

Käsiraamat

Juhend rahvusvahelise õpilasfirma programmiga töötavatele õpetajatele

Käsiraamat põhineb Eesti, Läti, Rootsi ja Soome kolmeaastasel kogemusel programmis INTERREG Central Baltics.

Lead partner:



Project partners:



EUROPEAN UNION
European Regional Development Fund

Käsiraamat

Junior Achievement ja õpilasfirma programm

Käsiraamat on mõeldud Junior Achievementi õpilasfirma programmiga rahvusvahelises õiprojektis töötavatele õpetajatele. Junior Achievement (JA) on kogu haridussüsteemi suurim ettevõtlusõppe, töömaailma tutvustamise ja rahatarkuse haridusprogrammide pakkuja. JA on ülemaailmne organisatsioon ning igal aastal osaleb erinevates JA programmides rohkem kui 10 miljonit õpilast rohkem kui 100 riigist.

JA õpilasfirma programmi kasutatakse enamikes riikides ning programmiga on tuttavad nii õpilased kui ka õpetajad üle terve maailma. Programmi põhialused on samad, aga detailid võivad riigiti erineda koolisüsteemide erinevuste tõttu.

Rahvusvaheline õpilasfirmade programmi Enterprise without Borders (EwB) eesmärk on anda õpilasfirma programmis osalevatele õpilastele võimalus luua riigipiire ületavaid rahvusvahelisi partnerlusi. EwB programmis jagavad noored omavahel häid ideid, müüvad üksteise tooteid oma turgudel ning oma tooteid partnerite turgudel, alandavad koos töötades omahinda, käivad üksteise laatadel jne.

JA worldwide: www.jaworldwide.org

JA Europe: www.jaeurope.org

JA EwB: www.jaewb.org

Selle käsiraamatu eesmärk

Käsiraamatu eesmärk on näidata õpetajale, kuidas saab teha tööd JA õpilasfirma programmiga rahvusvahelisel tasemel. See käsiraamat, teie õpilasfirma programmi materjalid ja kodulehed ning EwB koduleht aitavad EwB programmiga hästi toime tulla. EwB portaali kaudu saab leida riike, koole, õpetajaid ja õpilasi, kes soovivad rahvusvahelisel turul tegutseda.

See käsiraamat annab nii üldisi kui ka konkreetseid ideid, aga toob ka näiteid rahvusvahelisest projektist Central Baltic Student Enterprise without Borders (CBEWB) Kesk-Läänemeremaade õpilasfirmade tegutsemise kohta.

EwB – koostöö, ühisfirmad

Ettevõtlus hõlmab endas mitmeid tegevusi, millegi algatamist, avatud mõtteviisi ja soovi viia elu sammukese võrra edasi. Need omaduste arendamine on selles programmis väga oluline. Üks suurimaid väljakutseid on välispartneri leidmine ning selleks on EwB portaalilt on võimalik leida teiste riikide koole. Hea võimalus teiste õpetajate leidmiseks on osalemine rahvusvahelistel õpetajate konverentsidel ja muudes tegevustes. EwB programmis saavad õpilased valida erinevate ärimudelite, partnerlusvõimaluse ja suhtlemisviiside vahel. Tasub kulutada pisut aega partnerite valikule, kuna hea partner annab kindlustunde, et nii õpetaja kui ka õpilased on programmis ning ka oma äritegevuses edukad.

EwB partnerluse peamised edutegurid:

- **Ootused** – millised on sinu ja su õpilaste ootused selleks aastaks?
- **Rahastamine** – kui palju nõuavad tegevused raha ning kuidas on võimalik projekti rahastada?
- **Aeg** – kui palju aega saad ise ja suudavad õpilased pühendada projektile?
- **Partnerid** – kuidas leida partnereid ja õpilasfirmasid, kellega teha koostööd?
- **Suhtlemine** – kuidas te suhtlete, milliseid suhtluskanaleid kasutate?
- **Plaanimine** – kooskõlastage kindlasti oma kalendrid, et vältida tegevusi eksamiperioodidel ning erinevatel koolivaheaegadel.
Võimalusel korraldage koostöö alguses õpilaste silmast silma kohtumine.

Püüdke kindlasti saada üksteise kohta võimalikult palju selliseid asju teada enne koostöö algust. Probleeme on kergem ennetada, kui neid pärast klaarida! Pange kindlasti kõik partnerite vahelised kokkulepped kirja ja allkirjastage need, s.t protokollige kõik, milles koos kokku lepite.

Finantseerimine

Rahvusvaheliste kooliprojektide rahastamiseks on mitmeid võimalusi. Kõige tavapärasem viis on taotleda erinevat Euroopa Liidu rahastust. Järgnevalt on toodud mõned rahastamisvõimalused.

- Erasmus+ (http://ec.europa.eu/programmes/erasmus-plus/node_en)
- Nordplus (<https://www.nordplusonline.org/>)
- Interreg Central Baltic (<http://centralbaltic.eu/>)

Erinevate rahastusvõimaluste sisu, reeglid ja tingimused on erinevad. Seega uurige neid kindlasti enne ning mõelge põhjalikult läbi oma projekti kulud. Mida rohkem enne planeerite, seda kergem on taotlust täita.

Lisaks rahvusvahelistele rahastusallikatele vaadake kindlasti ka oma kohalikke rahastust pakkuvaid organisatsioone. Siitki võib leida õpilaste õppimist ja uute kogemuste omandamist toetavaid fonde.

Kesk-Läänemeremaade rahvusvahelised õpilasfirmad (Central Baltic Student Enterprise without Borders)

Taust

Interreg Central Baltic programmi CBewB projektis osales neli JA organisatsiooni: Eesti, Soome, Läti ja Rootsi. Projekt viidi ellu aastatel 2015-2019. Koolid kaasati projekti kolmel kooliaastal ning igal aastal osalesid uued noored. Projekti eesmärk oli moodustada kolme aasta jooksul 50 ühisõpilasfirmat.

Projekti tugines JA õpilasfirma programmile, aga saavutas piiriülese koostöö järgmise taseme. Iga kooliaasta algas rahvusvahelise koostöö ning piiriüleste ühisfirmade loomisega.

Projekti tähtis eeldus oli see, et rahvusvaheliste õppimisüksuste ehk ühisõpilasfirmade loomise algatus pidi tulema õpilastelt endalt. Selleks, et noored saaksid ettevõtluse kohta võimalikult täieliku praktilise õpikogemuse, on tähtis, et täiskasvanud hoiduksid ise initsiatiivi võtmast ning otsustamast juba protsessi päris algusest alates. Seetõttu otsustati, et noored peavad kohtuma, saama omavahel tuttavaks ning ise määrama kogu protsessi kulgemise

päris algusest peale. Õpetajad ja mentored jälgivad ning vajadusel annavad nõu ning aitavad lahendada probleeme, kui seda on vaja.

CBEwB projektis prooviti kaht erinevat võimalust selliste rahvusvaheliste õpilasfirmade loomiseks ning selle tulemusena töötati välja juhised tuleviku jaoks. Sellisesse programmi on vaja õpilasi vähemalt kahest riigist, aga parem on kaasata programmi vähemalt kolme riigi noored.

Projekti finantseeris INTERREGI Central Baltic' u programm ning eelarve oli piisavalt suur. Seda projektikirjeldust lugedes tuleb pidada meeles, et ka projekti ulatus oli suur. Enamik piiriüleseid kooliprojekte ei saavuta sellist mahtu ning see pole ka oluline. Selles projektis said koolid suurt tuge JA organisatsioonidelt, kes vastutasid projekti juhtimise, finantseerimise, ürituste organiseerimise, reise korraldamise, majutuste leidmise ning Central Balticule aruandluse eest.

Kesk-Läänemere rahvusvahelised õpilasfirmad (CBEwB) Protsess

	ETTEVALMISTUS		TÄITMINE												LÕPETAMINE						
TEGEVUS	Motivatsiooni- kirjade kirjutamine		Ideede leidmine	Meeskondade moodustamine	Tootmine	Müümine	Raamatupidamine	Meeskondade moodustamine	Toote arendamine	Tootmine	Müümine	Raamatupidamine	Juhtimine	Rahvusvaheline müümine	Tootmine	Müümine	Raamatupidamine	Juhtimine	Esitamine	Voitjate kuulutamine	ÕPILASED
AEG/TUNNID	1		24		20		16		20			20		20			4				
KUS	Kodu		Innovatsiooni-laager		Kodu		Arendus-konverents		Kodu			ÕF laadad		Kodu			Tagasiside konverents		ÕPETAJAD	ÕPILASED	
KOMMUNIKATSIOON	Siseriiklik		Silmast silma		Internet		Silmast silma		Internet			Silmast silma		Internet			Silmast silma				
TEGEVUS	Motiveerimine	Vaik	Partnerlõpetus	Üksteisest õppimine	Toe pakkumine kodus		Kontaktide süvendamine ja kogemuste jagamine		Toe pakkumine kodus			Nõustamine, probleemilahendus		Toe pakkumine kodus			Tagasiside ja järgmise perioodi planeerimine		ÕPETAJAD		
AEG/TUNNID	1	2	3	3	4		4		4			16		4			1				

September

Mai

CBEwB projekti erinevad tegevused

See projekt oli suhteliselt ainulaadne, koosnedes kuuest kohtumisest või üritusest igal aastal. Õpilastele korraldatud tegevuste hulgas olid järgmised:

1. Kahepäevane *Innovatsioonilaager*
2. Kolmepäevane *arengukonverents*
3. *Õpilasfirmade laadad* Eestis, Soomes, Lätis ja Rootsis
4. Õpilasfirmade konverents, mis toimus Läti laada lõpupäeval

Praktiliselt oli õpilaste ühinemiseks üritustega mitmeid võimalusi. Rahvusvahelised õpilasfirmad olid sageli suuremad kui õpilaste arv, kes igal aastal kokku said. Osa õpilasi osales aasta vältel igal üritusel, aga sage oli seegi, et erinevatel üritustel esindasid õpilasfirmasid selle erinevad liikmed ja üks õpilane ei saanud kõigest kuuest kohtumisest osa võtta.

Järgnevalt toodud kirjeldus võib aidata organiseerida CBEwB-ga sarnaseid projekte.

Ettevalmistusprotsess (august-september)

Ettevalmistusperioodil on tähtis määrata kindlaks, kuidas soovite programmi täita. Kas sellest peaks tulema eelkõige koostöö erinevate õpilasfirmade vahel? Kas soovite, et õpilased moodustaksid ühisfirmad ühe ja sama äriideega?

Õpilaste valimiseks sellesse programmi on kaks võimalust:

1. Õpilased ühinevad projektiga juba loodud õpilasfirmadena, kes otsivad endale partnerõpilasfirmat.
2. Õpilased ühinevad projektiga üksikisikutena, kes otsivad teiste riikide õpilasi sooviga luua ühisõpilasfirmad.

CBEwB projekti vältel katsetasime mõlemaid variante ning mõlemal on oma plussid ja miinused.

Õpetajad

Projekti alustamine on ainus etapp, mida juhivad õpetajad-mentorid, kes kontakteeruvad välismaiste partnerkoolide või kohalike JA organisatsioonidega, kes saavad teiste maade partnerkoole soovitada. Partnerkoole saab leida ka EwB kodulehelt või oma kohalike varasemate sidemete kaudu. Õpetajad lepivad kokku ürituste kuupäevad ja selle, millisest organisatsioonist saab projekti juhtpartner.

Õpetajad räägivad oma õpilastele võimalusest luua rahvusvaheline õpilasfirma (EwB) ning ütlevad neile, millal on selles osalemise taotluste esitamise tähtaeg. Võimalik on seegi, et kõik JA õpilasfirma programme järgi õppivad noored saavad võimaluse osaleda ka rahvusvahelises projektis. Üks võimalus, kuidas õpilased saavad projektis osalemist taotleda, on motivatsioonikirjade kirjutamine. Neid võib kasutada isegi siis, kui osaleb terve klass, kuna siis mõtlevad õpilased paremini läbi oma eesmärgid rahvusvahelise õpilasfirma loomisel ja selles aktiivsel tegutsemisel. Kui kõik ei saa osaleda, vastutab õpetaja projektis osalejate valimise eest, kasutades mingis vormis valimisprotsessi, näiteks motivatsioonikirju.

Õpilased

Õpilased osalevad valikuprotsessis näiteks motivatsioonikirju kirjutades, et programmist osa võtta. Nad võivad alustada oma õpilasfirmade loomist, aga see ei ole kohustuslik.

Esimene üritus: Innovatsioonilaager (oktoober)

Projektiaasta esimene üritus oli *innovatsioonilaager* – kahepäevane üritus (võib organiseerida ka kolmepäevaseks). Ürituse eesmärk oli see, et õpilased tutvuvad, leiavad äriideid ja moodustavad tulevaseks koostööks rühmad. Siin on väga oluline, et õpilased oleksid vabad oma otsuseid ise tegema.

Innovatsioonilaagrite sisu oli järgmine:

- Motivatsioonikõnelejad, lood noortest ettevõtjatest ja juhtidest
- Tutvumistegevused ja -mängud

- Innovatsioonilaager on üks kõige olulisemaid osi, kuna siin kohtuvad õpilased esimest korda silmast silma.
- Õhtused tegevused sõpradeks saamiseks
- Ajurünnak äriideede leidmiseks
 - Millised on meeskonnaliikmete huvid?
 - Milliseid probleeme saame meeskonnana lahendada?
- Lõuendi (Canvase) ärimudeli kasutamine äriideede arendamiseks
 - Turu-uuring internetis ja kohapealne uuring tänavatel või kaubanduskeskuses
 - Äriarendamise meetoditega töötamise õppimine
- Koostöö reeglites kokku leppimine
 - Meeskonnaliikmete vahel tööülesannete jaotamine
 - Kasumi jaotamise põhimõtetes kokku leppimine
 - Suhtlemiskanalites ja tähtaegades kokku leppimine
- Ühisõpilasfirmade esimesed esitlused, tutvustamaks ennast, äriideed ja õpikogemust
 - Lühikesed (3-5 minutilised) ideede tutvustused
 - Ülevaade uutest õpitud oskustest teistele ning tulevikuootuste jagamine üksteisega
- Rahvusvahelise õpilasfirma registreerimine EwB-na JA registris

Selle ürituse lõpus on enamik õpilasi leidnud endale teistest riikidest partnerid, loonud rahvusvahelise õpilasfirma ja leidnud oma äriidee. Nad on leppinud kokku tulevases koostöös ja teavad, mida teha enne järgmist kokkusaamist.

Õpetajad: Õpetajad saavad õpilasi üritusele ja vastutavad nende käitumise ja reeglite täitmise eest, mis on õpilastele kehtestatud. Nad ei sekku partnerite leidmise, ideede loomise ega tööde jaotamise protsessi.

On soovitatav organiseerida innovatsioonilaagri ajal õpetajatele ühine koolitus, et nad saaksid oma kogemusi jagada ja õpiksid üksteist paremini tundma. Kuigi põhitähelepanu on õpilastel ja nende valikutel, teevad õpetajadki oma ühiseid plaane ja sõlmivad kokkuleppeid tulevase partnerluse osas.

Kodutöö pärast Innovatsioonilaagrit (oktoober-november)

Pärast esimest üritust hakkavad õpilased oma tooteid valmistavad, leiavad materjale ja partnereid oma maal. Nad alustavad raamatupidamist vastavalt sellele, millist süsteemi kasutatakse selles riigis, kus elab ühisõpilasfirma finantsjuht. Samas tuleks oma riigis tehtavate väljaminekute ja majandusseisu kohta teha aruandlus igas partnerriigis.

On tähtis, et õpilased oleksid ürituste vahel omavahel kontaktis ning nad võivad suhtlemiseks kasutada erinevaid platvorme. Mõned neist on esitatud järgnevalt:

Aruteluks kasutatavad vahendid:

- Facebooki gurpp / Facebooki Messenger
- WhatsApp
- Discord
- Slack
- E-post

Videovahendid jutuajamiseks:

- Skype
- Appear.in
- Google Hangout

Failide jagamise ja projektijuhtimise vahendid:

- Google Drive
- Dropbox
- Office365
- Trello

Kui õpilastel esineb probleeme, saavad neile anda nõu kohalikud mentorid ja õpetajad, aga nad peaksid raskustest informeerima ka oma välispartnereid. Kui nende toodet on kerge valmistada ning selleks ei kulu palju aega, hakkavad nad oma riigis juba tegema turundustööd ja tooteid müüma.

Õpetajad: Õpetajad jälgivad protsessi kodus. Nad aitavad õpilastel lahendada probleeme, õpetavad raamatupidamist ja ettevõtluse põhimõtteid (äriplaani koostamist, turundust jne). Nad hoiavad kontakti partnerite õpetajatega ning valmistavad õpilasi ette järgmiseks ürituseks.

Teine üritus: arenduskonvernts (novembri lõpp, detsembri algus)

Õpilased saavad kokku ühel partnermaal novembri alguses või detsembris. Sellel üritusel võivad osaleda ka uued õpilased, kui kõik programmist huvitatud õpilased ei ole suutnud partnereid leida või mõned algsed osalejad on projektist välja langenud. Siiski peaks vähemalt 2/3 osalejatest (parem kui ¾) olema osa võtnud oktoobris toimunud *innovatsioonilaagrist*. Siingi võib veel leida uusi ideid ja moodustada uusi meeskondi, aga peamine eesmärk on siin tootearendus, ülesannete ümberkorraldamine vastavalt rahvusvaheliste meeskondade vajadustele jms.

Arengukonverents võib olla kas kahe- või kolmepäevane üritus. Selle konverentsi eesmärk on tugevdada meeskondade sisest koostööd ja arendada nende ühisõpilasfirmasid edasi. Selle kokkusaamise põhimeetod on rühmatööd ja ühised arutelud.

Arengukonverentsi sisu võiks olla:

- Motivatsioonikõnelejad, lood noortest ettevõtjatest ja juhtidest
- Töötuba kultuurilisetest erinevustest ja selle mõjust ettevõtlusele

- Koolitused ja töötoad toodete ja teenuste arendamisest (peateema)
 - Toote väärtus kliendi jaoks
 - Jätkusuutlikkus ettevõtluses
 - Turundus ettevõtluses
 - Hinnakujunduse võimalused ettevõtluses
 - Eelarvestamine ja raamatupidamise algtõed
- Tegevused tugevdamiseks suhteid meeskonnaliikmete vahel
 - Meeskonnatöö mängud
 - Õhtused tegevused
- Õpilafirma juhtimine
 - Tööde ümberjaotamine, kui see on vajalik
 - Palkade alased otsused
- Ühisõpilafirmade ettekanded
- Uute meeskondade loomine (kui on uusi õpilasi)
 - Partneriteta õpilaste tutvustamine
 - Uute ideede leidmine – kiire ajurünnak nende saamiseks
 - “Üksikute südame nurgake” – nende õpilaste kokku viimine, kes ikka ei ole partnereid leidnud

Õpetajad: Suhtlemine, suhtevõrgustike lootmine, kogemuste jagamine, üksteiselt õppimine. Vastutus oma õpilaste käitumise eest üritusel.

Töö kodus pärast arengukonverentsi (detsember- jaanuar)

Pärast *arengukonverentsi* algab üks paremaid müügiperioode – jõuluaeg. Sel ajal peaksid õpilafirmad tootma, tegema turundust ja oma tooteid oma kodumaal müüma. On tähtis, et õpilased jätkaksid suhtlemist ja hoiaksid korras oma korralduslikud tööd nagu raamatupidamine.

Näpunäited turunduseks:

- Looge sotsiaalmeedia lehed (Instagram, Facebook, Pinterest)
- Looge õpilafirma koduleht (ja internetimüügi leht)
- Võtke üles turundusvideo, et suurendada oma õpilafirma nähtavust

Järgmised üritused on õpilafirmade laadad. Seega on tähtis hakata nendeks varakult valmistuma. Õpilased peaksid olema valmis küsima õpetajatelt ja mentoritelt vajadusel abi.

Õpetajad: Õpetajad peavad kodumaal õpilaste tegevusel silma peal. Nad aitavad õpilastel lahendada probleeme, kontrollivad nende rahalist seisut, arutavad kohalikke müügivõimalusi, motiveerivad õpilasi ja aitavad neil raskusi ületada. Nad hoiavad sidet partnerõpetajatega ja

valmistavad õpilasi ette järgmiseks ürituseks.

Õpilasfirmade laadad partnermaades

Projekti aasta vältel oli rahvusvahelistel õpilasfirmadel võimalik osaleda õpilasfirmade laadadel Eestis, Soomes, Lätis ja Rootsis.

Kõik osalevad õpilasfirmad peaksid saama võimaluse külastada vähemalt ühte õpilasfirmade laata oma partnerite maal ning müüa koos oma välismaiste partneritega lisaks oma riigis tehtavale müügitoolele.

Selleks peaksid JA riiklikud või piirkondlikud keskused pakkuma õpilastele seda võimalust ning laadad peaksid olema valmis võtma vastu ka välisõpilasi ja andma informatsiooni ka inglise keeles.

Õpilased peaksid saama laadadel müügiboksid, kus on rahvusvahelise õpilasfirma jaoks piisavalt ruumi.

Enne laatu on tähtis, et õpilased lepiksid omavahel kokku *toodete, müügistrateegia, boksikujunduse ja turundusmaterjalide osas*. Juhtrolli peaksid võtma vastuvõtva maa noored, kes teavad paremini kohalike klientide tavasid ja harjumusi. Oluline on seada tähtajad, näiteks turundusmaterjalide ja laadal müüdavate toodete valmistamiseks.

Õpetaja peaksid leidma aega, et õpilastega kohtuda ja arutada läbi nende müügistrateegia. Kui silmast silma kohtumine ei ole võimalik, korraldage *on-line* koosolek. See on enne üritust väga tähtis. Koosolekut saab kasutada, et lahendada tekkinud probleeme ja küsimustele vastused leida.

Sammud edukaks laadal osalemiseks:

- 1.** Töötage välja ühine turundus- ja müügistrateegia
 - Ürituse turundusmaterjalid
 - Toodete valmistamine
- 2.** Jaotage laadaks ülesanded ja tööd
 - Kes vastutab sotsiaalmeedia eest?
 - Kes on põhiline müügiinimene?
 - Kes tegeleb kaubanduskeskuses turundusega?
 - Kes vastutab raha eest?
 - Ärge unustage kokku leppimast ka puhkepauside jaotust
- 3.** Kujundage koos müügiboks
- 4.** Müüge toodet või osutage teenust
- 5.** Jagage müügitulu osalejate vahel nii, kuidas kokku on lepitud

Igal õpilasel peaks olema võimalus müüa vähemalt kahel rahvusvahelisel laadal. Ka kohalikke laatu võib kasutada rahvusvaheliseks müügiks.

Õpetajad: Õpetajad aitavad õpilastel laatadeks valmistuda. Nad vastutavad õpilaste käitumise eest. Laada ajal annavad nad õpilastele nõu, aga käivad ka laadal ringi ja õpivad ise teistelt õpilasfirmadelt, nende õpetajatelt ja mentoritelt. Nad suhtlevad oma kaasõpetajatega ning arutavad probleeme, mis on partnerriikide õpilastel ja õpetajatel ilmnunud ühisõpilasfirmade tegutsemise ajal. Nad analüüsivad oma õpilasfirmat, aga ka vähemalt 10 teist, et saada oma õpetamisprotsessi jaoks uut sisendit. Pärast laata annavad nad oma õpilastele tagasisidet ja küsivad seda ka neilt.

Aeg laatade vahel ja pärast laatu

Tootmine, raamatupidamine ja turundustöö tehakse igas riigis. Siiski tuleb pöörata tähelepanu sellele, et piisavalt tooteid jääks planeeritud laatadeks. Partnerite vaheline suhtlemine peab olema pidev protsess. Üksteist tuleb informeerida nii edusammudest kui ka tagasilöökidest.

Pärast viimast laata peavad õpilased keskenduma lõpparuande kirjutamisele. See võib olla kõikidele ühine aruanne, aga sõltuvalt koolide nõudmistest, võivad aruanded olla ka erinevad erinevates maades. Siiski peavad nendes esitatud andmed olema samad ning ühisfirmade kõik partnerid peavad aruande kinnitama. Õpilased peavad maksma välja palgad ja jaotama kasumi (või kahjumi) partnerite vahel.

Õpetajad: annavad õpilastele tagasisidet, aitavad neil probleeme lahendada, kontrollivad õpilasfirma rahalist seisut ja annavad noortele vajadusel nõu. Pärast viimast laata juhendavad nad õpilasi aruande kirjutamisel. Vahepealsel ajal hoiavad nad kontakti oma partnerõpetajatega ning küsivad nende tagasiidet koostööle.

Õpilaste lõpu- ja tagasiside konverents

Kevadel pärast laatade lõppu saavad õpilased kokku ja arutavad, mida nad on õppinud. Nad teevad esitlused ja annavad tagasisidet oma kaaslastele ja õpetajatele. See on õige koht, kus kuulutada välja parim rahvusvaheline õpilasfirma, kuna aruannete esitamise tähtaeg on nädal enne konverentsi. Lõpukonverents sisaldab järgmist:

- Meeskonnatöö üleanded
- Rühmaarutelud
- Esitlused
- Võitjate välja kuulutamine
- Pidulik õhtusöök osalejatele

Õpetajad: aitavad õpilastel selleks konverentsiks valmistuda. Nad vastutavad õpilaste käitumise eest. Õpetajad teevad märkusi õpilaste tagasisidest, et teha täiendusi järgmise aasta õppeprotsessi.

Õpetajate lõpukonverents

Õpetajate lõpukonverents toimub samuti kevadel. Selle võib organiseerida õpilaskonverentsiga samal ajal. Konverentsil saavad õpetajad koolitust, kohtuvad oma partneritega teistest riikidest ning arutavad programmis osalenud õpilasfirmade tugevaid ja nõrku külgi. Nad jagavad omaenda õpikogemusi ja teevad plaane sama programmi alustamisest järgmisel aastal uuesti.

Lõppsõnad CBEwB projektist kui mudelist

See käsiraamatu viimane osa keskendub suurtele rühmadele. Siiski saab samu põhimõtteid kasutada ka koolide partnerluseks ning ka sel juhul, kui kaasatud on vaid kahe riigi kaks klassi.

1. Siis jääb valikuprotsess ära, kuna koolid on otsustanud, et osalevad kõik õpilased. Siiski on soovitatav paluda õpilastel kirjutada motivatsioonikirjad, et mõista nende eesmärke ning leida viise nende õpilaste motiveerimiseks, kelle huvi on väike, kuid kes siiski on sunnitud osalema. Kui sellele aspektile tähelepanu ei pöörata, ootavad kindlasti ees probleemid ning liiga tehakse teiste riikide partneritele. Õpetajate roll on väga oluline leidmaks võimalusi kõikide õpilaste motiveerimiseks.
2. Innovatsioonilaager on väga soovituslik. Seda saab organiseerida ka vajadusel vaid 12-15 inimesega. Põhimõtted on samad, kui eespool kirjeldati, ning innovatsioonilaager on väga tõhus vahend uute äriideede leidmiseks.
3. Ürituste vahelisel perioodil ei ole töös mingeid erinevusi.
4. Arenduskonverentsi võib asendada arendusseminariga, mille pikkus võib varieeruda ühest kuni kolme päevani ning sisulised elemendid jäävad samaks.
5. Töö enne õpilasfirmade laatu jääb samaks.
6. Õpilasfirmade laadad – õpilased osalevad teiste riikide õpilasfirmade laatadel. Kui laadad ei toimu inglise keeles, vastutavad partnerid oma ühisfirma kaaslaste aitamise eest müügiprotsessis. Siiski peavad kõik õpilased saama rahvusvahelises müügis sama kogemuse.
7. Pärast laatu kirjutavad õpilased aruanded, nagu eespool kirjeldatud, ning jaotavad oma kasumid. Siin ei ole olulisi erinevusi.
8. Tagasiside konverentsi võib asendada õpilaste lõpukoosolekuga. Kui raha sõitudeks ei jätku ning seda on keerukas hankida, saab selle koosoleku asendada ka internetisessiooniga, aga selle mõju on kindlasti väiksem.
9. Õpetajate konverentsi võib asendada vajadusel internetisuhtlusega. Siiski on sellises õppe- ja õpetamise protsessis isiklik suhtlus absoluutselt vajalik, et saavutada programmi jätkusuutlikkus.

Jõudu tööle ja õnn kaasa!