

Vlajo zet in op 100% corona-proof ondernemen in het secundair

De afgelopen maanden waren zeer uitdagend en hebben veel creativiteit en ondernemingszin gevraagd van ons allemaal. Ook dit schooljaar start anders dan de voorgaande. Vanuit Vlajo kijken we mee hoe we jou kunnen ondersteunen en faciliteren om ook in coronatijden de ondernemingszin van je leerlingen te stimuleren via onze Vlajo-projecten. In dit document vertellen we je er graag meer over.

Allereerst bekijken we de leerwinst die een Vlajo-project met zich meebrengt en geven je enkele tips and tricks die ervoor zorgen dat, ondanks de vereiste afstand, je leerlingen toch samen kunnen inzetten op hun ondernemende kwaliteiten. Vervolgens vertellen we je hoe we onze traditionele evenementen zoals de collectieve aandeelhoudersvergaderingen, Shop-je-Slim workshops, Verkoopdagen, enz... zullen aanpakken. Tot slot zoomen we in op de steun die je regionale Vlajo-coördinator kan bieden.

Je merkt het, ook tijdens deze vreemde tijden, doen wij ons uiterste best om jullie maximaal bij te staan.

Leerwinst van onze projecten (Jieha, Mini, StuBe)

Binnen de Vlajo-projecten draait het vooral rond het stimuleren en ontwikkelen van ondernemingszin bij leerlingen. Het gaat dus veel verder dan alleen het verkopen van een product of dienst, het gaat hier over het hele proces/traject. Onze projecten zijn een totaalpakket, waarbij, naast kennis en vaardigheden, ook de ondernemende competenties zoals creativiteit, doorzetten, samenwerken, plannen en organiseren... een belangrijke rol spelen. Kortom: het gaat niet zozeer over "WAT" leerlingen gaan doen, maar wel over het "WAAROM" en "HOE" ze dit zullen doen.

Door een Vlajo-project krijgen leerlingen de kans om te ervaren hoe het is om een onderneming op te starten. Ze kijken niet alleen naar de winst, omzet, product, maar meer nog naar de brede range aan kwaliteiten die er nodig zijn als ondernemer.

De 21^{ste} eeuwse vaardigheden (communicatie, ICT, verantwoordelijkheid, zelfstandigheid, probleemoplossend denken, initiatief nemen...) vormen dus de basis van een Vlajo-project. De nadruk ligt op het stimuleren van leerlingen om in te zetten op deze competenties, om hun ondernemingszin aan te spreken.

Een Vlajo-project zet tenslotte ook aan tot samenwerken en communiceren. Het is een "wij"-verhaal: leerlingen worden uitgedaagd om samen in te zetten op hun ondernemende competenties, ondersteund door de leerkracht. Zelfs in corona-tijden blijft dit mogelijk en relevant.

Corona als extra denk-impuls?

Er zijn veel uitdagingen in onze huidige samenleving waar een onderneming op kan inspelen. Corona speelt hier vandaag misschien wel een hoofdrol. Zoals elke crisis biedt ook deze situatie opportuniteiten. Net als “echte” ondernemingen worden ook de deelnemers van Vlajo-projecten uitgedaagd om om te gaan met deze speciale situatie. Samen met de leercoach stimuleren we de jongeren om vooral te kijken naar de kansen en opportuniteiten, ze worden aangezet om hun creativiteit aan te spreken opdat oplossingen voor problemen bedacht kunnen worden.

Deze huidige situatie is tegelijk ook een mooie oefening in het gebruik van digitale tools. Vaak kennen de leerlingen deze tools al wel, maar hebben ze er nog niet echt gebruik van gemaakt. Wat ontwikkeling van de digitale competentie betreft kan dit zeker tellen.

Het is net vandaag dat de jongeren echte ondernemingszin aan de dag moeten leggen. De Vlajo projecten zorgen voor een veilige context waarbij ze deze competenties kunnen verkennen, inzetten en laten groeien. Samenwerken blijft hier een belangrijke factor, zelfs in een tijd waarin afstand een kernbegrip is. Met de nodige creativiteit en innovatie kan ook hier een antwoord op gevonden worden. Om dit te realiseren kan je uiteraard ook op onze steun rekenen.

Tips & Tricks

Vorm kleine teams

Stel dat plots alles weer verandert en je leerlingen meer online les zouden krijgen, dan is het handig als de teams waarin ze moeten overleggen niet te groot zijn. Met 5 tot 7 leerlingen kan je gemakkelijker online aan de slag en blijft iedereen meestal goed betrokken.

Bewust brainstormen

Neem bij het bepalen van de productkeuze de huidige richtlijnen en beperkingen meteen mee op. Laat de jongeren bewust nadenken over alternatieven voor de klassieke producten, diensten en verkoopkanalen. We zien de laatste maanden vele voorbeelden van ondernemers die de moeilijke situatie in hun voordeel hebben omgebogen door zich aan te passen aan de nieuwe omgeving. Probeer bij de jongeren diezelfde creativiteit boven te halen.

Tips voor de leerlingen: om over na te denken vóór het brainstormen

Hieronder volgt een lijst van elementen waar de juniorondernemers rekening mee kunnen houden. Deze worden op het Vlajo kenniscentrum verder verduidelijkt, met voorbeelden erbij:

- Leveren of ophalen?
- Meerwaarde voor de klant?
- Brainstorm vanuit WHY en HOW
- Een wisselend aanbod?
- Denk niet dat een webshop ‘dé oplossing’ zal zijn
- Verkopen op bestelling?
- Aanbod zonder inkoopprijs?
- Denk niet in veel-verkopen maar in meer-verkopen

Activiteiten, events en online aanbod 2020

Het wordt een moeilijk voorspelbaar jaar, waardoor we bij Vlajo op twee sporen werken. Enerzijds hopen we dat er een positieve evolutie zal komen waardoor we onze events alsnog gewoon live zouden mogen laten doorgaan. Anderzijds zetten we volop in op digitale initiatieven die zowel vervangend als aanvullend kunnen zijn. Een overzicht.

1 Voor alle Vlajo-teams en hun leercoaches

Online kenniscentrum voor leerlingen en voor leercoaches

uitgebreid online ondersteunend aanbod

Na registratie van een project krijgt elke leerkracht gratis toegang tot het online kenniscentrum. Dit bevat o.a. een uitgebreide kennisbibliotheek, een online inspiratiegids (handleiding), klasklare PowerPoints...

Ook voor de leerlingen van Jieha, Mini-onderneming en Studentenbedrijf is er een online kenniscentrum voorzien dat hun project volledig ondersteunt met linken, templates, een uitgebreide collectie aan Vlajo-filmpjes rond diverse onderwerpen...

- Na login op de teamwebstek in de Vlajo-website
-

Nieuwe communicatietool

voor vlotte communicatie tussen teams + hun leercoaches en de Vlajo-coördinator

Communiceren met de regionale Vlajo-coördinator wordt overzichtelijker dan ooit. Alle communicatie tussen het team en Vlajo wordt automatisch gedeeld met alle teamleden en hun leercoaches. Iedereen is meteen mee op de hoogte, de Vlajo-coördinator is snel binnen bereik.

- Na login op de teamwebstek in de Vlajo-website
-

Shop-je-Slim | Vlajo-half-uur-podcasts

workshops voor leerlingen rond onderwerpen die te maken hebben met de eigen onderneming

De Shop-je-Slims vinden normaal gezien plaats in de eerste maanden van het schooljaar: leerlingen uit diverse scholen trekken naar een locatie waar ze verschillende workshops kunnen volgen. Daar extra-muros in code geel/oranje geen optie is, zullen we onze voorziene lesgevers anders inzetten.

Tijdens onze korte podcasts delen de lesgevers in live interview hun expertise om de leerlingen te inspireren. Als leercoach kan je van deze filmpjes gebruik maken om de leerlingen opleiding te laten volgen op een door jou of hen gekozen moment en net die podcasts te bekijken die te maken hebben met de eigen rol in de onderneming.

- De podcasts krijgen een plaats op ons youtube-kanaal en in onze website (back).

Workshops en projectvoorstellingen | Webinars

toelichtingen en ideeën die je op weg helpen in de begeleiding van je leerlingen en inspireren

Vlajo organiseert regelmatig losse workshops en workshopdagen voor leerkrachten. We merken dat de leerkrachten helemaal mee zijn in de omschakeling naar onze webinars. Om die reden en omdat het gewoon handig is voor leerkrachten, zullen we diverse thema's via webinar blijven aanbieden. Daarnaast breiden we het webinar-aanbod ook uit met externe lesgevers en worden bepaalde webinars opengesteld voor leerlingen/studenten.

- Webinars live en on-demand op onze website:
<https://www.vlajo.org/evenementen/webinars>

Marktdagen en Verkoopdagen | Vlajo-Market online

verkoopdagen op diverse locaties in heel Vlaanderen

Voor deze verkoopmomenten zijn we afhankelijk van de richtlijnen die de locatie biedt. Het kan zijn dat bepaalde locaties geen verkoopmoment kunnen aanbieden, andere (bijv; in open lucht) dan weer wel.

Hoe dan ook zullen de Vlajo-teams hun producten kunnen aanbieden in de Vlajo-market waarin we teams de kans geven zichzelf en hun aanbod voor te stellen zodat ze ook langs dat kanaal verkopen kunnen realiseren.

- Vlajo-market wordt een onderdeel van de Vlajo-website. Elk team krijgt een unieke url
- Er zijn steeds prijzen te verdienen voor teams die eruit springen.

Online lerende netwerken

netwerken en overleggen tussen betrokken leercoaches

Vlajo wil leren van de leerkrachten waarmee we hen nog beter ondersteunen en anderzijds willen we de leerkrachten zo goed mogelijk ondersteunen. Een community van leerkrachten binnen eenzelfde programma kan hier echt toe bijdragen.

Online rapporteringstool

ondernemen is ook overzicht houden over je inkomsten en uitgaven maar dat hoeft niet moeilijk te zijn

De Mini-ondernemingen en Studentenbedrijven houden overzicht over hun boekhouding en boeken hun verrichtingen in de online tool die voor hen is voorzien. Vlot en handig, ondersteund door duidelijke instructiefilmpjes. Onze dossierbeheerders volgen de rapporteringen mee op.

- Na login op de teamwebstek in de Vlajo-website

2 Specifiek voor Mini-ondernemingen

De Mini-onderneming is het Vlajo-project dat het meest ondersteund wordt in aan de hand van door Vlajo georganiseerde activiteiten.

Kick Off's en Collectieve aandeelhoudersvergaderingen | Gedeelde pitch-films

netwerkmomenten tussen teams onderling en hun stakeholders

Als deze niet live kunnen doorgaan, dan zullen we via de pitch-films een alternatief organiseren zodat teams toch elkaars aanbod kunnen bekijken en van elkaar kunnen leren.

Mini-Sterren | Tussentijdse doelen

door Mini-sterren te verzamelen doorheen hun werkjaar, tonen miniondernemers de kwaliteit van hun project aan

Als leercoach kan je aan de hand van de Mini-sterren nu echt tussentijdse doelen stellen: 25 sterren met drie deadlines worden gevisualiseerd en toegelicht op de Mini-Sterrenposter. Elke ster heeft zijn duidelijke criteria. Dient een team een correcte motivatie in die voldoet aan de criteria, dan ontvangen ze een ster-button voor op hun poster. Hoeveel sterren haalt een Mini-onderneming binnen, welke kwaliteiten willen zij aantonen?

Leercoaches kunnen hiermee aan de slag, de regionale Vlajo-coördinator doet de opvolging.

Extra: vanuit het behalen van 10+2 Mini-Sterren kan je een plaats in de Vlaamse finale veroveren!

- Bekijk het [filmpje over de Mini-sterren](#)

Wedstrijd: de Vlaamse finale 'Dé Mini-onderneming van het Jaar'

wedstrijd waarin Mini-ondernemingen aan de hand van hun parcours de jury overtuigen

Omdat we meer teams een kans willen geven om zich te presenteren in de Vlaamse finale, omdat we heel verschillende teams die kans willen geven, omdat we in de finale de diversiteit in Mini-ondernemingen willen presenteren, verover je vanaf nu rechtstreeks je plaatsje aan de hand van minimum 12 Mini-Sterren. Tien van deze sterren zijn verplicht te behalen, daarbovenop profileert elke onderneming zich door hun eigen keuze van extra sterren.

- ▶ Wedstrijdreglement in het online kenniscentrum na login

Mini Star Awards en afsluitende aandeelhoudersvergaderingen dé afsluiter van een ondernemend schooljaar

Einde schooljaar worden de miniondernemers uitgenodigd om tijdens de Mini Star Awards en de regionale aandeelhoudersvergaderingen het einde van hun onderneming te vieren. Tijdens dit event worden eveneens awards uitgereikt aan de teams die eruit springen, wat een mooie extra kan opleveren voor een afsluitende teamactiviteit. Wanneer we einde schooljaar in een ongunstig live-scenario zouden belanden plannen we deze jaarafsluiter 'on tour'.

Jouw regio-coördinator staat voor je klaar

Zoals altijd blijven de regio-coördinatoren het rechtstreekse aanspreekpunt. Met veel plezier en enthousiasme denken wij mee na over oplossingen voor mogelijke uitdagingen. We bekijken elke situatie afzonderlijk en vanuit onze expertise leveren we een oplossing op maat.

Dankzij de nieuwe communicatietool kunnen wij snel en open communiceren met het hele team en de leercoach. Daarnaast zijn er nog talrijke alternatieven voor de klassieke live ontmoetingen, denk maar aan telefoon, Skype, Zoom...

Hou zeker ook ons kenniscentrum en de FAQ in het oog, want hier zal je heel wat extra informatie terugvinden in functie van het project dat je coacht. Wat, wanneer, wie of hoe? Op het kenniscentrum vind je inspiratie terug om deze vragen te beantwoorden.

Heb je een vraag, zie je een probleem of weet je het even niet meer? Contacteer ons en we gaan met jou op zoek naar een passende oplossing.

- ▶ <https://www.vlajo.org/contact/medewerkers>

Mag de regionale Vlajo-coördinator naar de klas komen?

Het draaiboek secundair 2020-2021 van Onderwijs Vlaanderen zegt hierrond in zowel code geel als oranje “Beperk de aanwezigheid van niet-essentiële derden en indien toch nodig voor een activiteit, neem hierbij dan de nodige veiligheidsmaatregelen in acht.” Bij de essentiële derden staan Vlajo-coördinatoren niet specifiek omschreven, echter wij kaderen wel in ‘externe praktijkleerkrachten/voordrachthouders’.

De Vlajo-coördinatoren mogen vanuit Vlajo zelf naar de scholen gaan mits de veiligheidsregels gerespecteerd kunnen worden en het om momenten gaat dat de expertise moeilijk of niet via een online tool gebracht kan worden.

Daarnaast zijn er nog de reglementen die de school zelf bepaalt. Wij ondervinden dat er grote verschillen zijn tussen scholen onderling, waar de ene school alle externen sowieso weigert terwijl de andere de aangegeven richtlijnen volgt.

Het is dus best als de leerkracht hierrond de school raadpleegt om te beslissen of en wanneer de Vlajo-coördinator eventueel naar de klas komt of via een online-sessie gesproken kan worden.

Info rond verkopen vanuit het wettelijke kader

We bekijken dit aan de hand van het draaiboek 2020-2021 voor het secundair onderwijs, waar dit in de ‘vragen’ aan bod komt als volgt:

Verkoop van koeken, planten en andere producten die de school in functie van haar lesactiviteiten zelf vervaardigt, **worden toegelaten in de pandemiefase groen, geel en oranje**. In fase rood is de verkoop **verboden**.

In alle pandemiefases respecteer je de regels van de respectievelijke sectoren.

In fase geel en oranje let je erop dat de verkoop van producten doorgaat op momenten dat er **geen lesactiviteiten of andere activiteiten met leerlingen op school doorgaan**. Je werkt zoveel mogelijk met **digitale inschrijvingen en tijdslots**, waardoor kopers weten wanneer ze hun product mogen afhalen en daardoor het risico op een besmetting vermindert.

- Verkoopmomenten op school met verkopen aan de medeleerlingen is dus enkel toegestaan in fase groen.
- In fase geel en oranje moet er gewerkt worden met bestellingen en afhaalmomenten/afhaalpunten.
- Wanneer we over zouden gaan naar fase rood blijft enkel de verkoop via verzending of levering een mogelijkheid.

Het is interessant deze informatie reeds mee te nemen bij het brainstormen uiteraard. Daarnaast zijn de regionale Vlajo-coördinatoren bereid om mee te zoeken naar haalbare oplossingen en vind je in ons online kenniscentrum ook extra tips hierrond.

Succes met jouw project en onhou:
het Vlajo-team staat helemaal voor je klaar :-)

www.vlajo.org