



Financováno
Evropskou unií



Externí evaluace – Rozvoj ekosystému sociálního podnikání

Vstupní zpráva

2025

**Zadavatel: Česká republika – Ministerstvo práce
a sociálních věcí**

Zpracovatel: Inboox CZ, s.r.o.



Obsah

1. Úvod: vymezení pojmů a předmětu projektu	3
2. Design evaluace a evaluační otázky	4
3. Scénáře pro sběr dat	5
3.1 Scénář rozhovoru s klienty SPointů	5
3.2 Scénář rozhovoru s koordinátory SPointu	8
3.3 Scénář fokusní skupiny s klienty SPointů (cca 90 min)	11
3.4 Scénář rozhovoru s klienty Institutu sociálního podnikání	14
3.5 Scénář rozhovoru se zaměstnanci Institutu	17
3.6 Scénář fokusní skupiny s klienty Institutu	20
4. Seznam použitých zdrojů	23

1. Úvod: vymezení pojmů a předmětu projektu

Sociální podnik je subjekt soukromého práva (tedy nikoliv veřejnoprávní korporace), který v podnikání vedle tvorby zisku sleduje společensky prospěšný cíl. A to s vazbou na působení v lokalitě, sociální oblast či environmentální aspekty činnosti (srov. MPSV, 2025).

Zákon o integračním sociálním podniku (2024) potom definuje integrační sociální podnik a podmínky pro jeho činnost s vazbou na zaměstnávání osob se specifickými potřebami, v oblasti sociální nebo zdravotní (jedná se o osoby, které hledají hůře uplatnění na otevřeném trhu práce).

Sociální ekonomika a sociální podnikání jsou přitom v rámci EU chápány jako součást mainstreamu a důležitý prvek ekonomiky. V rámci ČR tuto oblast řeší *Strategický rámec sociálního podnikání pro období 2026–2030* (MPSV, 2025), který mj. definuje tyto strategické cíle pro oblast sociálního podnikání:

1. Vytvořit stabilní politické, legislativní a ekonomické prostředí pro sociální podnikání.
2. Posílit roli institucí soukromého a veřejného sektoru při vytváření obchodních příležitostí pro sociální podniky.
3. Upevnit roli krajů a obcí v podpoře sociálního podnikání.
4. Zvýšit povědomí odborné a široké veřejnosti o sociálním podnikání.
5. Posílit vzdělávání pro rozvoj sociálního podnikání.
6. Posílit dialog mezi klíčovými aktéry za účelem zvýšení efektivity ekosystému sociálního podnikání.
7. Podpořit využití digitalizace a inovací v sociálním podnikání.
8. Vytvořit vhodné podmínky pro sociální podniky při začleňování osob se specifickými potřebami.

O rozvoj oblasti sociálního podnikání usiluje též evaluovaný projekt *Rozvoj ekosystému sociálního podnikání (RESP)*, registrační číslo CZ.03.02.02/00/22_004/0001397 (MPSV, 2023).

Mezi očekávané cíle projektu patří:

1. vznikají nové sociální podniky, stávající sociální podniky realizují nové aktivity/rozdívají své stávající aktivity
2. veřejná správa implementuje nové aktivity na podporu sociálního podnikání prostřednictvím svých politik, dotačních titulů a dalších nástrojů
3. úřady práce se propojují se sociálními podniky za účelem zaměstnávání a podpory osob se specifickými potřebami v sociálních podnicích
4. u studentů univerzit a škol /mladých lidí dojde ke zvýšení zájmu o oblast sociálního podnikání
5. firmy vytváří nová partnerství se sociálními podniky.

Dílní cíle evaluovaného projektu potom jsou:

1. Pilotně ověřit fungování 4 pilotních regionálních poradenských center, tzv. SPointů v podpoře sociálního podnikání. V projektu se jedná o tyto pilotní kraje: Ústecký kraj, Moravskoslezský kraj, Olomoucký kraj, kraj Hl.m. Praha a Středočeský kraj (KA1).
2. Realizovat systematické vzdělávání jednotlivých cílových skupin (sociální podniky, zájemce o sociální podnikání, firmy, veřejnou správu, úřady práce) v oblasti sociálního podnikání prostřednictvím tzv. Institutu sociálního podnikání (KA2).
3. Posílit celkově ekosystém, vytvořit expertní zázemí, zajistit síťování klíčových aktérů na podporu sociálního podnikání v ČR (KA3).
4. Zvýšit povědomí odborné i široké veřejnosti o sociálním podnikání a sociální ekonomice v ČR prostřednictvím cílených mainstreamingových aktivit (KA4).
5. Vyhodnotit fungování pilotních regionálních poradenských center a Institutu sociálního podnikání formou evaluace (KA5).

2. Design evaluace a evaluační otázky

Samotná externí evaluace se zaměřuje především na oblast KA1 a KA2, tedy činnost SPointů a Institutu sociálního podnikání.

Evaluace bude vedle informací z desk research (jedná se zejména o dokumentaci předloženou týmem evaluovaného projektu) vycházet především z kvalitativních výzkumných metod.

Bude provedeno:

1. 19 individuálních polostrukturovaných rozhovorů, z toho: 4 polostrukturované individuální rozhovory s jednotlivými koordinátory regionálních poradenských center, tzv. SPointů a 3 rozhovory se zástupci odborného týmu Institutu sociálního podnikání, 6 polostrukturovaných individuálních rozhovorů se zástupci klientů 4 regionálních poradenských center, tzv. SPointů. a 6 polostrukturovaných rozhovorů se zástupci účastníků/absolventů vzdělávání v rámci Institutu sociálního podnikání.
2. 2 fokusní skupiny, z toho: 1 fokusní skupinu pro min. 6 osob z řad zástupců klientů SPointů za účelem vyhodnocení přínosu činnosti regionálních poradenských center, tzv. SPointů a 1 fokusní skupinu pro min. 6 osob z řad zástupců absolventů vzdělávání v rámci Institutu sociálního podnikání za účelem vyhodnocení přínosu činnosti Institutu sociálního podnikání. Účastníky fokusní skupiny budou jiné osoby než ty, které budou respondenty individuálních rozhovorů.

Data z rozhovoru budou analyzována prostřednictvím otevřeného kódování a následně interpretována ve vztahu k evaluačním otázkám.

V rámci evaluace byly stanoveny tyto evaluační otázky:

EQ 1: Jaký byl přínos činnosti 4 regionálních poradenských center, tzv. SPointů v kontextu podpory rozvoje ekosystému sociálního podnikání?

EQ 1.1.: Jak funguje regionální poradenské centrum, tzv. SPoint po procesní stránce?

EQ 1.2.: Jaké byly hlavní přínosy služeb SPointů pro klienty těchto služeb? Jak probíhala spolupráce SPointů s jednotlivými stakeholdery (zejména s institucemi veřejné správy, univerzitami, vzdělávacími institucemi, inovačními podnikatelskými centry, apod.)? Jaké byly hlavní přínosy této spolupráce v podpoře ekosystému sociálního podnikání?

EQ1.2.1.: Do jaké míry činnost SPointů přispěla ke vzniku nových sociálních podniků?

EQ1.2.2.: Jak vnímají sociální podniky přínos SPointů pro svoji činnost?

EQ 1.3.: Jaké jsou možnosti, podmínky, limity pro další rozšíření modelu poskytování služeb v rámci SPointů do dalších regionů?

EQ 2: Jaký byl přínos činnosti Institutu sociálního podnikání v kontextu podpory rozvoje ekosystému sociálního podnikání?

EQ 2.1.: Jak probíhala činnost Institutu sociálního podnikání z hlediska procesního nastavení?

EQ 2.2.: Jaké byly hlavní přínosy vzdělávacích programů v rámci Institutu sociálního podnikání pro jednotlivé cílové skupiny (sociální podniky, zájemce o sociální podnikání, firmy, veřejnou správu, úřady práce)?

EQ 2.3.: Jaké jsou možnosti, podmínky, předpoklady pro další rozšíření činnosti Institutu sociálního podnikání do dalších regionů ČR, resp. pro další cílové skupiny?

EQ 2.4.: Jaké vnímají sociální podniky své potřeby v oblasti vzdělávání? Do jaké míry nabídka Institutu sociálního podnikání odpovídá těmto potřebám?

3. Scénáře pro sběr dat

V této kapitole jsou uvedeny scénáře pro sběr dat (celkem 6 scénářů pro 4 cílové skupiny + pro 2 fokusní skupiny), které vychází ze zadání veřejné zakázky, již vytvořených nabídek zhotovitelem a studia (především) předložené projektové dokumentace.

3.1 Scénář rozhovoru s klienty SPointů

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že respondent téma nerozvede sám. Pokud již odpověď obsahuje potřebné informace, tazatel doplnující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas respondenta.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro tazatele. Nejsou čteny respondentům.

I. Úvodní blok (cca 5 min)

Na úvod tazatel přivítá respondenta, stručně představí sebe i účel rozhovoru, popíše jeho průběh a délku. Zdůrazní důvěrnost, požádá o souhlas s nahráváním a ujistí, že neexistují špatné odpovědi, cílem je otevřená a upřímná diskuse. Poté zahájí rozhovor.

1. Mohl/a byste se na úvod krátce představit a říct, čemu se věnujete nebo plánujete věnovat v oblasti sociálního podnikání?

- 1.1. V jaké fázi je váš projekt: připravujete ho, rozjíždíte, nebo už funguje?
- 1.2. Kde vnímáte bariéry pro vaši práci?
- 1.3. Jakou byste potřebovali podporu, aby se vám lépe pracovalo?

2. Jak jste se poprvé dostal/a do kontaktu se SPointem?

- 2.1 Kdo vás s ním spojil nebo jak jste se o něm dozvěděl/a?

II. Blok: Procesní fungování SPointu (cca 15 min)

Cíl: zmapovat, jak SPoint fungoval v praxi z pohledu klienta: jaké služby poskytoval, jak probíhala komunikace, jaká byla kvalita, přístup, dostupnost apod.

3. Jaké služby vám na začátku spolupráce v SPointu nabídli a které z nich jste se rozhodl/a využít a proč?

- 3.1. O jakou podporu jste požádal/a, a co jste od SPointu dostal/a? *(Např. poradenství, propojení na partnery, právní nebo finanční pomoc)*

4. Můžete mi popsat průběh Vaší spolupráce s pracovníky SPointu?

- 4.1. Měli jste s pracovníky SPointu spíš jednorázový kontakt, nebo šlo o delší a opakovanou spolupráci?
- 4.2. Spolupracoval/a jste po celou dobu s jednou osobou, nebo se lidé střídali? Jak vám to vyhovovalo?
- 4.3. Měl/a jste přehled o tom, co se bude dít či jaké výstupy můžete očekávat?
- 4.4. Byla pro Vás veškerá komunikace srozumitelná a čitelná?



5. Jak celkově hodnotíte proces práce na SPointu s Vámi jako s klientem? Bylo vše systematické a srozumitelné nebo Vám něco přišlo nepřehledné?

5.1. Co byste na procesu práce s Vámi jako s klientem SPointu změnil/a či upravil/a?

5.2. Byl pro Vás poradenský proces přehledný nebo jste si nebyl/a jistý/á, co a jak se bude dít?

5.3. Narazil/a jste na něco, co Vás zklamalo nebo co nebylo podle očekávání?

III. Blok: Hlavní přínosy služeb pro klienta (cca 15 min)

Cíl: zjistit, jaké změny spolupráce se SPointem přinesla, co klient získal a co by bez této podpory nebylo možné, včetně měřitelných i subjektivních přínosů.

6. Jaké konkrétní změny nebo posuny u vás nastaly díky spolupráci se SPointem?

6.1. Co se Vám podařilo rozvinout, založit nebo posunout dál?

6.2. V čem Vám podpora konkrétně pomohla?

6.3. Setkal/a jste se s nějakou konkrétní službou nebo situací, která Vás výrazně posunula v oblasti Vašeho zájmu?

7. Získal/a jste díky SPointu nové znalosti, praktické dovednosti či jste se začal/a více orientovat v dané problematice?

7.1. Byly konzultace SPointu prakticky využitelné?

7.2. Dostal/a jste konkrétní a aplikovatelné informace či zdroje, ze kterých jste mohl/a čerpat?

7.3. Pomohlo Vám poradenství dosáhnout Vašich cílů v oblasti sociálního podnikání?

7.3.1. *(pokud ano)* Jak?

7.3.2. *(pokud ne)* Jak by muselo poradenství vypadat, aby Vám pomohlo dosáhnout cílů?

8. K čemu by podle Vás nedošlo bez této podpory? A co byste označil/a za největší přínos poradenství na SPointu?

8.1. Co by dnes bylo jinak, kdybyste SPoint nevyužil/a?

8.2. Jak podle vás SPoint celkově pomáhá zlepšovat situaci v oblasti sociálního podnikání?

IV. Blok: Spolupráce SPointu s dalšími aktéry (cca 15 min)

Cíl: zjistit, zda a jak SPoint pomáhal navazovat spolupráci s dalšími institucemi a partnery v regionu, jaká byla kvalita těchto propojení a jaký měly přínos pro klienta.

9. Navázal/a jste díky SPointu spolupráci s nějakou další stranou, která Vám pomohla v rozvoji Vašeho podnikání? (Např. s městem, úřadem práce, vysokou školou, neziskovkou nebo podnikatelským centrem?)

9.1. Jaké organizace jsou pro Vás při Vašem podnikání důležitými partnery pro spolupráci?

9.2. Vznikla nějaká nová partnerství, kontakt, setkání díky SPointu?

9.3. Jak proběhlo navázání spolupráce a jakou roli v něm hrál SPoint?



9.4. Inicioval tuto spolupráci SPoint, nebo jste se na něj obrátil/a s konkrétní prosbou Vy?

9.5. Jak tato spolupráce konkrétně probíhala?

9.6. Byla jednorázová, nebo dlouhodobá?

9.7. Jakou roli hrál SPoint v dalším průběhu spolupráce?

10. Jaký přínos pro vás tato spolupráce měla?

10.1. Jak hodnotíte přínos SPointu v rámci této služby? Poskytl Vám podporu v něčem, na co byste si sám/sama netroufl/a?

10.2. Pomohla Vám například při získání dotace, zaměstnání lidí, zviditelnění, přístupu ke vzdělávání nebo jiným zdrojům?

10.3. Co by se bez této podpory ze strany SPointu pravděpodobně nestalo (v oblasti spolupráce s dalšími aktéry)?

10.4. Je nějaký typ organizací důležitých pro spolupráci, kde Vám SPoint neumí pomoci zprostředkovat kontakt?

11. Pomohla Vám spolupráce s SPointem navázat nové vztahy nebo být víc v kontaktu s lidmi a organizacemi ve Vašem okolí?

11.1. Cítíte se dnes víc součástí nějaké komunity nebo sítě lidí, kteří se věnují podobné činnosti jako Vy? Pokud ano co Vám to přináší?

11.2. Jak vám tento kontakt pomohl v praxi? *(Např. společný projekt, sdílení zkušeností, přístup k informacím?)*

V. Blok: Udržitelnost a škálovatelnost (cca 10 min)

Cíl: zjistit názor klienta na potenciál dalšího rozšíření modelu SPointu, co funguje dobře, co je přenositelné, co je potřeba zachovat, kde jsou limity nebo rizika.

12. Myslíte si, že by podobné poradenské centrum mohlo pomoci i jiným lidem v podobné situaci jako jste byl/a Vy?

12.1. Víte o někom, komu by mohly být služby SPointu užitečné?

12.2. Jaké služby SPointu jsou podle Vás nejvíce využitelné a proč?

12.3. Existují nějaké služby SPointu, které považujete za zbytečné? Nebo máte naopak nějaký nápad na rozšíření služeb?

13. Co bylo na SPointu podle Vás nejdůležitější – něco, co by rozhodně mělo fungovat i jinde?

13.1. Existují nějaké služby či procesy v rámci SPointu, které Vám zásadně pomohly a měly by zůstat stejné?

14. Zažil/a jste něco, co Vám na podpoře ze strany SPointu úplně nesesedělo nebo co by podle vás mohlo v budoucnu narazit?

14.1. Co by mohlo bránit tomu, aby podobné centrum bylo efektivní jinde?

14.2. Viděl/a jste něco, co by se dalo udělat jinak nebo lépe?



15. Doporučil/a byste služby podobného centra i ostatním potencionálním klientům?

15.1. Co byste jim vzkáزال/a na základě své zkušenosti? Co můžou očekávat a na co by se měli připravit?

16. Když se vrátíme v úvodu k tomu, jakou potřebujete podporu pro Vaši činnost, co z toho SPoint nenabízí?

16.1. Jak hodnotíte podmínky pro sociální podnikání v ČR?

16.2. Co by pomohlo zlepšení situace?

17. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

Tazatel poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.

3.2 Scénář rozhovoru s koordinátory SPointu

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že respondent téma nerozvede sám. Pokud již odpověď obsahuje potřebné informace, tazatel doplnující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas respondenta.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro tazatele. Nejsou čteny respondentům.

I. Blok: Úvod (cca 10 min)

1. Můžete se prosím krátce představit a říct, jakou roli jste v rámci SPointu zastával/a?

1.1. Jaká je/byla vaše pracovní náplň?

1.2. Jako dlouho je působil/a na této pozici?

2. Jak jste vnímal/a hlavní smysl a cíle SPointu při jeho vzniku?

2.1. Jaká byla vaše očekávání, jak jste si představoval/a jeho fungování?

2.2. Došlo nebo nedošlo k naplnění těchto očekávání? Co bylo případně jinak?

3. Jak byste popsal/a, jak SPoint jako celek fungoval?

3.1. Co podle vás šlo dobře?

3.2. Co bylo v začátcích nejasné, upravovalo se za pochodu?

3.3. Můžete definovat hlavní milník v procesu nastavování procesů SPointu – jakou chvíli považujete za důležitou nebo nezbytnou?

4. Jak fungovala spolupráce mezi jednotlivými členy týmu?

4.1. Byly jasně rozděleny role a jednotlivé odpovědnosti?

4.2. Co probíhalo bez problémů a kde naopak vznikaly komplikace?

4.3. Jak byste popsali komunikaci v rámci týmu? Co by se na ní dalo vylepšit?



4.4. Probíhala mezi členy týmu zpětná vazba, případně jak?

4.5. Jak byste celkově popsali vztahy a atmosféru ve vašem týmu?

II. Blok: Procesní nastavení a organizace SPointu (cca 15 min)

Cíl: zjistit, jak probíhalo poradenství a síťování, jak fungovala interní spolupráce a organizace, co se osvědčilo a co bylo náročné.

5. Jak probíhalo poradenství v rámci SPointu?

5.1. Kdo se podílel na poskytování poradenství?

5.2. Jaké typy organizací poptávaly poradenství?

5.3. Na co bylo zaměřeno poradenství sociálním podnikům?

5.4. Na co bylo zaměřeno poradenství dalším organizacím?

6. Jak probíhalo síťování v rámci SPointu?

6.1. Jaké organizace se Vám podařilo získat pro spolupráci?

6.2. Jsou někteří důležití aktéři ve Vašem regionu, které se Vám nepodařilo zapojit?

6.2.1. Pokud ano, co toho bylo příčinou?

6.3. Jaké síťovací akce jste uspořádali? Jaký měli ohlas?

7. Podařilo se vám reagovat na potřeby účastníků a přizpůsobovat programy podle cílových skupin?

7.1. Jak jste zjišťovali potřeby účastníků?

7.2. Jaké úpravy jste museli dělat na základě těchto zjištění?

7.3. Byly reakce (na potřeby cílových skupin) v rámci SPointu dostatečně flexibilní?

8. Podařilo se vám navázat spolupráci se všemi relevantními partnery?

8.1. Jak funguje spolupráce s úřady práce?

8.2. Jak funguje spolupráce se samosprávou?

8.3. Jak funguje spolupráce se sociálními službami?

8.4. Je nějaký relevantní partner, se kterým se vám nepodařilo navázat spolupráci?

III. Blok: Přínosy SPointu pro různé cílové skupiny (cca 15 min)

Cíl: získat reflexi týmu na to, co účastníkům fungovalo, co oceňovali, jak se lišily potřeby skupin a jaké přínosy program přinesl.

9. Co podle vás klientům poradenství nejvíce pomáhalo nebo fungovalo?

9.1. Jak klienti reagovali na poradenství, jaká byla jejich průběžná zpětná vazba?

9.2. Lišila se zpětná vazba dle cílových skupin?

10. S jakou zpětnou vazbou od účastníků síťování jste se nejčastěji setkávali?



- 10.1. Co účastníci vyzdvihovali jako užitečné nebo přínosné?
- 10.2. Bylo něco, co jim naopak chybělo nebo je zaskočilo?
- 10.3. Lišily se reakce různých cílových skupin, případně jak?

11. Vnímali jste rozdíly mezi cílovými skupinami a přizpůsobovali tomu svůj přístup?

- 11.1. Měly různé potřeby, zájmy, očekávání, způsob práce?
- 11.2. Přizpůsobovali jste poradenství, programy nebo komunikaci podle těchto rozdílů?
- 11.3. Na co se zaměřovalo poradenství již funkčním sociálním podnikům?
- 11.4. Na co se zaměřovalo poradenství zájemcům o vznik sociálního podniku?
- 11.5. Máte přehled o tom, vznik kolika nových sociálních podniků jste podpořili?

12. Objevily se v průběhu realizace nějaké nečekané přínosy nebo efekty?

IV. Blok: Možnosti rozšíření, udržitelnost a doporučení do budoucna (cca 15 min)

Cíl: zjistit, co je klíčové pro rozšíření SPointu do dalších regionů či skupin – co zachovat, co upravit a jaké jsou možné bariéry.

13. Pokud by měl SPoint pokračovat nebo vzniknout i v jiných regionech, co by se podle vás mělo rozhodně zachovat?

- 13.1. Je něco, co podle vás fungovalo opravdu velmi dobře a mělo by to být základem i pro další fungování programu?

14. A naopak — co byste dnes nastavili jinak, pokud byste program připravovali znovu nebo pro jiný region?

- 14.1. Je něco, co vás v průběhu realizace zaskočilo nebo vás přimělo něco zásadně změnit?
- 14.2. Kdybyste měli možnost udělat jednu věc jinak — co by to bylo?

15. Kde podle vás mohou být bariéry nebo limity při rozšiřování SPointu do dalších krajů nebo pro podporu dalších cílových skupin?

- 15.1. Máte zkušenost s tím, že něco nefungovalo kvůli regionálním specifikům nebo naopak fungovalo jen díky dobré lokální konstelaci?
- 15.2. Jak s regionálními specifiky efektivně pracovat?
- 15.3. Myslíte, že určité cílové skupiny nebo prostředí jsou pro tento typ podpory náročnější?

16. Co by podle vás bylo klíčové pro to, aby SPoint mohl dlouhodobě fungovat nebo být začleněn do systému? Máte k tomu nějaká konkrétní doporučení?

V. Blok: Závěrečný blok – shrnutí a prostor pro doplnění (cca 5 min)

Cíl: umožnit účastníkům shrnout, co považují za nejdůležitější, doplnit něco, co nezaznělo, nebo sdílet osobní reflexi a vizi do budoucna.

17. Jaké vnímáte současné problémy/potřeby při prosazování a podpoře sociálního podnikání?

18. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

19. Máte nějaké přání, vizi nebo doporučení směrem k budoucnosti fungování poradenství, síťování a regionální podpory?

Tazatel poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.

3.3 Scénář fokusní skupiny s klienty SPointů (cca 90 min)

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že účastníci skupinové diskuse téma dostatečně nerozvedou sami. Pokud již spontánní odpovědi obsahují potřebné informace, moderátor doplnující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas účastníků.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro moderátora a asistenta. Nejsou čteny respondentům.

I. Úvodní blok – zahájení, představení a úvodní reflexe (cca 10 min)

Na úvod moderátor přivítá účastníky, představí sebe i účel setkání, stručně popíše průběh a délku diskuse. Zdůrazní důvěrnost a anonymitu, požádá o souhlas s nahráváním a ujistí, že cílem je otevřená výměna zkušeností: žádné odpovědi nejsou špatné. Poté zahájí první tematický blok.

1. Můžete se prosím krátce představit – odkud jste, čím se zabýváte?

2. Kdy a jak jste se poprvé dostal/a do kontaktu se SPointem?

II. Blok: Procesní fungování SPointu (cca 10 min)

Cíl: zmapovat, jak SPoint fungoval v praxi z pohledu klienta: jaké služby poskytoval, jak probíhala komunikace, jaká byla kvalita, přístup, dostupnost apod.

3. Jaké služby SPointu jste se rozhodl/a využít a proč?

3.1. O jakou podporu jste požádal/a a co jste od SPointu dostal/a? *(Např. poradenství, propojení na partnery, právní nebo finanční pomoc)*

4. Můžete mi popsat průběh Vaší spolupráce s pracovníky SPointu?

4.1. Byla pro Vás veškerá komunikace dobře srozumitelná a čitelná?



5. Jak celkově hodnotíte spolupráci s pracovníky SPointu s Vámi jako s klientem?

5.1. Co byste na práci SPointu vyzdvihl/a?

5.2. Narazil/a jste na něco, co Vás zklamalo nebo co nebylo podle očekávání?

5.3. Do jaké míry jsou vaše pozitivní/negativní zkušenosti vázány na konkrétního poradce? *Jde o to zjistit, zda dobré fungování nebo problém je systémová záležitost nebo jde více o osobní přístup konkrétního poradce.*

III. Blok: Hlavní přínosy služeb pro klienta (cca 15 min)

Cíl: zjistit, jaké změny spolupráce se SPointem přinesla, co klient získal a co by bez této podpory nebylo možné, včetně měřitelných i subjektivních přínosů.

6. Jaké konkrétní změny nebo posuny u vás (ve vaší organizaci) nastaly díky spolupráci se SPointem?

6.1. Co se Vám podařilo rozvinout, založit nebo posunout dál?

6.2. V čem Vám podpora konkrétně pomohla?

7. Získal/a jste díky SPiontu nové znalosti, praktické dovednosti či jste se začal/a více orientovat v dané problematice?

7.1. Byly konzultace SPointu prakticky využitelné?

7.2. Pomohlo Vám poradenství dosáhnout Vašich cílů v oblasti sociálního podnikání?

7.2.1. *(pokud ano)* Jak?

7.2.2. *(pokud ne)* Jak by muselo poradenství vypadat, aby Vám pomohlo dosáhnout cílů?

8. K čemu by podle Vás nedošlo bez této podpory? A co byste označil/a za největší přínos poradenství na SPointu?

8.1. Co by dnes bylo jinak, kdybyste SPoint nevyužil/a?

8.2. Jak podle vás SPoint celkově pomáhá zlepšovat situaci v oblasti sociálního podnikání?

IV. Blok: Spolupráce SPointu s dalšími aktéry (cca 25 min)

Cíl: zjistit, zda a jak SPoint pomáhal navazovat spolupráci s dalšími institucemi a partnery v regionu, jaká byla kvalita těchto propojení a jaký měly přínos pro klienta.

9. Navázal/a jste díky SPointu spolupráci s nějakou další stranou, která Vám pomohla v rozvoji Vašeho podnikání? (Např. s městem, úřadem práce, vysokou školou, neziskovkou nebo podnikatelským centrem?)

9.1. Jaké organizace jsou pro Vás při Vašem podnikání důležitými partnery pro spolupráci?

9.2. Vznikla nějaká nová partnerství, kontakt, setkání díky SPointu?

10. Jaký přínos pro vás tato spolupráce měla?

10.1. Co by se bez této podpory ze strany SPointu pravděpodobně nestalo (v oblasti spolupráce s dalšími aktéry)?

10.2. Je nějaký typ organizací důležitých pro spolupráci, kde Vám SPoint neumí pomoci zprostředkovat kontakt?



10.3. Cítíte se dnes víc součástí nějaké komunity nebo sítě lidí, kteří se věnují podobné činnosti jako Vy?

10.3.1. Pokud ano, co Vám to přináší?

10.4. Jak vám tento kontakt pomohl v praxi? *(Např. společný projekt, sdílení zkušeností, přístup k informacím?)*

V. Blok: Udržitelnost a škálovatelnost (cca 30 min)

Cíl: zjistit názor klienta na potenciál dalšího rozšíření modelu SPointu, co funguje dobře, co je přenositelné, co je potřeba zachovat, kde jsou limity nebo rizika.

11. Myslíte si, že by podobné poradenské centrum mohlo pomoci i jiným lidem a/nebo organizacím v podobné situaci jako jste byl/a Vy?

11.1. Víte o někom, komu by mohly být služby SPointu užitečné?

11.2. Jaké služby SPointu jsou podle Vás nejvíce využitelné a proč?

12. Co bylo na SPointu podle Vás nejdůležitější – něco, co by rozhodně mělo fungovat i jinde?

13. Zažil/a jste něco, co Vám na podpoře ze strany SPointu úplně nesedělo nebo co by podle vás mohlo v budoucnu narazit?

13.1. Viděl/a jste něco, co by se dalo udělat jinak nebo lépe?

14. Doporučil/a byste služby podobného centra i ostatním potencionálním klientům?

14.1. Co byste jim vzkázal/a na základě své zkušenosti? Co můžou očekávat a na co by se měli připravit?

15. Kdybychom položili otázku, jakou potřebujete podporu pro Vaši činnost, co z toho SPoint nenabízí?

15.1. Jak hodnotíte podmínky pro sociální podnikání v ČR?

15.2. Co by pomohlo zlepšení situace?

16. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

Moderátor poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.

3.4 Scénář rozhovoru s klienty Institutu sociálního podnikání

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že respondent téma nerozvede sám. Pokud již spontánní odpověď obsahuje potřebné informace, tazatel doplňující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas respondenta.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro tazatele. Nejsou čteny respondentům.

I. Úvodní blok (cca 5 min)

1. **Mohl/a byste se na úvod krátce představit a říct, čemu se věnujete nebo plánujete věnovat v oblasti sociálního podnikání?**

- 1.1. V jaké fázi je váš projekt: připravujete ho, rozjíždíte, nebo už funguje?
- 1.2. Kde vnímáte bariéry pro vaši práci? Jakou byste potřebovali podporu, aby se vám lépe pracovalo?

2. **Jak a kdy jste se poprvé dostal/a do kontaktu s Institutem sociálního podnikání?**

- 2.1. Kdo vás s ním spojil nebo jak jste se o něm dozvěděl/a?

II. Blok: Procesní fungování Institutu sociálního podnikání (cca 10 min)

Cíl: zmapovat, jak Institut fungoval v praxi z pohledu klienta: jaké služby poskytoval, jak probíhala komunikace, jaká byla kvalita, přístup, dostupnost apod.

3. **Jaké vzdělávací služby Institutu jste využil/a a v jakém rozsahu?**

- 3.1. Využil/a jste nějaký vzdělávací kurz?
- 3.2. Využil/a jste mentoring?
- 3.3. Využil/a jste něco dalšího?

4. **Můžete mi popsat průběh služby (nebo služeb) Institutu, kterou (které) jste využil/a?**

- 4.1. Splnila služba Vaše očekávání?

5. **Jak celkově hodnotíte proces práce na Institutu s Vámi jako s klientem? Bylo vše systematické a srozumitelné, nebo Vám něco přišlo nepřehledné?**

- 5.1. Co byste na procesu práce s Vámi jako s klientem Institutu změnil/a či upravil/a?
- 5.2. Narazil/a jste na něco, co Vás zklamalo nebo co nebylo podle očekávání?



III. Blok: Hlavní přínosy služeb pro klienta (cca 15 min)

Cíl: zjistit, jaké změny spolupráce s Institutem přinesla, co klient získal a co by bez této podpory nebylo možné, včetně měřitelných i subjektivních přínosů.

Ptejte se respondenta na ty služby, které využil, tj. které jsou pro něj relevantní.

6. Jak hodnotíte přínos vzdělávacího programu?

6.1. Získal/a jste díky vzdělávacímu programu nové znalosti, praktické dovednosti či jste se začal/a více orientovat v dané problematice?

6.2. Bylo vzdělávání prakticky využitelné?

6.2.1. Dostal/a jste konkrétní a aplikovatelné informace či zdroje, ze kterých jste mohl/a čerpat?

6.2.2. Využil/a jste nabyté znalosti/dovednosti v praxi, jak?

6.3. V čem Vás vzdělávání posunulo dál?

7. Jak hodnotíte přínos mentoringu?

8. Navázal/a jste díky Institutu spolupráci s nějakou další stranou, která Vám pomohla v rozvoji Vašeho podnikání? *(Např. s městem, úřadem práce, vysokou školou, neziskovkou nebo podnikatelským centrem?)*

8.1. Vznikla nějaká nová partnerství, kontakty, setkání?

8.2. Jaký přínos pro Vás tato spolupráce měla? *(Např. přístup k informacím, získání klientů, nábor zaměstnanců apod.?)*

9. Co byste označil/a za největší přínos Vaší spolupráce s Institutem?

IV. Blok: Udržitelnost a škálovatelnost (cca 15 min)

Cíl: zjistit názor klienta na potenciál dalšího rozšíření modelu Institutu vzdělávání, co funguje dobře, co je přenositelné, co je potřeba zachovat, kde jsou limity nebo rizika.

10. Myslíte si, že by podobné služby (např. vzdělávání) mohly pomoci i jiným lidem/organizacím v podobné situaci jako jste byl/a Vy?

10.1. Víte o někom, komu by mohly být služby Institutu sociálního podnikání užitečné?

10.2. Jaké služby (vzdělávání) by podle Vás byly pro takové lidi/organizace nejvíce využitelné a proč?

11. Zažil/a jste něco, co Vám na vzdělávání úplně nesedělo nebo co by podle vás mohlo v budoucnu narazit?

11.1. Co by se dalo udělat jinak nebo lépe?

12. Doporučil/a byste služby podobného centra i ostatním potencionálním klientům?

12.1. Co byste jim vzkáزال/a na základě své zkušenosti? Co můžou očekávat a na co by se měli připravit?



V. Blok: Postoje ke vzdělávání (cca 15 min)

Cíl: zjistit názor klienta na potenciál vzdělávání, jaké jsou jeho podněty k případným inovacím v této oblasti, jaký vidí přínos vzdělávání obecně.

13. Jakou vzdělávací nabídku pro svoji organizaci kromě služeb Institutu využíváte?

- 13.1. Je v této nabídce něco důležitého co chybí v nabídce Institutu?
- 13.2. Bylo potřebné a vhodné, aby tyto kurzy nabízel i institut, nebo je lepší, když je zajišťuje stávající subjekt?

14. Chybí Vám ve vzdělávací nabídce nějaká oblast, kterou v současnosti nikdo ze vzdělavatelů nenabízí?

15. Jaké jsou Vaše finanční možnosti ve vztahu k platbám za vzdělávací kurzy?

16. Jakou formu vzdělávání preferujete?

- 16.1. Prezenční, distanční nebo online formu?
- 16.2. Jsou podle Vás dobře využitelné i online e-learningové kurzy, výuková videa, podcasty apod.?

V případě potřeby upřesněte, že podcastem myslíme primárně audio nahrávku, výukovým videem primárně audiovizuální kurz (výklad lektora, podpořený případně grafikou a modelovými situacemi), e-learningem pak kombinaci textů, testů, videí, podcastů a dalších interaktivních prvků integrovaných do logické struktury (prvky nemusí být zastoupeny všechny).

V. Blok: Závěr (cca 5 min)

17. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

Tazatel poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.

3.5 Scénář rozhovoru se zaměstnanci Institutu

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že respondent téma nerozvede sám. Pokud již spontánní odpověď obsahuje potřebné informace, tazatel doplnující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas respondenta.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro tazatele. Nejsou čteny respondentům.

I. Blok: Úvod (cca 5 min)

1. Můžete se prosím krátce představit a říct, jakou roli jste v rámci Institutu zastával/a?

1.1. Na jaké pozici a jak dlouho jste pracoval/a?

2. Jak jste vnímali hlavní smysl a cíle Institutu při jeho vzniku?

2.1. Jaké byly vaše očekávání, jak jste si představovali jeho fungování?

2.2. Došlo nebo nedošlo k naplnění těchto očekávání?

3. Jak byste zpětně popsali, jak Institut jako celek fungoval?

3.1. Co podle vás šlo dobře?

3.2. Co bylo v začátcích nejasné, upravovalo se za pochodu?

3.3. Můžete definovat hlavní milník v procesu nastavování procesů Institutu – jakou chvíli považujete za důležitou nebo nezbytnou?

II. Blok: Procesní nastavení a organizace Institutu (cca 10 min)

Cíl: zjistit, jak probíhala příprava a realizace vzdělávacích aktivit, jak fungovala interní spolupráce a organizace, co se osvědčilo a co bylo náročné.

4. Jak probíhало plánování a příprava vzdělávacích programů v rámci Institutu?

4.1. Kdo se podílel na přípravě obsahu a formátu?

4.2. Jak se vybírala témata a formy vzdělávání?

4.3. Byl proces plánování a přípravy přehledný a organizovaný?

4.4. Měli jste stanovený harmonogram? Dařilo se Vám jej dodržovat? Jak jste řešili případný časový skluz?

4.5. Jaká byla poptávka – o která témata byl největší zájem?

4.5.1. Lišil se zájem o témata podle cílových skupin účastníků?

4.6. Jaké cílové skupiny vzdělávání nejčastěji využívaly?

5. Jak probíhal mentoring?

5.1. Jaká byla poptávka? Jaké cílové skupiny jej využívaly?

5.2. Jaká byla nejčastěji konzultovaná témata?

6. Jak fungovala spolupráce mezi jednotlivými členy týmu?

- 6.1. Byly jasně rozděleny role a jednotlivé odpovědnosti?
- 6.2. Co probíhalo bez problémů a kde naopak vznikaly komplikace?
- 6.3. Jak byste popsali komunikaci v rámci týmu? Co by se na ní dalo vylepšit?

7. Jak byste popsali organizaci a logistiku samotné realizace?

- 7.1. Co se vám osvědčilo z hlediska provozu (registrace, komunikace s účastníky, technické zajištění apod.)?
- 7.2. Bylo jasně a přehledně určeno, co má kdo na starosti a jak se ověří, zda bylo dosaženo stanovených cílů?
- 7.3. Byly nějaké momenty, kdy to nešlo podle plánu?
 - 7.3.1. **Pokud Ano:** Jak probíhalo řešení takových situací?
- 7.4. Jak docházelo ke sběru zpětné vazby – ze strany týmu, účastníků i dalších zúčastněných stran?

8. Podařilo se vám reagovat na potřeby účastníků a přizpůsobovat programy podle cílových skupin?

- 8.1. Jak jste zjišťovali potřeby účastníků?
- 8.2. Jaké úpravy jste museli dělat na základě těchto zjištění?
- 8.3. Byly reakce na zjištění zpětné vazby v rámci Institutu dostatečně flexibilní?

III. Blok: Přínosy vzdělávacích programů pro různé cílové skupiny (cca 20 min)

Cíl: získat reflexi týmu na to, co účastníkům fungovalo, co oceňovali, jak se lišily potřeby skupin a jaké přínosy program přinesl.

9. Co podle vás účastníkům vzdělávání nejvíce pomáhalo a co nejlépe fungovalo v praxi?

- 9.1. Byl to obsah, způsob vedení, forma výuky, přístup lektorů?
- 9.2. Jak účastníci reagovali v průběhu vzdělávání?

10. S jakou zpětnou vazbou od účastníků jste se nejčastěji setkávali?

- 10.1. Co účastníci vyzdvihovali jako užitečné nebo přínosné?
- 10.2. Bylo něco, co jim naopak nevyhovovalo nebo je zaskočilo?
- 10.3. Lišily se reakce různých cílových skupin, případně jak?
- 10.4. Jaká měli účastníci očekávání na začátku a dokázali na konci říct, zda byla tato očekávání naplněna?

11. Vnímali jste rozdíly mezi cílovými skupinami?

- 11.1. Měly různé potřeby, zájmy, očekávání, způsob práce?
 - 11.1.1. Kdo a jaké?
- 11.2. Přizpůsobovali jste programy nebo komunikaci podle těchto rozdílů?

12. Jaké vidíte přednosti online výuky nebo naopak jejich omezení?

12.1. Jak jste spokojen/a s e-learningovým kurzem, jaký by mohl mít přínos?

13. Spolupracovali jste s dalšími vzdělavateli: soukromými firmami, neziskovými organizacemi, či vysokými a středními školami? S lidmi z praxe?

13.1. S jakými subjekty jste spolupracovali?

13.2. Jak tato spolupráce probíhala?

13.3. Jakým způsobem probíhalo zapojování lidí z praxe?

13.4. Docházelo k využívání stáží či exkurzí?

13.5. Docházelo k šíření dobré praxe?

IV. Blok: Možnosti rozšíření, udržitelnost a doporučení do budoucna (cca 20 min)

Cíl: zjistit, co je klíčové pro rozšíření Institutu do dalších regionů či skupin – co zachovat, co upravit a jaké jsou možné bariéry.

14. Pokud by měl Institut pokračovat nebo vzniknout i v jiných regionech, co by se podle vás mělo rozhodně zachovat?

14.1. Je něco, co podle vás fungovalo opravdu velmi dobře a mělo by to být základem i pro další verzi programu?

15. A naopak — co byste dnes nastavili jinak, pokud byste program připravovali znovu nebo pro jiný region?

15.1. Je něco, co vás v průběhu realizace zaskočilo nebo vás přimělo něco zásadně změnit?

15.2. Kdybyste měli možnost udělat jednu věc jinak — co by to bylo?

16. Kde podle vás mohou být bariéry nebo limity při rozšiřování Institutu do dalších krajů nebo skupin?

16.1. Máte zkušenost s tím, že něco nefungovalo kvůli regionálním specifikům? Jak s regionálními specifiky efektivně pracovat?

16.2. Myslíte, že určité cílové skupiny nebo prostředí jsou pro tento typ podpory náročnější?

17. Co by podle vás bylo klíčové pro to, aby Institut mohl dlouhodobě fungovat nebo být začleněn do systému? Máte k tomu nějaká konkrétní doporučení?

V. Blok: Závěrečný blok – shrnutí a prostor pro doplnění (cca 10 min)

Cíl: umožnit účastníkům shrnout, co považují za nejdůležitější, doplnit něco, co nezaznělo, nebo sdílet osobní reflexi a vizi do budoucna.

18. Co Vy jste se v průběhu vzdělávání a činnosti Institutu dozvěděl/a za nové informace, jak s nimi pracujete?

19. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

20. Máte nějaké přání, vizi nebo doporučení směrem k budoucnosti tohoto typu vzdělávání?

Tazatel poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.

3.6 Scénář fokusní skupiny s klienty Institutu

Legenda: Hlavní otázky představují základ rozhovoru. Doplnující podotázky slouží jako podpora v případě, že účastníci skupinové diskuse téma dostatečně nerozvedou sami. Pokud již spontánní odpovědi obsahují potřebné informace, moderátor doplnující otázky vynechá, aby rozhovor probíhal přirozeně a s ohledem na čas účastníků.

Modře označené části obsahují instrukce a poznámky pro moderátora a asistenta. Nejsou čteny respondenty.

I. Úvodní blok – zahájení, představení a úvodní reflexe (cca 10 min)

Na úvod moderátor přivítá účastníky, představí sebe i účel setkání, stručně popíše průběh a délku diskuse. Zdůrazní důvěrnost a anonymitu, požádá o souhlas s nahráváním a ujistí, že cílem je otevřená výměna zkušeností: žádné odpovědi nejsou špatné. Poté zahájí první tematický blok.

1. **Mohl/a byste se na úvod krátce představit a říct, čemu se věnujete nebo co plánujete?**
 - 1.1. Jaké je vaše role ve vašem sociálním podniku?
 - 1.2. V jakém odvětví podnikáte a jak dlouho?
2. **Jak a kdy jste se poprvé dostal/a do kontaktu s Institutem sociálního podnikání?**

II. Blok: Procesní fungování Institutu sociálního podnikání (cca 15 min)

Cíl: zmapovat, jak Institut sociálního podnikání fungoval v praxi z pohledu klienta: jaké služby poskytoval, jak probíhala komunikace, jaká byla kvalita, přístup, dostupnost apod.

3. **Jaké vzdělávací služby jste využil/a?**
 - 3.1. Využil/a jste nějaký vzdělávací kurz?
 - 3.2. Využil/a jste mentoring?
 - 3.3. Využil/a jste něco dalšího?
4. **Můžete mi popsat průběh služby Institutu, kterou jste využil/a?**
 - 4.1. Splnila služba Vaše očekávání?
5. **Jak celkově hodnotíte proces práce na Institutu s Vámi jako s klientem?**
 - 5.1. Bylo vše systematické a srozumitelné nebo Vám něco přišlo nepřehledné?
 - 5.2. Jak jste si jako klient připadal/a? Jaký byl přístup jeho pracovníků?

Dotaz směřuje na proklientský přístup pracovníků Institutu, resp. jeho míru.



III. Blok: Hlavní přínosy služeb pro klienta (cca 25 min)

Cíl: zjistit, jaké změny spolupráce se Institutem přinesla, co klient získal a co by bez této podpory nebylo možné, včetně měřitelných i subjektivních přínosů.

6. Jak hodnotíte přínos vzdělávacího programu?

- 6.1. Získal/a jste díky vzdělávacímu programu nové znalosti, praktické dovednosti či jste se začal/a více orientovat v dané problematice?
- 6.2. Bylo vzdělávání prakticky využitelné?
- 6.3. V čem Vás vzdělávání posunulo dál?
- 6.4. Co byste označil/a za největší přínos vzdělávání?

7. Jak hodnotíte přínos mentoringu?

- 7.1. V čem vás nejvíce posunul?
- 7.2. V čem byl lepší/přínosnější než „klasické“ vzdělávání?

8. Navázal/a jste díky Institutu spolupráci s nějakou další stranou, která Vám pomohla v rozvoji Vašeho podnikání? (Např. s městem, úřadem práce, vysokou školou, neziskovkou nebo podnikatelským centrem?)

- 8.1. Vznikla nějaká nová partnerství, kontakty, setkání?
- 8.2. Jaký přínos pro Vás tato spolupráce měla?

IV. Blok: Udržitelnost a škálovatelnost (cca 20 min)

Cíl: zjistit názor klienta na potenciál dalšího rozšíření modelu Institutu vzdělávání, co funguje dobře, co je přenositelné, co je potřeba zachovat, kde jsou limity nebo rizika.

9. Myslíte si, že by podobné vzdělávání mohlo pomoci i jiným lidem v podobné situaci jako jste byl/a Vy?

- 9.1. Víte o někom, komu by mohly být služby Institutu sociálního podnikání užitečné?
- 9.2. Jaké vzdělávání by pro něj podle Vás nejvíce využitelné a proč?

10. Zažil/a jste něco, co Vám na vzdělávání úplně nesedělo?

- 10.1. Co by se dalo udělat jinak nebo lépe?

11. Doporučil/a byste služby podobného centra i ostatním potencionálním klientům?

- 11.1. Co byste jim vzkázal/a na základě své zkušenosti? Co můžou očekávat a na co by se měli připravit?



V. Blok: Postoje ke vzdělávání (cca 20 min)

Cíl: zjistit názory klientů na potenciál vzdělávání, jaké jsou jejich podněty k případným inovacím v této oblasti, jaký vidí přínos vzdělávání obecně.

12. Jakou vzdělávací nabídku pro svoji organizaci kromě služeb Institutu využíváte?

12.1. Je v této nabídce něco důležitého, co chybí v nabídce Institutu?

12.2. Bylo by efektivní/smýsluplné, kdyby se Institut snažil svou nabídku o tento typ kurzů doplnit?

13. Chybí Vám ve vzdělávací nabídce nějaká oblast, kterou v současnosti nikdo ze vzdělavatelů nenabízí?

14. Jakou formu vzdělávání preferujete?

14.1. Prezenční, distanční nebo online formu?

14.2. Jsou podle Vás dobře využitelné i online e-learningové kurzy, výuková videa a podcasty?

VI. Blok: Závěrečný blok – shrnutí a prostor pro doplnění (cca 10 min)

Cíl: umožnit účastníkům shrnout, co považují za nejdůležitější, doplnit něco, co nezaznělo, nebo sdílet osobní reflexi a vizi do budoucna.

15. Je něco, co dnes ještě nezaznělo, ale považujete to za důležité?

Moderátor poděkuje za rozhovor, ukončí nahrávku a rozloučí se.



4. Seznam použitých zdrojů

MPSV. (2025). *Strategický rámec sociálního podnikání pro období 2026–2030*.

MPSV. (2023). *Rozvoj ekosystému sociálního podnikání (RESP), registrační číslo CZ.03.02.02/00/22_004/0001397*. (Projektová žádost).

Sbírka zákonů. (2024) *Zákon o integračním sociálním podniku*.



Inboox CZ, s.r.o.

Mimoňská 3223
Česká Lípa
470 01

IČO: 27348911
DIČ: CZ27348911

Pobočky

Praha | Brno | Ostrava | Olomouc
České Budějovice | Česká Lípa

Kontaktní osoba

+420 777 038 343
ladislav.bucek@inboox.cz

www.inboox.cz