

İş dünyasında yolunuzu bulun (2. Bölüm)

learn.kids4all.eu/tr/tg1/know-what/d-nyas-nda-yolunuzu-bulun-2-b-l-m

5. April 2024

Primary tabs

Bu ünite, problem çözme yoluyla bir ihtiyaca nasıl cevap vereceğinizi öğreneceksiniz. Gerçekten de iş fikirleri, uygulanacağı ekonomik ve sosyal bağlamla ve girişimcinin kişisel becerileriyle sıkı bir şekilde bağlantılıdır. Haydi başlayalım!

Lütfen aşağıdaki cümleleri tamamlayınız:

- Ben çocukken hayalimdeki iş...
- Şimdi, olmak istediğim şey...
- Aile üyelerim (eskiden) şu şekilde çalışıyor:

Arkadaşınızla, daha küçükken hangi mesleklere ilgi duyduğunuzu paylaşın. Size yakın kişilerin mesleği ile ilgili miydi? Bugün fikirleriniz nasıl değişti (ya da değişmedi)?



Bir işe dönüşmesi için can attığın bir fikrin var mı?

Rizos Curls'ün kurucusu ve CEO'su Julissa Prado, kendi işini kurma konusunda ona neyin ilham verdiğini açıklıyor ve işinde kendisine yol gösteren 3 prensibi paylaşıyor.

Daha fazla içerik görün

Arkadaşınla videonun 0-1.20 dakikaları arasındaki kısmı iki kez izleyen ve aşağıdaki soruları cevaplayın:

Julissa işini neden kurdu? Onu ne motive etti?

İpucu: Gerekirse sıralama içinde ileri geri gidebilirsiniz.

Tamamlandı mı?

Peki ya sen:

- Ailende veya arkadaş çevrende buna benzer insanlar var mı?
- İşe dönüştürmek istediğin bir tutkun var mı?

Takım arkadaşınla paylaş!



Şimdi videonun 1.20 – 4.32 dakikaları arasındaki kısmı iki kez izleyin ve takım arkadaşın birlikte aşağıdaki sorular üzerine düşüncelerinizi paylaşın:

1. Julissa, bir iş kurma kurallarından bahsederken müşterilerle kişisel bir ilişkiye öncelik veriyor.
2. Bunun neden bu kadar önemli olduğunu düşünüyor? Onunla aynı fikirde misin?
3. Julissa'nın ikinci kuralı, kuralları çiğnemekle ilgiliydi. Bu konudaki düşünceleri nelerdir? Senden ne haber? Hiç benzer bir şey yaptın mı?



Siz ve takım arkadaşınız yeni bir şirket kurmayı planladığınızı hayal edin.

- Topluluğunuzda ne tür bir yenilikçi ürün/hizmet başarılı olur?

Tamamlandı mı?

- Ürününüzün/hizmetinizin müşterilerinin kimler olacağını tartışın.

Bir ürünü satmak için kiminle konuştuğunuzu bilmeniz gerekir, yani:

- ilgi alanları ve ihtiyaçları nelerdir?

-> böylece farklı müşterileri ürününüzü/hizmetinizi kullanmaya nasıl motive edeceğinizi öğrenebilirsiniz.

- onları nerede bulabileceğinizi düşünün

-> böylece onlara ulaşabilirsiniz!

Üç ila sekiz arasında alıcı kişi oluşturun = Ürününüz/hizmetinizle ilgilenebilecek kişilerin farklı profillerini temsil eden hayali kişiler.

İsterseniz bu formu kullanın!

İçeriğinizin KIDS4ALLL galerisinde olmasını istiyorsanız lütfen eğitimcinizden work.it alanına yüklemesini isteyin.



Artık ürününüzün/hizmetinin ne olacağı hakkında bir fikrin olduğuna göre, vizyon panonuzu oluşturabilirsiniz.

Vizyon panonuza ürününüz/hizmetiniz, mükemmel müşterileriniz, ekibiniz, becerileriniz, görevleriniz, ideal iş gününüz, iş yeriniz hakkında resimler, alıntılar, veriler ekleyebilirsiniz. Tüm bunları hayal edin ama bir yandan da somut olmaya çalışın ve ilk beş yılda peşinden koşacağın hedefleri düşünün!

Önemli: Meslekler ve yapılan işler yıllar içinde çok değişti; birçoğu zamanla yok oldu veya değişime uğradı.

Vizyon tahtanızı oluştururken, dijitalleşme ve iklim değişikliğinin iş fikrinize ve ihtiyaç duyduğunuz becerileri nasıl etkileyebileceğini düşünün!



Julissa, iş hayatında kim olduğunuzu ve ne istediğinizi bilmenin ve bu nedenle pazarlık konusu olmayan bazı noktaları belirlemenin önemli olduğunu söyledi. Bunun hakkında ne düşünüyorsun? Pazarlığa açık olmayan konuların neler olabilir?

Takım arkadaşınla değiş tokuş yapın ve birlikte bir kartpostal hazırlayın!

KIDS4ALLL uygulamasını ücretsiz olarak indirin ve dilekleriniz gerçek olsun!



Kartpostalları paylaş

Files must be less than **2 MB**.

Allowed file types: **gif jpg jpeg png**.

Ve şimdi, ne hakkında daha fazla öğrenmek istersin?

Tutkunu nasıl kariyere dönüştürebilirsin?