



SVENSKA FÖR ENTREPRENÖRER – en yrkesinriktad SFI-utbildning

Lärohandledning



Förord

När vi kom på idén till den här utbildningen jobbade jag som SFI-lärare och träffade många elever som hade bra idéer och ville starta företag. Vi ville hitta ett sätt att hjälpa dem på vägen, och korta den långa etableringstid som finns för nyanlända.

Resultatet blev *Svenska för entreprenörer* som är en form av yrkesinriktad SFI, där alla har som mål att starta eget företag.

När vi startade var tiden från det att en nyanländ kom till Sverige till dess hen blev självförsörjande sju år. De senaste siffrorna visar att det nu tar upp till tio år. Är det svårt att hitta jobb, så varför inte skapa sitt eget jobb? Varje startat företag kan dessutom ge ännu fler jobb!

Ett startat företag = ett arbetstillfälle + eventuellt anställda + underleverantörer/samarbetspartners = fler arbetstillfällen!

Hos oss jobbar alla framåt och hjälper varandra. Vi pratar inte om grönsaker och frukter eller gör låtsasbeställningar av läkartid på nätet. Istället tvingar vi ut eleverna i autentiska lärsituationer. Det kan handla om företagsevent eller besök på banken, Skatteverket, Almi och Nyföretagarcentrum. Det är ett sätt att lära sig svenska samtidigt som man bygger upp ett kontaktnät och löser allt praktiskt som krävs för att starta företag.

Som en konsekvens av vår utbildning ser jag hur självförtroendet och självkänslan växer hos eleverna. Hittills har över 40 företag skapats, cirka 50 jobb genererats och många bra koncept vuxit fram som mycket väl kan leda till företag längre fram. Många elever har också gått ut i arbete och de har varit väl förberedda på grund av de verkliga situationer de ha deltagit i under utbildningen.

I den här lärarhandledningen beskriver jag vårt upplägg och tillvägagångssätt och hoppas att fler ska bli inspirerade att prova.



Sandra Magnusson

Februari 2018

Är det svårt att hitta jobb, så varför inte skapa sitt eget jobb? Varje startat företag kan dessutom ge ännu fler jobb!

Ett startat företag

=

Ett arbetstillfälle

+

eventuellt anställda

+

flera underleverantörer/samarbetspartners

=

Fler arbetstillfällen!

Innehållsförteckning

Om utbildningen	4
Arbetsmetod och tillvägagångssätt i Malmö	4
Digital lärplattform och Google Drive	4
Material	5
Elevernas nätverk	6
Förhållningssättet i klassrummet	6
Möbleringen	6
Kooperativt lärande	6
Taltiden	7
Projektarbeten	7
Projektarbete 1: Egenföretagare – något för mig?	8
Projektarbete 2: Fördelar och nackdelar med olika företagsformer	9
Projektarbete 3: Egen frågeställning	10
Tre elever berättar om sina upplevelser i och efter Svenska för entreprenörer	11
Det entreprenöriella lärandet	12
Varför?	13
Vad?	13
Hur?	13
Moment som bör ingår	14
Framgångsfaktorer	14



I dokumentet hittar ni den här symbolen, det innebär att det är en klickbar länk

För Svenska entreprenörer

Klassen Svenska för entreprenörer följer studieväg 2 och 3, kurs B, C och D och kursplanen för Sfi men med ett tydligt fokus på entreprenörskap och företagande. Eleverna studerar en intensivkurs, och på heltid.

Målgruppen är:

- den som tidigare arbetat som företagare och som vill få kunskaper om att starta eget i Sverige,
- den som inte har någon erfarenhet som egenföretagare, men som har en affärsidé och
- den som vill lära sig svenska i ett snabbt tempo och samtidigt förbereda sig för att verka i det svenska samhället.

I Malmö utgörs klassen av 25-30 elever och kontinuerliga intag tillämpas. Det betyder att det tillkommer ca 1-2 elever per vecka. Eleverna skrivs ut när de har nått sina mål för Sfi. I den mån det går tajmas det med öppnandet av företaget.

Arbetsmetod och tillvägagångssätt i Malmö

Nedan följer en beskrivning av olika metoder och tillvägagångssätt som Sandra Magnusson använder i sin undervisning. Texten är skriven ur ett jag-perspektiv och syftar till att inspirera och förtydliga.

Digital lärplattform och Google Drive

Eftersom eleverna arbetar helt individuellt, både med svenskan och med sina företag, så är en digital lärplattform helt ovärderlig. På den digitala lärplattformen läggs aktuell information, schema och planering, länkar, klipp (till flippat klassrum) och annat. Där finns också kursplaner och information om nationella prov. Eleverna är ute från klassrummet flera gånger i veckan (på praktik, på intervjuer, på studiebesök, på möten med banken, Almi, NyföretagarCentrum, kunder m.m.) och då behöver de ha en digital lärplattform för att veta vad de ska studera hemma. Eftersom eleverna befinner sig på olika nivåer, språkligt, och har kommit olika långt i sitt företagande, så är den digitala lärplattformen också en plats där var och en kan gå tillbaka och eventuellt repetera det just den eleven behöver.



På den digitala lärplattformen finns också forum där eleverna har möjlighet att dela med sig av tips, både vad gäller svenskan och företagandet. Där lämnar eleverna in uppgifter och kommenterar varandras texter, de ger varandra feedback och respons.

Som komplement användes Google Drive. Där delar eleverna dokument med läraren och med varandra, där finns också en möjlighet att spara dokument inför framtiden. Google Drive har också en videochatt som är uppskattad.

Material

Nedan finns tips på material som kan länkas till eller beställas och delas ut vid kursstart.

 [Jag, en entreprenör?](#)

 [Glasskiosken - uppdrag: driva företag](#)

 [Starta företag-broschyren](#)

Övrigt material hämtar eleverna själva, vid behov. Eleverna tipsar varandra, delar dokument och länkar. De visar varandra i stora och små grupper.



På den digitala lärplattformen finns också forum där eleverna har möjlighet att dela med sig av tips, både vad gäller svenskan och företagandet.

Där lämnar eleverna in uppgifter och kommenterar varandras texter, de ger varandra feedback och respons.

- Jag samarbetar med vår *koordinator* som har ett stort professionellt nätverk. Vi planerar *studiebesök, seminarier och föreläsare* utifrån elevernas önskemål och behov. Vår koordinator har också möjlighet att hjälpa till med *praktikplatser* inom elevernas bransch, med syftet att de ska få undersöka marknaden (ingen språkpraktik, alltså).
- Vi har kontakt med *före detta elever* som de nuvarande eleverna kan intervjua, samarbeta och nätverka med och få stöd och inspiration från.
- Eleverna har möjlighet att läsa 100-400 poängskurser inom ekonomi och entreprenörskap på gymnasienivå på Komvux. Jag samarbetar med deras lärare, på det sättet att jag fungerar som en bro mellan eleverna och kurslitteraturen och deras inlämningsuppgifter.
- Vi besöker regelbundet Almi, IFS, NyföretagarCentrum, Malmö Stads företagslots och privata företag, gärna före detta elever, dels för att nätverka, men också för intervjuer och inspiration.
- Vi hjälper eleverna att hitta mentorer, på exempelvis Almi, NyföretagarCentrum, Mine och genom Rotary.

Elevernas nätverk

Vi arbetar aktivt med att bygga *nätverk*, något eleverna ofta saknar. Först och främst bygger vi *nätverk i klassen*, och sedan *med före detta elever*. Vi försöker också gå på *events, after work, mingel, seminarier och föreläsningar* för att bygga nätverk och för att tvinga ut eleverna i autentiska sammanhang. Det är också lättare för eleverna att ta kontakt med kunder, samarbetspartners, leverantörer mm om man har en uppgift från skolan att göra.

Förhållningssättet i klassrummet

Möbleringen

Låt eleverna sitta i mindre grupper, med fokus på varandra. Jag står sällan framme vid tavlan och håller föreläsningar. Behövs föreläsningar håller eleverna i dem. Enda gången fokus är på tavlan är vid presentationer.

Kooperativt lärande

Elevernas fokus är aldrig på mig. Jag håller mig, fysiskt, i bakgrunden. Får jag en fråga bollar jag alltid den vidare. Till de andra vid bordet, ut i klassen, ut på nätet och till sist ut till experter utanför skolan. Jag uppmanar alltid elever att vara aktiva i forum och i grupper på nätet. Vid diskussioner blir det ofta tydligt att elever vänder sig till mig, för att få medhåll eller för att få respons.



Vi använder oss av Google och Youtube när vi söker information. Eleverna tipsar varandra, delar dokument och länkar. De visar varandra i stora och små grupper.



Vi planerar studiebesök, seminarier och föreläsare utifrån elevernas önskemål och behov. Vår koordinator har också möjlighet att hjälpa till med praktikplatser inom elevernas bransch, med syftet att de ska få undersöka marknaden.

Även här tycker jag att det är viktigt att hålla mig i bakgrunden och inte komma med åsikter, argument eller ”rätt” svar. Jag ställer mig gärna bakom lite tystare elever och vid sådana tillfällen kan jag lägga en hand på deras axel eller bolla vidare frågan till dem.

Taltiden

Taltiden i klassen är elevernas, inte min. Det är att ta till vara på deras tid, de behöver tala så mycket som möjligt. Det är också ett sätt att få eleverna att ta ansvar, både för sina studier och i sitt företagande.



Projektarbeten

De två första projektarbetena eleverna genomför är förberedda av mig, och görs av alla nya elever. Jag ska här kortfattat beskriva arbetsgången, hur mitt förhållningssätt och hur det entreprenöriella lärandet, värdeskapande lärande samt de autentiska lärsituationerna eleverna försätts i påverkar arbetet i klassen. När eleverna börjar hos oss sätts de in i sitt första projekt direkt. De har vid intervjun blivit informerade om hur klassen arbetar och vilken metod vi använder oss av. Eleven ska då ha tagit ställning till om metoden passar dem. Det första eleven får hjälp med är att skapa ett konto på vår digitala lärplattform. Det är alltid en klasskamrat som introducerar den nya eleven. På så vis skolas eleven in i arbetssättet direkt och eleverna som gått i klassen ett tag får möjlighet att tala och visa sina färdigheter i att berätta, beskriva och ge instruktioner.



Det första eleven får hjälp med är att skapa ett konto på vår lärplattform. Det är alltid en klasskamrat som introducerar den nya eleven. På så vis skolas eleven in i arbetssättet direkt.



Projektarbete 1: Egenföretagare – något för mig?

När jag har tre – fyra nya elever i klassen är det dags för dem att börja sitt första projektarbete.

Eleverna i gruppen får en frågeställning: *Egenföretagare – Något för mig? Vilken personlighet bör en egenföretagare ha? Har jag en personlighet som passar en egenföretagare?* och en Projektplanering att fylla i. Eleverna får också texter och filmer att hämta material från (för exempel se bilagorna på nästa sida). Eleverna börjar sedan sitt arbete. De bestämmer själva hur de vill läsa texterna. Ska alla läsa alla texter? Ska de dela upp alla texter mellan sig? Läser var och en de texter de finner intressanta? Samma sak diskuteras med filmerna eleverna ska se. Under tiden de läser texterna och tittar på filmerna skriver eleverna listor på ord som beskriver en egenföretagares personlighet. Eleverna sammanställer listorna och diskuterar ordens betydelse och relevans.

Nästa steg i projektet blir att analysera sig själva, har eleverna de egenskaper som en egenföretagare bör ha? Svaren ska sedan presenteras för klassen. Eleverna skriver tillsammans en presentation i Google Presentationer, Prezi, Power Point eller liknande. Under hela skrivprocessen är jag med och handleder och ger feedback på listorna och texterna i Google Drive. När det är dags för presentation ska eleverna se till att alla i gruppen får lika stort talutrymme. I inledningen av presentationen får gruppen presentera frågorna för sina klasskompisar, som efter presentationen ställer frågor, ger feedback och respons till gruppen. Eftersom alla elever som lyssnar svarat på samma frågor och genomfört samma projekt blir responsen enorm och feedbacken alltid konstruktiv och positiv. Alla i publiken har förstått frågeställningarna och svaren.



**Eleverna i gruppen
får en frågeställning:**

**Egenföretagare –
Något för mig?**

**Vilken personlighet
bör en egenföretagare ha?**

**Har jag en personlighet
som passar
en egenföretagare?**

Gruppen som presenterat känner sig alltid, utan undantag, nöjda med sitt arbete och med responsen de fått!

I det här projektarbetet får alla i gruppen öva på samtliga färdigheter:

Läsa

Texterna som jag valt ut.

Lyssna

Titta och lyssna på filmerna jag valt ut. Här kan eleverna själva styra vilken mängd material de vill arbeta med.

Tala själv

Vid presentationen.

Tala med andra

Diskutera hur projektplaneringen ska se ut. Diskutera nya ord och begrepp i gruppen innan texterna ska skrivas.

Skriva

Eleverna skriver, enskilt eller i grupp, listor på egenskaper som en egenföretagare bör ha och en gemensam text till presentationen. Texten växer fram genom samarbete och blir en beskrivande text som innehåller många adjektiv och particip, denna sparas för att användas vid bedömning av kurs C, där beskrivande texter ingår.

Ordkunskap

Orden eleverna samlar, skriver i listor och diskuterar kommer de att använda i sin framtida yrkesroll.

Projektarbete 2: Fördelar och nackdelar med olika företagsformer

Nästa projekt eleverna går in i är också planerat av mig: *Fördelar och nackdelar med olika företagsformer? Och vilken företagsform ska jag välja?* (För exempel se länkar till bilagorna till höger). Här kan eleverna sättas in i en ny konstellation av elever för att ta reda på vilka företagsformer som finns och vilken som passar dem bäst.

Projektplaneringen och tidsramen är densamma som i det första projektet. Allt för att eleverna ska bli vana och trygga i arbetsformen. Till skillnad från det första projektet ska eleverna nu göra minst två intervjuer, och söka resten av materialet själva. Eleverna söker material både i text, film, ljud och i intervjuerna. Eleverna ska skriva ca tre intervjufrågor till företagare i olika företagsformer.

Presentationen och dess förberedelser och efterarbete genomförs som vid det första projektarbetet.



***I det här projekt-
arbetet får alla
i gruppen öva
på samtliga
färdigheter:***

Läsa

Lyssna

Tala själv

Tala med andra

Skriva

Ordkunskap

Länkar till bilagor:



Projektplanering



Projektarbete

*Fördelar och
nackdelar med
olika bolagsformer*



Projektarbete

*Egenföretagare,
något för mig?*



Projektarbete 3: Egen frågeställning

Efter presentationerna för projektarbete 1 och 2 brukar eleverna ha en så pass stor förståelse och ett tillräckligt ordförråd för att påbörja arbetet med sin affärsplan och göra de första obligatoriska inlämningsuppgifterna till gymnasiekurserna vid Komvux. Eleverna är dessutom redo för nästa projektarbete, som de själva ställer frågan till.

Kommande projekt planerar eleverna utifrån önskemål och behov, tillsammans med lärare och koordinator. Projekten följer tidsramen och planeringen som tidigare. Projekten ska presenteras och klasskompisarna ska ge respons och feedback som tidigare. Om möjligt bjuder vi också in en person, en expert, som också får ge respons på fakta och information som eleverna presenterar.

Frågeställningar som besvarats i projekten kan vara:

- Vilken typ av marknadsföring fungerar bäst i boendestaden och i Sverige?
- Var och hur hittar jag kunder?
- Hur sätter jag pris på mina produkter eller tjänster?
- Hur fungerar import och export i Sverige?
- Hur gör man en budget?
- Hur presenterar man sig och hur pitchar man sin affärsidé?
- Hur gör man en SWOT-analys? Och varför är en sådan bra?
- Hur registrerar man sitt företag?
- Hur fungerar Skatteverket?
- Vad är moms och hur registrerar man sin momsdeklaration?
- Vad gör jag om mitt företag går i konkurs?
- Vilka tillstånd från kommunen behöver jag? Hur söker jag dem? Vem kontaktar jag?
- Vad är Almi och hur kan de hjälpa mig?
- Hur finansierar jag mitt företag?

Tre elever berättar om sina upplevelser i och efter Svenska för entreprenörer



Wang

Wang berättar att efter utbildningen hade hon möjlighet att arbeta med sitt företag i liten skala men också som heltidsanställd på ett större företag. Hon berättar att utbildningen Svenska för entreprenörer, metoden Det entreprenöriella lärandet och de autentiska lärsituationerna i utbildningen hjälpt henne att klara sig i arbetslivets sociala sammanhang, hon arbetar på en arbetsplats där det endast talas svenska, och hon deltar ofta i stora och formella sammankomster. Wang berättar vidare att om hon jämför med landsmän och andra elever som gått en mer traditionell Sfi-utbildning så lämnade de inte Sfi med samma förutsättningar och de besitter inte samma färdigheter som hon har idag.



Claude

Claude tyckte under kursens gång att projektarbetena var roliga, han var aktiv i skolarbetet, vid presentationer och i sitt företagande. Han är social och hade lätt för att arbeta i grupper och för att nätverka. Dock återkom han till att han ville studera mer traditionellt och ha en mer auktoritär lärare. Vi pratade mycket om metoden, det entreprenöriella lärandet, autentiska lärsituationer och mitt förhållningssätt, utan att han egentligen blev övertygad om att det var det bästa för honom. Han var dessutom missnöjd med att elever i andra klasser fått skriva NP ett par veckor före honom. Ett par månader efter att Claude slutat hos oss kom han tillbaka till klassen, för att hjälpa nya elever att registrera sina företag och berätta om hur man deklarerar sin moms, på eget initiativ!

Efter besöket tog vi en lunch tillsammans och Claude berättade då att han hade träffat flera elever som studerat på Sfi samtidigt som honom, men i en klass med mer traditionell undervisning. Claude upplevde att de eleverna redan efter ett par månader efter Sfi tappat mycket av den svenska de lärt sig. När han tittade tillbaka var han övertygad om att skillnaden eleverna emellan berodde på vårt sätt att arbeta med språket och de autentiska lärsituationer han deltagit i varje vecka. Dessutom var han den enda i sällskapet som var självförsörjande, och i sitt eget företag.



Mateo

Mateo berättade för mig, ett par år efter han avslutat sin utbildning i Svenska för entreprenörer, att han och de klasskompisar han har kontakt med efter utbildningen talar mer flytande och både talar och rör sig mer obehindrat i samhället jämfört med elever som studerat mer traditionella Sfi-utbildningar. Han tillägger att de också är självförsörjande i större utsträckning än andra.



Varför ska vi ha ett entreprenöriellt lärande och förhållningssätt i vuxenutbildningen?

Det enklaste svaret kan vara att Skolverket säger så! Regeringen har tagit fram en nationell strategi för entreprenörskap och entreprenöriellt lärande som säger att entreprenörskap ska genomsyra hela skolan, från förskolan upp till vuxenutbildningen.

Skolan ska samarbeta med näringsliv, kulturliv och organisationer för att lärare och elever ska bli inspirerade och hitta motivation. Skolverket har fått i uppdrag att genomföra detta arbete. Den nya skollagen tar därför upp entreprenörskap, man skriver om att skolan ska främja elevernas allsidiga personliga utveckling till aktiva, kreativa, kompetenta och ansvarsfulla individer och medborgare. De nya styrdokumenterna tillämpas inom vuxenutbildningen sedan hösten 2012.

Studier visar att om man inför koncept för entreprenörskap i utbildningar leder det till att eleverna utvecklar sina entreprenöriella kompetenser, tydligast har man kunnat se att elevernas kunskaper i entreprenörskap och färdigheter i marknadsföring, osäkerhetshandling och målhantering har ökat. Elevernas entreprenöriella passion och självinsikt har också utvecklats. Det som lett till dessa effekter har främst varit att eleverna fått lära sig att omsätta teorier och metoder i praktik och att de fått integrera med utomstående, men även för att de fått skapa något värdefullt för andra.



Varför?

- Kraven från samhället har förändrats och andra kompetenser efterfrågas.
- Skapar en inre motivation hos eleverna eftersom alla i klassen har samma mål och vi har ett tydligt framtidsfokus.
- Stärker eleverna och får dem att känna sig trygga i sig själva, då de får möjlighet att testa sina idéer i gruppen innan de går ut i verkligheten (det gäller både språket och företagandet).

Vad?

Ett lärande där:

- eleverna äger sitt eget lärande och undervisningen utgår från deras egna intressen i största möjliga mån,
- innehållet läggs upp och planeras tillsammans utifrån elevernas frågor, erfarenheter och problem de stöter på,
- arbetet utvärderas under tiden i vår digitala lärplattform och vid presentationer,
- allt lärande ses som en helhet.

Hur?

Det Entreprenöriella lärandet är ett projektorienterat arbetssätt där eleverna:

- får tydliga utmaningar utifrån kursplan/upplägg (och kraven som ställs på egenföretagare!),
- har en tidsram,
- arbetar ofta i grupper och påverkar sitt eget lärande,
- arbetar i tre faser: förberedelse, genomförande och avslutning i en tydlig projektplan,
- får möjlighet att se helheten istället för delarna och nå mål i fler ”ämnen” i samma projekt (Sfi, gymnasiekurserna, öppna företag och nätverk med mera).

Moment som bör ingå:

- ✓ Samverkan med samhället.
- ✓ Studiebesök.
- ✓ Praktik/auskultation.
- ✓ Besök från arbetslivet (gärna vid presentationer).
- ✓ Självreflektion.
- ✓ Utvärderingar av eget och andras arbete i lärplattformen och vid presentationer.

Framgångsfaktorer

- ✓ Sfi i kombination med Starta eget och entreprenörskap.
- ✓ Samverkanskoordinators och lärarens kontaktnät och nätverk.
- ✓ Samverkanskoordinators erfarenhet från ALMI.
- ✓ Nätverket mellan eleverna i klassen och det fortsatta samarbetet eleverna emellan, även efter att de avslutat utbildningen.
- ✓ Alla elever i klassen kämpar tillsammans och inspirerar varandra, de ska alla gå igenom samma process i starten av sina företag och i sin Sfi.
- ✓ Samarbetet med Komvux.
- ✓ Pedagogiken Det entreprenöriella lärandet och det projektorienterade arbetssättet passar egenföretagare.
- ✓ Drivet eleverna i gruppen har, på grund av gemensamma mål (både vad gäller språket och företagandet).
- ✓ Den självkänsla som ovan nämnda punkter ger.

**Svenskt Näringsliv är företagens företrädare i Sverige.
Livskraftiga företag är en förutsättning för växande
välstånd. Vi arbetar för att alla företag i Sverige ska ha
bästa möjliga villkor för att verka och växa.**

Svenskt Näringsliv företräder närmare 60 000 små, medelstora och stora företag. Dessa är organiserade i 50 bransch- och arbetsgivarförbund.

Vår verksamhet täcker ett brett fält och vänder sig till olika målgrupper. Vi arbetar med opinionsbildning och kunskapsspridning, utvecklar nya idéer och tar fram konkreta förslag för att skapa ett bättre klimat för företagsamheten. Ett bättre företagsklimat ger fler företag, fler växande företag och fler jobb.

Svenskt Näringslivs skolmaterial syftar till att föra skola och arbets/näringsliv närmare varandra i form av ökad förståelse för entreprenörskap, företagande och arbetsmarknad. Materialet är kostnadsfritt och erbjuds som ett komplement till ordinarie läromedel. För mer information och beställning besök www.eduma.se.



SVENSKT NÄRINGSLIV

Formgivning: Hellsten Kommunikation

Foto: Depositphotos, Unsplash