respektimit të ideve dhe mendimeve të tyre.

**VII Mënyra e propozuar për vlerësimin e suksesit të trajnimit dhe formularët e raportimit**

Vlerësimi i lektorëve dhe i cilësisë së leksioneve përcaktohet në bazë të mendimit të kursantëve – dhe formularit të vlerësimit që plotësojnë ata menjëherë pas leksionit, që përmban shkallë përshkruese: "i pakënaqshëm", "i kënaqshëm", "mesatar", "i mirë" dhe "i shkëlqyer". Në formularin e vlerësimit, mund të shtohen pjesë në të cilat pjesëmarrësit shprehin pikëpamjet e tyre mbi kënaqësinë në lidhje me sallën e prezantimit, cilësinë e trajnimit, etj.;

Raportimi nga ana e lektorit bazohet në vlerësimin e vëzhgimeve gjatë leksioneve, si dhe në përmbushjen e detyrimeve të studentëve, ku jepen elemente që lidhen me vëzhgimet e lektorëve mbi njohuritë e studentëve para dhe pas trajnimit, formularin e shkurtër të trajnimit, problemet gjatë trajnimit, saktësinë dhe përdorimin e kohës gjatë leksioneve, mësimet e nxjerra, rekomandimet e sugjeruara dhe të tjera.