



IO4 Moduly učebných osnov

Vypracoval(a) Rinova v spolupráci s partnermi projektu BTG

Názov projektu: Bridging the Gap: nové metódy mentorovania zamerané na mladých kreatívnych podnikateľov v Európe

Skratka názvu projektu: BtG

Číslo projektu: 2018-1-UK01-KA202-048209

Koordinátor projektu: Rinova



Tento projekt je financovaný v rámci podpory poskytovanej Európskou komisiou. Tento dokument odráža výlučne autorove stanoviská a Komisia nenesie žiadnu zodpovednosť za akékoľvek potenciálne využitie informácií v ňom obsiahnutých.

Modul č. 1 – Nápady a možnosti



V tomto module spájame dva prvky, ktoré boli počas celého procesu opakovane prízvukované. Aby si mentor mohol vytvoriť vhodné prostredie a aby bol schopný posilňovať kompetencie, súvisiace s nápadmi a možnosťami, je kľúčové to, aby preukázal svoje odborné vedomosti v oblasti KKP a takisto je nevyhnutné, aby disponoval odbornosťou pri používaní diagnostických nástrojov a postupov pri rôznych skupinách používateľov.

1.1. Preukazovanie skúseností

Mentor by mal preukázať skúsenosti, čo sa týka kreatívneho a kultúrneho priemyslu, aspoň v jednom zo špecifických pododvetví.

Myšlienkové mapy a generovanie nápadov

Predstavujú jeden zo základných, kreatívnych a vizuálnych nástrojov vytvárania ideí a úkonov. V súvislosti s BtG je dôležité zdefinovať si vízie umeleckej a podnikateľskej aktivity. Veľké množstvo dostupných nástrojov vizualizácie vám umožňuje vybrať si tie najvhodnejšie. Vizuálnou prezentáciou je možné lepšie zdefinovať a vizualizovať svoje vízie.

Tento nástroj podporí vedomosti mentora v súvislosti s LO1.1, ako aj s hľadaním ideí a možností.

Návrh aktivity:

- Navštívte túto [stránku](#)
- Vyberte si šablónu, ktorá sa vám najviac páči
- Načrtnite si svoju vlastnú myšlienkovú mapu
- Analyzujte svoje nápady a vízie

10 najlepších zručností, ktoré deti získavajú prostredníctvom umenia

Úžasná kombinácia 10 zručností, ktoré sa deti môžu od umelcov naučiť. Tento materiál môže slúžiť ako základ pre diagnostiku a získavanie zručností potrebných na to, aby sa niekto mohlo stať umelcom.

Úvod k LO 1.1. Mentorove skúsenosti- zhrnutie jeho/jej skúseností a zručností získaných počas pôsobenia k kreatívnym priemysle.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si a analyzujte informácie obsiahnuté v [tomto článku](#)
- Vyberte a zapíšte si 3 zručnosti, ktoré považujete za najdôležitejšie a svoj výber zdôvodnite

Vitajte v "Imagineering in a Box"!

Inšpiračný materiál, ktorý preukazuje spoluprácu medzi rôznymi druhmi umeleckej a kreatívnej činnosti. Vybuduj si medziodvetvové myslenie a holistické prepojenia. "Imagineering in a Box" je navrhnutý tak, aby rozhrnul oponu a aby vám ukázal, ako umelci, dizajnéri a technici spolupracujú pri vytváraní tematických parkov.

Mentorský nástroj podporujúci LO 1.1. v prezentovaní širšieho kontextu skúseností v danom odvetví. Špecifický realizovaný príklad z praxe.

Návrh aktivity:

- Dodržiavajte inštrukcie uvedené na tejto [stránke](#)
- Môžete svoje lekcie dokončiť alebo vybrať si témy, ktoré vás zaujímajú

Kreatívne nápady sa nerodia ľahko

Správa z veľmi zaujímavej a obsiahlej štúdie na tému ako a kde kreatívni ľudia podávajú najkreatívnejšie výkony. Poukazuje na rozdiely medzi jednotlivými kreatívnymi pododvetviami a na rozdielnosti v ich prístupoch k práci.

Dobrý nástroj pre mentorov v súvislosti s LO 1.1., a to pri definovaní najvhodnejšieho prostredia pre profesný rozvoj účastníkov vzdelávania.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si a analyzujte [informácie](#) o tom, ako umelci z celého sveta pracujú
- Spýtajte sa seba samých, ako vy najlepšie pracujete

Fenomén Flow a s ním súvisiace aktivity

Opis veľmi zaujímavej a inšpiratívnej psychologickéj teórie, ktorá sa využíva pri rozvíjaní repertoáru zručností v oblasti kreativity. Praktické cvičenia sú k dispozícii po registrácii na príslušnej platforme.

Nástroj, ktorý vám môže pomôcť vybudovať si svoje vlastné techniky kreatívnej práce. Súvislosť s LO 1.1. – skúsenosti s metódami práce v kreatívnom priemysle.

Návrh aktivít:

- Navštívte túto [stránku](#)
- Prečítajte a analyzujte informácie obsiahnuté v tomto článku
- Popremýšľajte, ako by ste ich mohli využiť vo svojej práci

1.2. Metódy a nástroje

Mentor by mal vedieť používať primerané diagnostické metódy a nástroje na zhodnotenie svojho zverenca a jeho cestu podnikania, ako aj vytvárať jasné a priamočiare krátkodobé a dlhodobé ciele a ambície.

Analýza ekosystému

Tento nástroj je zameraný na úvodnú analýzu širšieho kontextu, v ktorom prebiehajú aktivity mentorov pre kreatívne podnikanie. Partneri ho považujú za kľúčový prvok, v rámci projektu BtG je základom podrobne poznať ekosystém podnikateľa a tento nástroj predstavuje východiskový bod- je to komplexná štúdia rôznych existujúcich hodnotiacich nástrojov a poskytuje jednoduchý návod, ako s ním pracovať.

Analýza podnikateľského systému predstavuje kľúčový aspekt poskytujúci jednoznačnosť a možnosť zmapovať cestu podnikateľa v danom kontexte. Tento nástroj je nápomocný pri tvorbe 1.2.A: zohľadňuje hodnoty, kontext, kultúrne a osobné okolnosti ovplyvňujúce podnikanie a je užitočný pre vypracovanie 1.2.K

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [dokument](#)
- Aktualizujte a na konci prispôbte formu a odovzdajte
- Vytvorte online prieskum prispôbený kontextu vašej práce

Sebahodnotiaci nástroj pre potenciálneho podnikateľa

Použitie sebahodnotiaceho nástroja je rozšírené v oblasti podpory podnikania. Tu uvádzame nástroj založený na akademickom výskume (aj keď nie v kontexte EÚ), ktorý pridáva hodnotu samotnému obsahu.

Sebahodnotiace nástroje sú výbornou podporou pre zavádzanie podnikateľského správania a iniciovania cieľovo orientovaných konverzácií. A zároveň, hlavná stránka obsahuje komplexnú kolekciu kvalitných nástrojov určených pre podnikateľov a mentorov.

[Prepojenie](#) na sebahodnotiaci nástroj:

Tento nástroj priamo pokrýva niekoľko prvkov KSA: Identifikácia potrieb, obmedzení, cieľov a výziev zverenca. Poskytuje diagnostické zhodnotenie potrieb, usmernenie a spätnú väzbu, aby bolo možné pre zverenca vytvoriť usmernenie. Pomáha aj pri náročnom vytváraní súboru pohľadov na vzdelávacie kompetencie.

Návrh aktivity:

- Použite tento nástroj na posilnenie povedomia o kompetenciách prostredníctvom odbornej diskusie vo forme rozhovoru, a to minimálne s jedným kolegom z vašej organizácie alebo pracoviska
- Vložte nástroj aj výsledky do celkového kontextu

Súbor prieskumov

Novým východiskovým bodom pre podnikateľskú analýzu a plán sa stali rôzne verzie podporných prieskumov. V tejto časti uvádzame súbor prieskumov, ktoré sú kľúčovými zdrojovými nástrojmi pre akéhokoľvek mentora pôsobiaceho v tejto oblasti, a to podpornú aj podnikateľskú verziu, ako aj prieskum v kreatívnom podnikaní a jeho špecifický vývoj v kreatívnom odvetví. Plus sada inštrukcií ako medziodvetvový nástroj, ktorý sa stal nevyhnutnou súčasťou podporných prostriedkov. Okrem toho, metodika administrácie obsahu poskytuje možnosť zasadiť rôzne úrovne skúseností podnikateľa do celkového kontextu.

V priamej súvislosti s 1.2.K2 významne podporuje kapacitu vytvárania rôznych metód implementácie, pričom samo osebe predstavuje hlavný dôvod úspechu tohto podporného nástroja v kultúrnom a kreatívnom odvetví. Zároveň pomáha pri objasňovaní podnikateľskej stratégie a definuje úvodné ciele a míľniky, ktoré budú hodnotené, nakoľko pôsobí ako nástroj iterácie.

Návrh aktivity:

- Prediskutujte rozdiely medzi [jednotlivými prieskumami](#) a zdôvodnite použitie jedného z nich, alebo ich kombináciu, a to na základe konkrétnej prípadovej štúdie
- Dokument nahrajte

Priame prepojenie na nástroj prieskumov:

[Plátno kreatívneho projektu](#)

Starý dobrý SWOT

Toto je ďalší nevyhnutný nástroj. V súvislosti s BtG slúži najmä na vytvorenie plánu, spustenie procesu sebauvedomenia, ktorý bude kulminovať v oblasti osobného rozvoja, alebo plánu rozvoja zručností v prípade projektu. Z tisícov príkladov vyberáme ten, ktorý je veľmi dobre odprezentovaný, formulovaný tak, že berie do úvahy cieľovú skupinu mladých ľudí, ktorej hodnoty sa približujú cieľovej skupine BtG. Zároveň predstavujeme celkové pôsobenie Nesta v UK, ktoré poskytuje unikátnu úroveň excelentného vytvárania obsahu pre mladých ľudí a podnikateľov.

Tento nástroj podporí vedomosti a rôzne nástroje, ktoré používa mentor a je zároveň kritickým nástrojom pre spustenie procesu 1.2.K2, a vo všeobecnosti podporuje holistický prístup celkového výstupu vzdelávania.

Návrh aktivity:

- Držte sa inštrukcií uvedených v príslušnom [linku](#), je to jeden z najlepších príkladov SWOT, aké sme našli.

Príklad Toolbox-u určeného pre digitálny obsah a zábavu

Evidentne existuje potreba prenosu tohto už takmer štandardného súboru nástrojov do kreatívneho odvetvia, čo sa týka ostatných odvetví, ktoré sú v rámci digitálnej transformácie viac popredu. Príklad, ktorý uvádzame, je jedným z kľúčových modelov, podľa ktorých je možné odsledovať, ako prezentovať tento komplexný súbor nástrojov. Hoci sa výborne hodí do pododvetvia Digitálneho obsahu a zábavy, treba ho prispôbiť aj iným kontextom v rámci KKP, avšak aj tak slúži ako výborný príklad modelu a kontrolného zoznamu a preto sa zameriame na jeho využitie.

Prístup je voľný, vyžaduje sa však prihlásenie.

Takýto súbor nástrojov slúži a podporuje účelu celkového súboru vedomostí a zručností v kapitole 1.2 a môže byť použitý ako hlavný prvok na posilnenie 1.2.A3.

Návrh aktivity:

- Otvor si [zbierku nástrojov](#)
- Urči správne z nich a aplikuj ich do konkrétnej prípadovej štúdie
- Identifikuj slabé miesta a aspekty ich zasadenia do kontextu
- Navrhni/ vyber obsah na vyplnenie slabého miesta.

Ciele a kľúčové výsledky

V súvislosti s účelom merania cieľov a indikátormi úspechu, toto je jednoduchý nástroj, ktorý vyvinul Google, aby vyprodukoval novú metodiku a spôsob zmýšľania pre dosahovanie cieľov. Príbeh za tým je prepojený s KKP a abstrakt tohto konceptu je možné použiť v projekte akejkoľvek veľkosti a úrovne jednoznačnosti, je navrhnutý tak, aby podporil transparentnosť a vzájomnú motiváciu tímov/ partnerov a vyprodukoval kvalitné kvantitatívne údaje určené na spracovanie.

Toto je [nástroj](#), ktorý sa dokonale hodí k aktivitám v 1.2.S1 a S3.

[Inštrukcie pre dokončenie](#)

Modul č. 2: Zdroje



V tomto module prepájame všetky prevádzkové kompetencie, ktoré mentori potrebujú na posilnenie riadneho využitia zdrojov zo strany podnikateľov. Predstavuje kľúčový prvok kurikula a zároveň poskytne väčšie množstvo rôznych spôsobov využitia.

2.1. Sieťovanie

Mentor by mal vedieť byť nápomocný pri budovaní sietí v rámci kreatívneho a kultúrneho odvetvia, a to na miestnej, národnej aj medzinárodnej úrovni.

Tipy na podporu sieťovania podnikateľov

Jedným z kľúčových prvkov posilňovania výkonu podnikateľa je využitie a angažovanie zverenca v rámci uvedomeného procesu sieťovania. Tento článok vytvorený pre všeobecné medziodvetvové spektrum podnikateľov slúži ako základ pre kontextualizáciu KKP realizovanú BtG, čo mentorovi umožňuje preukázať svoje vlastné postupy sieťovania a poskytuje priestor ďalším úrovniam popisu špecifických postupov. Je to jednoznačne jeden z najprenosnejších kompetencií.

Na základe svojich vlastných skúseností v tejto navrhovanej téme, ktorá je veľmi dobre zafinovaná, je mentor schopný stavať na svojich vlastných príkladoch, anekdotách a príbehoch, ktoré povzbudia zverenca poukázaním na daný rámec v porovnaní s aktuálnou praxou mentora. Tento postup je v absolútnom súlade s LO 2.1 K.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si [článok](#) a urobte so poznámky k prípadovej štúdii o sieťovaní, ktoré použijete na mentoringových stretnutiach.

Typy sieťovania na sociálnych sieťach

Sociálne médiá sú v súčasnosti transversálnou témou vo všetkých oblastiach ekonomickej aktivity. Výber správnych sietí a platforiem sociálnych médií na aktualizáciu a riadenie vašich sietí je kritický v mnohých aspektoch. Metodika je zároveň taká rôznorodá, že väčšina vzdelávacích zdrojov, ktoré o nej pojednávajú, sa nehodia pre publikum KKP kvôli svojej rozdrobenosti. Tento konkrétny nástroj poskytuje racionálny počiatočný krok pre úvod, ale aj pre priebežnú kontrolu. Svojou jasnou štruktúrou, ktorá spĺňa potreby priemerného užívateľa KKP, pochádza z technologického pododvetvia médií a zábavy a webu.

Ako jeden z kľúčových prvkov kapitoly 2.1.5 učebných osnov predstavuje zrozumiteľný nástroj, ktorý je použiteľný online aj v prezenčných aktivitách. Je to duálny nástroj, ktorý by mentor mal vedieť ovládať ako zrkadlo voči zverencovi.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [článok](#) a vyplňte plán SM a zoznam úloh v konkrétnom prípade zverenca.

2.2. Možnosti financovania

Mentor by mal vedieť využiť možnosti financovania pri konkrétnych kreatívnych a kultúrnych odvetviach.

Mentorovanie za účelom možností financovania prostredníctvom kreatívnych portfólio- Art Station/Creative Portfolios

Art Station Creative Portfolios slúžia ako online platforma, ktorej cieľom je prezentovanie umeleckých/ dizajnerských techník a produkčných skúseností komerčným spoločnostiam/ štúdiám/ produkčným domom, ako aj kreatívnej komunite. Predstavuje efektívnu možnosť financovania v odvetví KKP, za účelom predaja produktov a propagácie produkčnej kapacity umelca/ dizajnéra.

Takto mentor môže poradiť umelcovi/ dizajnérovi, ako sa dostať k finančnej podpore prostredníctvom prezentovania kreatívneho portfólio na príslušnej webovej stránke/ digitálnej platforme vizuálneho umenia a dizajnerskej komunity a ako svoju situáciu zlepšovať prostredníctvom odborného hodnotenia.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte sa](#), vyberte si bezplatné/ platené prémiové konto a vytvorte si svoje portfólio.

Mentorovanie v oblasti možností financovania prostredníctvom výziev- ArtStation/Challenges

Art Station Challenges je online platforma, na ktorej prebiehajú priateľské umelecké súťaže, ktorých hosťiteľom sú odborníci z daného odvetvia, ktorí poskytujú spätnú väzbu, sieťujú jednotlivých účastníkov v

duchu vzdelávania a sebazlepšovania a vytvárania nových IP a snažia sa o jej ďalší rozvoj. Je to efektívny spôsob získania financovania a iných benefitov pre KKP.

Prostredníctvom tohto nástroja môže mentor poradiť umelcovi/ dizajnérovi, ako získať finančné prostriedky prostredníctvom prepojenia s podnikateľskou sférou, vrátane jej špecifik v zmysle časového rámca, plnenia úloh, špecifikácie úloh, terminológie a rozpočtových obmedzení.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte sa](#), zapojte sa do výzvy a zverejnite svoje umelecké práce

Mentorovanie v oblasti možností financovania prostredníctvom živého prenosu - Behance/Live

Behance Live je digitálnou platformou propagácie umeleckej práce umelcov/ dizajnérov prostredníctvom živého prenosu pracovného procesu, čo je pre kreatívnu komunitu atraktívnejšie z hľadiska obsahu. Neoddeliteľnou súčasťou prenosu je propagácia webovej stránky umelca/ dizajnéra alebo iných predajných miest, v ktorých sú jeho/jej produkty ponúkané na predaj.

Živé prenosy z kreatívneho procesu umeleckých diel je extrémne atraktívne svojou formou, pretože je to interaktívne a sledovatelia môžu komunikovať s umelcom/dizajnérom v reálnom čase počas samotného kreatívneho procesu. Takže nakoľko tu prebieha propagácia webovej stránky alebo iných predajných kanálov umelca/ dizajnéra, Behance predstavuje relevantný nástroj financovania.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte sa](#) a vytvorte si svoj vlastný účet, naživo vysielajte svoju umeleckú prácu

Mentorovanie v oblasti možností financovania prostredníctvom videí - YouTube/blogging

YouTube/Channel je digitálnou platformou na prezentáciu videí, na ktorých sú nahraté kreatívne postupy a iný obsah atraktívny pre kreatívnu komunitu. Prezentovaný voľný obsah / videá sú prepojené s prémiovým obsahom na iných digitálnych platformách/ sociálnych sieťach alebo webových stránkach, ktoré sú spoplatnené. Funguje to ako "freemium" biznis model.

YouTube/Channel je extrémne efektívny propagačný nástroj, pretože umožňuje vzájomný marketing webových stránok alebo iných komerčných kanálov umelcov/ dizajnérov, ktoré sú tu propagované. Youtube/channel je relevantným nástrojom financovania prostredníctvom digitálneho marketingu.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte sa](#) prostredníctvom emailu a postujte svoje video, na ktorom sú nahraté vaše umelecké postupy.

Mentorovanie v oblasti možností financovania prostredníctvom programov odmeňovania – Patreon

Patreon je digitálnou platformou určenou na prezentáciu kreatívnych postupov pri vytváraní umeleckých diel/ produktov, s cieľom poskytnutia vzdelávacieho a zábavného prémiového obsahu. Zároveň funguje aj ako možnosť financovania prostredníctvom patrónov. Tí predstavujú podstatnú časť odmeňovania, ktoré je založené na platení paušálnych poplatkov, čo kreatívcom prináša dlhodobý príjem.

V rámci diverzifikácie streamovacieho portfólia príjmov sa Patreon zdá byť tým pravým portfóliom na financovanie kontinuálnej kreatívnej práce umelca/ dizajnéra/ kreatívca z dlhodobého hľadiska. Je spôsob odmeňovania umožňuje sledovateľom/ patrónom platiť paušálny mesačný poplatok za prístup k prémiovému digitálnemu obsahu a k iným formám odmeňovania.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte sa](#) a zdieľajte svoj umelecký obsah prostredníctvom sociálnych médií a vytvorte si svoj systém odmeňovania za účelom zvyšovania počtu patrónov.

Mentorovanie v oblasti možností financovania prostredníctvom crowdfundingu – Kickstarter

Kickstarter slúži ako crowdfundingová platforma projektov/ produktov kreatívneho priemyslu. Je časovo obmedzená a založená na odmenách. Podporovatelia, ktorí darujú rôzne sumy, sú odmenení v závislosti od výšky tejto sumy. Ak projekt nie je v rámci daného záväzku úspešný, peniaze sú podporovateľovi vrátené.

Kickstarter predstavuje stabilnú možnosť financovania produktov/ projektov/ projektových nápadov vytvorených kreatívnym odvetvím. Okrem možnosti financovania produktov/ projektov Kickstarter slúži ako nástroj analýzy trhu, pretože prináša perspektívy dopytu po prezentovaných produktov/ projektov.

Návrh aktivity:

- [Zaregistrujte](#) a zdieľajte svoj produkt prostredníctvom sociálnych médií a vytvorte systém odmien za účelom zvýšenia počtu podporovateľov.

2.3. Talent a potreba zručností

Mentor by mal vedieť zdôvodniť talent a potrebu zručností pre firmu pôsobiacu v oblasti KKP alebo pre projekt.

Zručnosti, talent a diverzita v kreatívnych odvetviach

Kreatívne odvetvia sa spoliehajú na talent na svetovej úrovni, na schopnosti a vysoko rozvinuté zručnosti, pričom kombinuje rôznych špecialistov, ako aj všeobecných zručností. Tento text slúži ako výskumný dokument, ktorý mentorom poskytuje silný a koherentný obraz potrebných zručností, ako aj diverzitu výziev, ktorým kreatívne odvetvia čelia. Je tu uvedený všeobecný prehľad najpálčivejších zručností, ktoré si kreatívny priemysel vyžaduje a identifikované súčasné a predpokladané úzke miesta v oblasti vedomostí. Na základe

takýchto informácií skombinovaných s kvalitnými vedomosťami z oblasti fungovania trhu by mal mentor vedieť zdôvodniť potrebu talentu a zručností v podnikaní v oblasti KKP alebo v projekte.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [článok](#) a vytvorte diskusiu o materiáli, týkajúcom sa vašich mentoringových stretnutí.

Vytváranie kreatívnych odvetví

Vytváranie kreatívnych odvetví zahŕňa komplexné procesy, ktoré kombinujú prvky kreatívneho aj kultúrneho odvetvia. Ako sa vzťah týchto dvoch vyvíja prostredníctvom rôznych procesov je veľmi dôležité a jednotlivé prvky musia byť jednoznačne odlišené zo strany tých, ktorí sú do procesu vytvárania kreatívnych odvetví zahrnutí.

Toto video prezentuje pútavé rozprávanie o definícii kultúry a o tom, ako ju je v súčasnej spoločnosti možné funkčne využiť. Mentor by mal vedieť rozlíšiť tieto dva prvky, aby vedel následne identifikovať a analyzovať potrebný talent a zručnosti požadované v príslušnej firme alebo projekte v rámci KKP.

Návrh aktivity:

- Pozrite si [video](#) a vytvorte scenár, na základe ktorého identifikujete talent a zručnosti a prepojte ich s príslušnou firmou alebo projektov v rámci KKP.

Zhodnotenie potrieb zručností v médiách a kreatívnych odvetviach

Jedným z dôvodov ťažko obsaditeľných pracovných miest v mnohých pododvetviach je nedostatok vnútorných zručností a rozdiely medzi existujúcimi pracovnými silami. Tento nástroj poskytuje teoretický základ pre mentorov, čo sa týka zručností potrebných v médiách a kreatívnom priemysle a na čo by mali myslieť, aby integrácia podnikateľských potrieb a potrieb trhu práce prebehla hladko.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si [článok](#) a precvičte si spájanie rôznych kompetencií a zručností s konkrétnym popisom pracovnej pozície.

Ako založiť firmu na manažovanie umelcov – nástroje manažmentu umelcov

Manažovanie umelcov sa považuje za jednu z najatraktívnejších kariér, pretože každý deň je iný, prináša nové výzvy a odmeny. Existuje však mnoho výziev, ktoré treba prekonať predtým, ako si založíte firmu na manažovanie umelcov a na tomto [linku](#) nájdete tieto výzvy, ako aj faktory úspechu. Hlavnými prvkami úspechu pri založení vlastnej firmy na manažovanie umelcov súvisia s jeho/jej zručnosťami, týkajúcimi sa tohto odvetvia. Takáto osoba by mala vedieť identifikovať a nadobudnúť tieto zručnosti, ako aj vedieť, ako používať jednotlivé nástroje tak, aby vedel ďalej pomôcť umelcovi/ umelkyni dosiahnuť jeho/jej ciele. Súbor nástrojov uvedený nižšie slúži tomuto účelu.

Bližší pohľad na kreatívco

Tento [materiál určený na čítanie](#) prezentuje výsledky prieskumu zameraného na identifikáciu zručností, ktoré pracovníci využívajú na kreatívnych pracovných pozíciách. Zameriava sa na pracovníkov na kreatívnych pracovných pozíciách, nie na pracovníkov v kreatívnom priemysle. Vizualizácia údajov, ktorú tento materiál prezentuje, ukazuje, ako sa špecifické kreatívne skupiny spoliehajú na špecifické skupiny zručností (5 skupín) a na informácie o zamestnaní, o raste a platoch. Takýmto spôsobom sa môže relevantná osoba dozvedieť o potrebných zručnostiach, ktoré si vyžadujú príslušné pododvetvia KKP a následne vie lepšie identifikovať a zdôvodniť talent a potreby zručností.

2.4. Rozvoj sebauvedomenia a sebavedomia

Mentor by mal vedieť rozvíjať spoločenský potenciál, sebauvedomenie a sebavedomie..

Kariéra na prvý pohľad

Tieto [nástroje](#) poskytujú kritické informácie o konkrétnom druhu zamestnania, ktoré sa najviac hodí ku konkrétnej osobe, o spôsoboch sebahodnotenia, o tom, ako sa dozvedieť o potrebách požadovaných každým odvetvím v rámci KKP atď. Ľudia takto môžu získať kritické vedomosti o trhu (v tomto konkrétnom prípade o KKP) a následne si vybudovať sebauvedomenie, pomocou ktorého budú môcť nazerať na veci z perspektívy druhých, precvičiť si sebakontrolu, pracovať kreatívne a produktívne a taktiež zažiť dobrý pocit zo seba samého.

Podnikateľské učebné osnovy pre študentov kreatívneho priemyslu. Prieskum súčasných postojov a otázok

Tento [dokument](#) ponúka zainteresovaným stranám možnosť zvážiť a pouvažovať o tom, ako by v rámci vyššieho vzdelávania bolo možné vypracovať také učebné osnovy a poskytnúť také podnikateľské vzdelávanie, ktoré by bolo vhodné pre tých študentov, ktorí majú v úmysle pôsobiť v tomto dôležitom odvetví ekonomickej aktivity. Inými slovami povedané, poskytuje dôkaz o tom, kedy, kde a ako by "kreatívni" študenti mali byť vzdelávaní o podnikaní a o živnosti.

Pochopenie súčasných postojov a príkladov dobrej praxe v KKP, v súvislosti s tvorbou učebných osnov pre oblasť podnikania, pomôže mentorom (a takisto aj zverencom) rozvinúť spoločenský potenciál, sebauvedomenie a sebavedomie, pretože tieto učebné osnovy im budú na mieru šité, na základe čoho im následne poskytnuté riadne vzdelanie a odborný výcvik.

Umenie podnikania

Toto [video](#) opisuje podnikanie tak, aby motivovalo potenciálnych podnikateľov, aby urobili veľký krok napríklad pri vytvorení svojej vlastnej firmy v oblasti KKP. Sú tu odprezentované informácie o digitálnych a finančných záležitostiach a zároveň motivuje diváka, aby si uvedomil, čo ho čaká v budúcnosti, čo sa týka

technológií a aby si plnili sny a nápady bez toho, aby sa celý čas obávali o peniaze, pretože kapitál niekedy rastie na nápadoch. Mentorovi aj zverencovi môže ukázať, ako prekonať špecifické výzvy, ktoré sa vyskytli pri zakladaní firmy a motivovať ich, aby si išli za svojimi snami a posilnili svoju sebaúctu a sebavedomie na pozícií potenciálnych kreatívnych podnikateľov.

Štipendium: Tradícia s budúcnosťou- Onassisova nadácia

Investície do štipendií odstraňujú finančné bariéry vzdelávania všetkým kvalifikovaným študentom a podporujú najmä osobné a akademické sny tým študentom, ktorí si to zaslúžia a pomáhajú im rozvinúť spoločenský potenciál a sebavedomie. [Štipendijný program](#), určený pre gréckych študentov a zahraničných výskumníkov, kladie dôraz Onassisovej nadácie na rozvíjanie potenciálu spoločnosti. Mentori aj zverenci v KKP sa môžu uchádzať o získanie štipendia v rámci vzdelávacieho programu, súvisiaceho s ich oblasťou záujmu.

Sila podnikateľského zmýšľania

Mladí dospelí potrebujú zručnosti a sebaistotu, aby mohli identifikovať možnosti, riešiť problémy a predať svoje nápady. V tomto [TEDx videu](#) Bill Roche, ktorý sa špecializuje na navrhovanie zdrojov vychádzajúcich z učebných osnov, súvisiacich s podnikaním, finančnou gramotnosťou a spoločenskou zodpovednosťou, vykresľuje silu umožnenia študentom, aby prevzali zodpovednosť za svoje vzdelávanie aj s chybami a aby aktívne rozvíjali svoje podnikateľské zručnosti. Obsah videa ukazuje, ako môže skoré rozvíjanie podnikateľského zmýšľania prostredníctvom špecifických zdrojov vychádzajúcich z učebných osnov, nástrojov a vzdelávacích kurzov pomôcť mladému kreatívcovi, aby si rozvinul svoje sebauvedomenie a sebavedomie, ako aj mediačné, presvedčacie a negociačné techniky a aby sa naučil, ako slobodne vkladať svoj podnikateľský aj umelecký talent do svojej kreatívnej práce.

2.5. Posilňovanie financií

Mentor by mal vedieť posilňovať podnikateľský postreh.

Posilňovanie financií a prístup k pôžičkám – Garančné možnosti EÚ/ pôžičky

Pre ľudí, pôsobiacich v KKP, je ťažké získať pôžičky kvôli charakteru ich podnikania, nedostatku hmotného majetku a neistote v oblasti ponúk. Aby bolo možné získať bankové pôžičky, je dôležité, aby sa v kultúrnom a kreatívnom odvetví posilnila schopnosť zaobchádzania s financiami. Banky vyžadujú rôzne dokumenty o finančnom stave klienta, aby mohli zhodnotiť povinnú starostlivosť firmy.

[CCS Guarantee Facility](#) (GF) zabezpečuje nové pôžičky tisícim kultúrnych a kreatívnych MSP až do výšky 1 miliardy. CCS GF je štruktúrovaná ako garancia portfólia s obmedzenou sumou s krytím až do 70% strát každej individuálnej pôžičky a do maximálnej výšky 25% finančného sprostredkovateľského celkového portfólia pôžičiek CCS. Pri predkladaní žiadosti o poskytnutie pôžičky musia firmy pôsobiace v oblasti KKP kontaktovať najbližšie dostupných finančných sprostredkovateľov, ktorí sú určení pre každú krajinu. Táto možnosť bola spustená v roku 2016 a sieť finančných sprostredkovateľov sa postupne rozširuje.

Návrh aktivity:

- Skontaktujte najbližšie dostupného finančného sprostredkovateľa/ banku vo vašej krajine a riadte sa ich pokynmi, na základe ktorých si vytvoríte svoj podnikateľský plán, výdavkový výkaz a finančné plány na ďalších x rokov.

Plánovanie peňažného toku

Finančné plánovanie je základom každého podnikania. Video Davida Parrisha, odborníka, ktorý poskytuje konzultácie firmám pôsobiacim v KKP z pohľadu podnikateľa, o prognózovaní peňažných tokov, je silným nástrojom pri posilňovaní finančného postrehu firiem v KKP.

Účtovná osnova plánovania peňažného toku je pre firmy základným nástrojom, aby si vedeli svoje podnikanie finančne riadiť. Video ukazuje, ako treba pracovať s excelovskou tabuľkou peňažného toku, aby bolo možné peňažné toky firmy dopredu naplávať. Predstavuje výborný nástroj finančného plánovania.

Návrh aktivity:

- Zaregistrujte sa na [webovej stránke Davida Parrisha](#) a pozrite si video.

Modul č. 3: Zavádzanie do praxe



Tento modul zahŕňa kompetencie, ktoré mentor potrebuje pri výkone svojich podnikateľských činností. Vyžaduje si to silnejší koučovací aspekt v porovnaní s predošlými modulmi a priamejšie zapojenie mentora do aktivít zverencov.

3.1. Podnikatelia a podnikateľské prístupy

Mentor by mal vedieť zapojiť podnikateľa do podnikateľského prístupu.

Stimuly

Dobré úvodné cvičenie pre zverenca s cieľom zadefinovania svojich profesionálnych cieľov. Prvý krok pri naštartovaní podnikateľského zmýšľania.

Návrh aktivity:

- Stiahnite si tento [súbor](#) a samostatne si vypracujte toto cvičenie a zamyslite sa nad tým, čo vás motivuje k činnosti
- Zamyslite sa, čo by mohlo druhých motivovať k činnosti
- Vyberte a zapíšte si podľa vás 5 najdôležitejších "stimulov"

SMART ciele

Zadefinovanie SMART cieľov je jedným zo základných prvkov pri spustení podnikateľských aktivít. Toto jednoduché cvičenie predstavuje nevyhnutný nástroj pre mentora, aby svojho zverenca vedel nasmerovať na cestu rozmyšľania o svojej podnikateľskej budúcnosti. Dobrý nástroj na zavedenie podnikateľského zmýšľania.

Návrh aktivity:

- Pozrite si [video](#)
- Dodržte pokyny uvedené v tomto [linku](#)

Koleso zručností

Toto cvičenie bolo otestované počas implementácie projektu TME a veľmi dobre sa ujalo. Pomáha určiť úroveň špecifických zručností. Môže ho použiť mentor ako nástroj hodnotenia, aj zverenec ako nástroj sebahodnotenia. Test úrovne zručností, ktorý je potrebný ako nástroj na kontrolu zmien v rámci procesu.

Návrh aktivity:

- Stiahnite si tento [súbor](#) a samostatne si toto cvičenie urobte
- Porozmýšľajte, ako by ste ho mohli využiť pri svojej práci

Modely podnikania umeleckých a kultúrnych organizácií

Príklady osvedčenej praxe- funkčné firmy a kreatívne organizácie spolu s prezentáciou ich modelu podnikania. Inšpirácia pre zverencov pri vytváraní svojich vlastných modelov podnikania. Inšpiračný nástroj pre mentorov, prezentujúci osvedčené postupy v kreatívnych firmách. Základ pre diskusiu o vlastných modeloch podnikania účastníkov.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si a analyzujte tieto informácie o [osvedčených postupoch](#)
- Viac informácií nájdete na: <https://creativelenses.eu/publications/>

Predať alebo nepredať?

Záležitosti, týkajúce sa hodnotenia a predaja umeleckých prác a umeleckých aktivít sú pre mladých podnikateľov pôsobiacich v kreatívnom odvetví jednými z najťažších tém. Ponúkame inšpiratívnu publikáciu, ktorá túto tému rozoberá inovatívnym spôsobom. Otázky hodnotenia a predaja. Materiál, ktorý mentorovi poskytuje oporu pri opise a prezentácii tejto témy zverencovi.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si a analyzujte informácie uvedené v článkoch uvedených nižšie
- Porozmýšľajte, ako by ste ich mohli využiť vo svojej práci

[Článok č. 1](#)

[Článok č. 2](#)

[Článok č. 3](#)

3.2. Start-upy, konkurencia a trhy

Mentor by mal vedieť vypracovať pre start-upy podnikateľský prípad, v ktorom by analyzoval klientov, konkurenciu a trhy.

Pochopenie kultúrneho terénu

Nástroj na pochopenie toho, ako nájsť dobrú stratégiu pre start-up na kultúrnom trhu, na ktorom bude pôsobiť. Analýzy SWOT a PESTLE položia základ vypracovania podnikateľského prípadu pre danú kultúrnu firmu. Cieľom je získať podnikateľské kompetencie a zručnosti tým, že sa zdefinujú nástroje na analýzu trhu, ktoré pomôžu pochopiť vytvorenie podnikateľskej stratégie.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#) a použite analýzy SWOT a PESTLE, aby ste pochopili a zoznámili sa s hlavnými strategickými nástrojmi určenými na implementáciu v rámci prvých krokov start-upu
- Otvorte si tento [link](#), aby ste analýzy SWOT a PESTLE pochopili

SWOT analýza – prípadová štúdia

Použite SWOT analýzu v prípade firmy pôsobiacej v kultúrnom a kreatívnom odvetví, ktorá vás zaujala, alebo v prípade CCS, v ktorej aktuálne pôsobíte. Môžete použiť nástroj SWOT analýzy, aká je použitá v tejto aktivite a odpovedať na otázky, týkajúce sa interných aj externých faktorov. Môžete pridať ďalšie charakteristiky daného odvetvia, ktoré sa vám budú zdať dôležité.

Návrh aktivity:

- Po vytvorení analýzy ju môžete predložiť vo formátoch PDF, JPEG alebo PNG
- Prepojte sa na [nástroj Creately SWOT Analysis](#)
- Prepojte sa na [príklady SWOT](#) v rámci niekoľkých odvetví

Podnikanie a financovanie kreatívnych start-upov

Toto video obsahuje vysvetlenie procesu založenia nového umeleckého podniku, pričom sa zameriava na vytvorenie modelu podnikania a na vyhľadávanie externého financovania. Pomôže vám to pri opise základného modelu podnikania a pri kľúčových odpovediach, ktoré je potrebné zodpovedať pri vypracovávaní podnikateľského prípadu v oblasti umenia, pri identifikácii podnikateľských možností a pri získavaní zaujímavých zdrojov.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#), aby ste pochopili a oboznámili sa s hlavnými konceptmi modelu podnikania. Môžete položiť základ pre vytvorenie start-upu.

Trhy a hodnotový reťazec

Toto video vám pomôže správne analyzovať rôzne trhy v oblasti kreatívneho odvetvia, typy produktov a služieb a spôsob, ako pridať hodnotu každej z aktivít podnikania.

Návrh činnosti:

- Pozrite si toto [video](#), aby ste sa dozvedeli, ako treba analyzovať trhy, produkty a hodnotiť ich pred tým, ako vstúpíte do konkrétneho umeleckého odvetvia a použijete tieto nástroje vo svojom odvetví

Analýza trhu kultúrneho a kreatívneho odvetvia v Európe

Tento prehľad významu existencie kultúrneho a kreatívneho odvetvia v európskom kontexte vám pomôže pochopiť konkurenčné trhy, ktorým podniky musia čeliť.

Návrh aktivity:

- Získajte na základe tohto [dokumentu](#) všeobecný prehľad o tom, ako funguje trh v rôznych kultúrnych odvetviach, čo sa týka veľkosti, zamestnania, pridanej hodnoty a obratu, hodnotových reťazcov, financovania, konkurencieschopnosti a nových trendov v KKP; pre lepšie pochopenie sa mentor môže zamerať na jeden špecifický sektor a hlbšie ho analyzovať.

Nové modely financovania a podnikania

Táto webová stránka vám pomôže identifikovať ťažkosti (financovanie, vstup na trhy, práva duševného vlastníctva, rozvoj podnikateľských zručností) a možnosti (nové modely podnikania, pomoc zo strany vlád), týkajúce sa založenia start-upu v kreatívnom odvetví, pričom uvádza niekoľko príkladov nepríjemností, ktorým akýkoľvek podnik čelí pri vstupe na trh. V súvislosti s kultúrnym a kreatívnym odvetvím ide najmä o ťažkosti s tým, ako zveľaďovať a udržať podnikanie, ako využiť možnosti, čo je kľúčovou úlohou pri vytváraní kreatívnej firmy.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [článok](#) a pochopte, ako je možné použiť analýzu v konkrétnom KKP, v ktorom pôsobíte.

Efektívne podnikateľské plánovanie

Analýza štruktúry a obsahu podnikateľského plánu, za účelom založenia novej umeleckej organizácie spojené s preskúmaním možností kolaboratívneho partnerstva.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#) a napíšte si základný podnikateľský plán pre vaše odvetvie, do ktorého zahrniete hlavné body uvedené v obsahu videa

Strategický proces: od slov k činom

Vysvetlenie o tom, ako monitorovať a aktualizovať procesy, ktoré prebiehajú pri vytváraní stratégie kreatívneho podnikania. Je dôležité, aby mali mentori vôľu podporiť vytvorenie podnikateľského prípadu pre start-upy, aby vedeli analyzovať klientov, konkurenciu a trhy a identifikovať aktivity, ktoré je potrebné zahrnúť do akčného plánu, hlavne dlhodobého, ako aj rozpoznať SMART priority, ktoré treba vyšpecifikovať.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#) a identifikujte kľúčové aktivity, ktoré budú zahrnuté do akčného plánu. Stanovte si pre svoj start-up SMART priority.

Tipy pre umelecké, kultúrne a kreatívne odvetvia

Rôznorodé pohľady a najlepšie zdroje niekoľkých odborníkov a podnikateľov na vytvorenie úspešného podnikateľského plánu, ktorý bude v rámci KKP funkčný.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [článok](#) a zistite, ako môžu rôzne podnikateľské plány použiť vedomosti a zručnosti v niekoľkých KKP a ktoré aspekty daného obsahu môžu pomôcť pri rozvoji start-upu.

Usmernenia k prevádzkovaniu firmy v oblasti KKP

V tomto obsahu je ukázaná prezentácia Austrálskeho vládneho inovačného centra kreatívnych odvetví (CIIC), vrátane linku na usmernenie, týkajúceho sa rozvoja podnikania v rôznych kultúrnych a kreatívnych odvetviach: hudba, architektúra, vývoj digitálnych hier, módný dizajn, grafický dizajn, priemyselný dizajn, marketing a komunikácia, vydavateľstvo, rozvoj softvéru a aplikácií. Každé z usmernení obsahuje personalizovaný dokument pre každé z odvetví a vysvetľuje, ako tento konkrétny sektor funguje, akým kľúčovým výzvam čelí a zahŕňa súbor krokov na identifikáciu možností a dosiahnutie udržateľného rastu.

Návrh aktivity:

- Prečítajte so tento [materiál](#), pojednávajúci o konkrétnom odvetví, v ktorom máte záujem pôsobiť. Navrhnite kroky, pomocou ktorých bude start-up udržateľný.

3.3. Prezentácia projektov

Mentor by mal vedieť odprezentovať a vyzdvihnúť svoje produkty (týka sa to KKP).

Najlepšie formy propagácie start-upov

Niekoľko príkladov o tom, ako najznámejšie firmy a start-upy vytvorili svoje formy propagácie, aby efektívne odprezentovali svoje modely podnikania a podnikateľské projekty. Rýchly prehľad týchto prezentácií (videá, grafiky, obsah v štýle blogu, atď.) pomôže mentorom a zverencom v tom, ako byť pri prezentácii svojich produktov/ služieb efektívnejší.

Návrh aktivity:

- Navštívte túto [webovú stránku](#)

Infograpia.com

Infografika môže byť veľmi dôležitá pri navrhovaní a propagácii podnikateľskej idey alebo produktu/ služby. Vďaka infografikám je možné ukázať komplexné štruktúry v jednoduchom obrázku, hlavne keď je ťažké vybrať fotografiu alebo vyrobiť video a odkomunikovať podnikateľský projekt.

Návrh aktivity:

- Vytvorte si svoju efektívnu [infografiku online](#)

Vybudujte si a rozvíjajte svoje podnikanie s PrestaShop

Najlepším spôsobom ako odkomunikovať podrobnosti o svojom podnikateľskom projekte a odprezentovať ho užívateľom/ zákazníkom je vytvoriť si online prototyp. Väčšinu produktov/ služieb musíte vedieť predať online, hlavne v tomto post- COVID-ovom období. Vytvorenie webovej stránky alebo e-komerčnej stránky je najlepší spôsob, ako zverencov prinútiť podrobne porozmýšľať o rôznych aspektoch ich projektov.

Návrh aktivity:

- Vytvorte si online svoj vlastný prototyp, kliknite [tu](#)

Spojenie s publikom prostredníctvom Google

Najlepší nástroj prepojenia publika s vašou prezentáciou (prostredníctvom ich mobilných telefónov). Premena pasívnych poslucháčov na aktívnych účastníkov vytvára intenzívnejšie prepojenia, obsah sa stáva ľahšie zapamätateľným a ponúka hodnotnú spätnú väzbu publika.

Návrh aktivity:

- Nájdite viac na [tejto stránke](#)

3.4. Návrh a riadenie projektov

Mentor by mal vedieť navrhnúť a riadiť projekt (týka sa KKP).

Nástroj navrhovania služieb

Portál nástrojov navrhovania služieb je výnimočné kompendium známych (alebo menej známych) šablón, ktoré pomáhajú mentorom, školiteľom a zverencom pri navrhovaní, plánovaní a kontrole udržateľných projektov, podnikateľských projektov, modelov podnikania, marketingu a stratégií predaja a ešte oveľa viac. .

Návrh aktivity:

- Kliknite [tu](#) a vstúpte do portál nástrojov dizajnu

Humánne zameraný dizajn

Neuveriteľný súbor metód umožňujúci prácu s mentormi a zverencami, alebo školiteľmi a školencami v neformálnom vzdelávacom kontexte, za účelom vytvorenia užitočného spoločného dizajnerskeho laboratória pre všetky stupne podnikania, v rôznych kurikulárnych oblastiach. Môže byť použitý na skvalitnenie vedomostí a pracovných postojov vo fáze návrhu a plánovania projektu podnikania.

Návrh aktivity:

- Stiahnite si tento [súbor](#)
- Viac podrobností nájdete na designkit.org

Interaktívna tabuľa

Viac než vaša priemerná myšlienková mapa. Vyskúšajte ju so svojim tímom už dnes! Rýchly a jednoduchý spôsob, ako môžu tímy uchopiť, zorganizovať a štruktúrovať svoje nápady. Vysoko hodnotená Capterrou. Bezpečná a prispôsobiteľná.

Typy: komunikácia v reálnom čase, synchronizácia medzi všetkými zariadeniami.

Návrh aktivity:

- Otvorte si MIRO.COM

Podnikateľský plán pre KKP

Článok z blogu creativeandcoffee.com, ktoré poskytuje kreatívne zmýšľajúcim podnikateľom usmernenie o tom, čo je potrebné pre vytvorenie podnikateľského plánu, a to veľmi jednoduchým a jasne zrozumiteľným jazykom.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento článok, [kliknite tu](#)

Dizajnové značkové plátno

Dizajnové značkové plátno je užitočný model zadefinovania internej a externej identity (logo, farby, typografia a obrázky) danej značky.

Dizajnové značkové plátno sa používa na vystavenie fotografie vašej aktuálnej značky alebo získanie návrhu, ako by mohla v budúcnosti vyzeráť.

Návrh aktivity:

- Vytvorte a používajte [plátno](#)

3.5. Obchodné vzťahy

Mentor by mal vedieť negociovať a iniciovať podnikateľské vzťahy.

Budovanie a udržiavanie podnikateľských vzťahov

Náhľad na to, ako prelomiť ľady so služobne staršími odborníkmi a tými, ktorí sú vyššie postavení v hierarchii vo vašej organizácii, alebo aj v odvetví, ako kultivovať úspešné podnikateľské vzťahy, ako aj to, ako naďalej posilňovať a udržiavať všetky vzťahy. Na základe tohto prvku získate zručnosti na identifikáciu potenciálnych podnikateľských prepojení a na vybudovanie kolaboratívnych sietí, ktoré budú dlhodobo funkčné.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#) a pochopíte, čo je dôležité pri budovaní vzťahov v danom odvetví.

Kultúrna diplomacia- trendy

Vysvetlenie konceptu "kultúrnej diplomacie" v európskom kontexte s pohľadom na vzťah a spoluprácu medzi jednotlivými kultúrnymi stratégiami. Pochopenie jednotlivých kultúr v rámci firmy môže viesť k vytvoreniu obchodného vzťahu, a to pomocou identifikácie talentov a podpory existencie partnerstva.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#), oboznámte sa s nástrojmi a použite tie, ktoré sa do vášho odvetvia najviac hodia.

Odvetvie kreatívnych umení v UK

Abstrakt rôznych kultúrnych a kreatívnych odvetví, v ktorých je možné pôsobiť, vysvetlenie žiadaných trendov a modelov a príklady zdrojov sieťovania a kľúčových zamestnávateľov v každom zo sektorov, spolu s príkladom fungovania na kultúrnom a kreatívnom trhu v UK.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [materiál](#) a pokúste sa pochopiť, čo sa od kreatívneho startupu bude očakávať. Na analýzu môžete využiť kreatívne firmy už pôsobiace na trhu ako potenciálni partneri.

Vytváranie vzťahov v odvetviach kreatívneho priemyslu

Moderátor predstavuje techniky riadenia vzťahov ľuďom pôsobiacim v kreatívnom priemysle za účelom budovania lepšieho kreatívneho tímu. Kvalitným vzhľadom do spôsobov a príčin ľudskej dynamiky Susie Galbraith rozpráva o potenciálnych konfliktoch a o tom, ako manažovať nápady tak, aby bolo možné udržať úroveň integrity.

Návrh aktivity:

- Pozrite si toto [video](#) a použite techniky riadenia vzťahov vo svojom odvetví

Vzťahy medzi múzeami a kreatívnymi odvetviami

Tento podcast a s ním súvisiaci článok sú príkladmi kultúrneho a kreatívneho odvetvia, v ktorých je potrebné vytvoriť sieť/ platformu, v rámci ktorej by boli prepojené s ostatnými kreatívnymi odvetviami: múzeami. Zlepší sa tým spôsob, akým sú zbierky zobrazované, zvýši sa možnosť prístupu verejnosti a pomôže im prispôbiť sa modernému kultúrnemu priemyslu.

Návrh aktivity:

- Vypočujte si tento [podcast](#) (v španielčine) alebo si prečítajte nižšie uvedený článok (v španielčine – možnosť zabezpečiť preklad), aby ste sa dozvedeli, ako fungujú vzťahy vo vnútri kultúrneho biznisu a pokúste sa aplikovať ten istý nástroj v odvetví, v ktorom pôsobí váš zverenec

Analýza architektonického priemyslu

Táto správa obsahuje príklad modelov aktivít, analýzu požiadaviek a predpovede trendov, ktorým môže akákoľvek kreatívna firma čeliť a ktorý sa používa v odvetví architektúry.

Návrh aktivity:

- Prečítajte si tento [materiál](#), aby ste videli na konkrétnom príklade, ako fungujú vzťahy vo vnútri kultúrneho biznisu a pokúste sa tie isté nástroje použiť v rámci svojho odvetvia.