

Πίνακας περιεχομένων

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ	4
--	---

Το πρόγραμμα FIT	5
------------------------	---

Το πρόγραμμα FIT προσφέρει μια ποιοτική μαθησιακή εμπειρία σε γυναίκες που επιθυμούν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ή έχουν ανάγκη να αποκτήσουν νέο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ	6
----------------	---

ΜΟΝΑΔΑ 1.1: ΞΕΥΠΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ/ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	7
---	---

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1. Γνωρίστε τον εαυτό σας ως επιχειρηματία	8
--	---

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2. Συνεργασία στις επιχειρήσεις.....	13
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Το βιώσιμο επιχειρηματικό μου όραμα	15
--	----

ΕΝΟΤΗΤΑ 1.2 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ	21
------------------------------------	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1. Το επιχειρηματικό μου όραμα: κριτική διερεύνηση	22
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2. Ομαδικό σχέδιο "Καταγραφή δημιουργικών ιδεών".....	24
---	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Το επιχειρηματικό μου όραμα: κριτική διερεύνηση	29
--	----

ΜΟΝΑΔΑ 1.3. ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ	31
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 "Γραμμική και κυκλική οικονομία".....	32
---	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 "Γραμμική και κυκλική οικονομία για τη μελλοντική σας δραστηριότητα".....	33
---	----

ΕΝΟΤΗΤΑ 1.4 ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ.....	35
---	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 "Παλιά και νέα επιχειρηματικά μοντέλα".....	36
---	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 "Συζητήστε το με τον συνάδελφό σας στο γραφείο".....	38
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 "Καταγράψτε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των νέων επιχειρηματικών μοντέλων".....	39
---	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Μάθετε τι είναι η εταιρεία μετά τη λειτουργία της.....	48
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Παιχνίδι ρόλων: επιχειρηματική ηθική	49
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Κυκλική οικονομία - ευκαιρίες και απειλές (συζήτηση).....	51
---	----

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.2 ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΥΛ ΗΓΕΣΙΑΣ.....	53
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Δυνατά και αδύνατα σημεία μιας επιχειρηματία	55
--	----

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Σιωπηλός καταιγισμός ιδεών: διαχωρισμός των σκουπιδιών	56
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Κοινωνική εκστρατεία στο τοπικό περιβάλλον για την οικολογία	57
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.3 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ	59
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Συζήτηση σχετικά με την επίδραση του στυλ διοίκησης στη δομή του οργανισμού	60
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Σημαντικές διατάξεις της σύμβασης εργασίας	62
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.4 ΈΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	63
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Τι είναι η αγορά:	65
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Τι είναι το μάρκετινγκ:	67
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Γιατί είναι τόσο σημαντική η ανάλυση S.W.O.T.;	68
ΕΝΟΤΗΤΑ 2.5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΕΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	72
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Τι είναι η έννοια του μείγματος μάρκετινγκ; Περιγράψτε τα "7 P" και τη σημασία τους	73
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Συζήτηση στην τάξη:	75
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Περιγράψτε τον ανταγωνισμό μάρκετινγκ, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας και τις στρατηγικές απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος	76
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Παρουσιάστε την επιχειρηματική σας ιδέα	82
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Διαπραγματευτείτε το επιχειρηματικό σας ζήτημα	85
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Φανταστείτε την έξυπνη επιχειρηματική σας ιστορία	87
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4 Πρότυπο: Pitch Your Business idea	92
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 5 Αναθεωρήστε την επιχειρηματική σας αποστολή	93
ΕΝΟΤΗΤΑ 3.2 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΚΤΥΟΥ	94
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Χάρτης στρατηγικής της επιχειρηματικής δικτύωσης	95
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Στρατηγική δικτύου εκτός σύνδεσης	97
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Στρατηγική κοινωνικής δικτύωσης	100
ΕΝΟΤΗΤΑ 3.3 ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ	105
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Ψηφιακό αποτύπωμα	106
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2: Σχέδιο για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης	107
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Ξεπερνώντας το φόβο της δικτύωσης	118

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 BINGO δικτύωσης	119
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	129
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ	129
ΕΝΟΤΗΤΑ 4.2 ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ	131
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Προγραμματισμός των δαπανών σας	132
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Πώς να διαχειρίζεστε μια επιχείρηση και να έχετε κέρδος	133
ΕΝΟΤΗΤΑ 4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	135
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Χαρτογράφηση οικονομικών αποφάσεων	136
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Κατάρτιση επενδυτικού σχεδίου	137
ΕΝΟΤΗΤΑ 4.4 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	139
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Κατανόηση των βασικών στοιχείων του επιχειρηματικού σχεδίου ...	140
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Δημιουργήστε τον δικό σας καμβά επιχειρηματικού σχεδίου!	141

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΕΤΑΙΡΟΙ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

Είμαστε μια ομάδα 6 οργανισμών από την Ελλάδα, την Ιταλία, τη Μάλτα, την Πολωνία, τη Λιθουανία και την Ισπανία. Κάθε οργάνωση εξειδικεύεται σε τομείς όπως η ενδυνάμωση, οι επιχειρηματικές δεξιότητες των γυναικών, η καινοτομία, οι βιώσιμες αξίες και οι κοινωνικές επιστήμες. Ενώνουμε τις γνώσεις και τους πόρους μας με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης για να σας προσφέρουμε μια δομημένη πρόταση για την κατάρτιση των συμμετεχόντων σας.

Δείτε περισσότερα για εμάς στην [ιστοσελίδα του έργου του FIT](#).



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Το πρόγραμμα FIT

Το πρόγραμμα FIT προσφέρει μια ποιοτική μαθησιακή εμπειρία σε γυναίκες που επιθυμούν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ή έχουν ανάγκη να αποκτήσουν νέο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Το ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ FIT χρησιμοποιεί την κυκλική οικονομία και τον οικονομικό αλφαριθμητισμό για να υποστηρίξει τις ΓΥΝΑΙΚΕΣ να αποκτήσουν τις επιχειρηματικές δεξιότητες που χρειάζονται για να ξεκινήσουν ή να αναδιαμορφώσουν την επιχείρησή τους. Το πρόγραμμα συνδυάζει διαδικτυακές και μη διαδικτυακές δραστηριότητες, ατομική μελέτη και ομαδική εργασία για να επιτρέψει στους συμμετέχοντες να αναπτύξουν δεξιότητες και ικανότητες που είναι απαραίτητες για τη λειτουργία μιας επιχείρησης, με πρακτικό τρόπο.

Με τη συμμετοχή τους στο πρόγραμμα FIT, οι γυναίκες επιχειρηματίες θα επικεντρωθούν στην ενίσχυση των προσωπικών τους ικανοτήτων, στον καθορισμό του ηγετικού τους στυλ, στην ενίσχυση της αυτοπεποίθησής τους, στην ικανότητα να ηγούνται με σκοπό και στη βιώσιμη-στρατηγική σκέψη, ευνοώντας έτσι την οικονομική ανάπτυξη με τη δημιουργία ενός ευρέος κινήματος υποστήριξης για τις επιχειρήσεις που ανήκουν σε γυναίκες.

Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα λάβουν τη δομημένη υποστήριξη διαφόρων μεντόρων και θα έρθουν σε επαφή με διάφορους ενδιαφερόμενους και άλλους φορείς που θα τους συνοδεύουν στη δημιουργία του δικτύου υποστήριξής τους με δομημένο τρόπο.

Το πρόγραμμα FIT χωρίζεται σε 4 φάσεις, καθεμία από τις οποίες συνδέεται με γνώσεις, συγκεκριμένα μαθησιακά αποτελέσματα και αναμένει συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να παραχθούν για να γίνει "δεκτή" η επόμενη ενότητα. Κάθε φάση περιέχει βασικά στοιχεία από διαφορετικές ειδικότητες, ώστε να προσφέρει μια μοναδική, ολοκληρωμένη μαθησιακή εμπειρία που επιτρέπει στους συμμετέχοντες να αναπτυχθούν ως επαγγελματίες, να μάθουν τι είδους υποστήριξη χρειάζονται για να ολοκληρώσουν το σχέδιό τους και να είναι σε θέση να συζητήσουν από κοντά με επαγγελματίες που προέρχονται από άλλες ειδικότητες.

Το πρόγραμμα δεν θα μετατρέψει τους συμμετέχοντες σε ειδικούς στα οικονομικά ή σε σχεδιαστές κυκλικής οικονομίας. Τα στοιχεία που προσφέρονται στο πρόγραμμα έχουν ως στόχο να προσφέρουν μια σταθερή βάση για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων και να τους βοηθήσουν να λάβουν την επαγγελματική υποστήριξη που χρειάζονται σε οποιαδήποτε πτυχή της επιχείρησής τους. Αυτό θα πρέπει επίσης να περιορίσει τις παρεμβάσεις από εκείνους που τους θεωρούν μη επαρκείς και "ακατάλληλους" για να γίνουν ηγέτες επιχειρήσεων.

Η πολλαπλή καθοδήγηση και οι συναντήσεις ταχύτητας έχουν συμπεριληφθεί στη διαδικασία για να παρακινήσουν και να υποστηρίξουν τους συμμετέχοντες στη δημιουργία ποικίλων ικανοτήτων. Τόσο οι συναντήσεις ταχύτητας όσο και η έκθεση σε διαφορετικούς μέντορες θα προσφέρουν καλύτερες και μακροχρόνιες δυνατότητες δικτύωσης, ενώ θα επιταχύνουν και θα πολλαπλασιάσουν το ποσοστό επιτυχίας των εταιρειών FIT. Η ύπαρξη περισσότερων του ενός μεντόρων είναι πολύτιμη, καθώς κανένα άτομο δεν έχει τα χαρίσματα, τα ταλέντα, το χρόνο ή την ικανότητα να συμβουλεύει για κάθε πτυχή του προγράμματος ανάπτυξης των συμμετεχόντων.

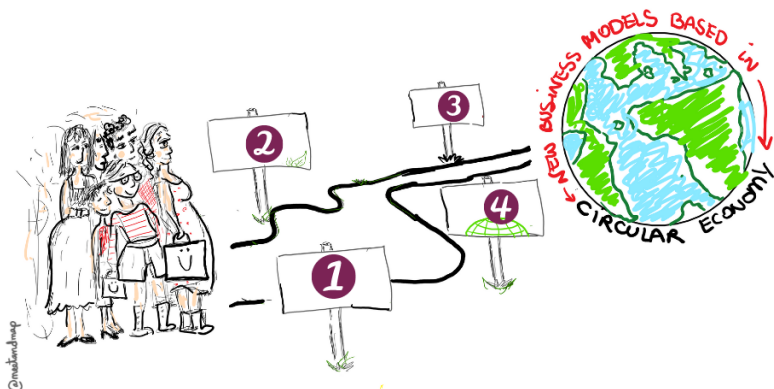
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΕΙΣΑΓΩΓΗ



Σε αυτόν τον **οδηγό** θα βρείτε αναφορές και προτάσεις για την ανάπτυξη εργαστηρίων που οδηγούν τις γυναίκες να ευθυγραμμιστούν με τις αξίες τους, να οικοδομήσουν και να εφαρμόσουν συλλογικά το όραμά τους.

Τα 4 κύρια θέματα: θα μετατραπούν σε πρακτικές δραστηριότητες υπό την καθοδήγηση εκπαιδευτών και μεντόρων. Κάθε δραστηριότητα συνιστάται να ολοκληρώνεται με μια αξιολόγηση των μεντόρων και των συμμετεχόντων, την οποία θα βρείτε στο τέλος του οδηγού.

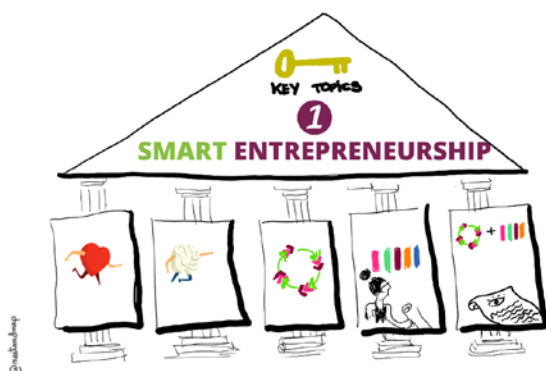
Η οικονομική ενδυνάμωση των γυναικών αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο της Ατζέντας για τη Βιώσιμη Ανάπτυξη. Ηγέτες από διάφορες χώρες **δίνουν ώθηση στις γυναίκες ως κινητήρια δύναμη και ψυχή της μετάβασης από τη γραμμική στην κυκλική οικονομία**. Ο συνδυασμός και των δύο πτυχών αποτελεί μια πολλά υποσχόμενη πρόκληση με γνώμονα τον σκοπό, την οποία προσεγγίζουμε με το πρόγραμμα FIT.

Το πρόγραμμα FIT είναι οριζόντιο- δισταυρώνουμε τις ιδιωτικές και κοινωνικές προοπτικές των επιχειρηματικών μοντέλων σε όλα τα υλικά και τις δραστηριότητές μας. Η πολλαπλότητα των φωνών των ενδιαφερόμενων μερών απαιτεί μεγαλύτερη εστίαση στην ποικιλομορφία, την ισότητα, την ένταξη και μια προσέγγιση αυτοαξιολόγησης, προκειμένου να ευδοκμήσουν τα βιώσιμα έργα. **Μην ξεχνάτε να συμπληρώνετε αυτόν τον οδηγό με το Θεωρητικό Μέρος- τα φυλλάδια και οι παρουσιάσεις κάθε ενότητας είναι επίσης διαθέσιμα στην πλατφόρμα IED Academy.**

Αυτό το εγχειρίδιο θα είναι ο οδικός σας χάρτης για την περιπέτεια της ανακάλυψης ή του **επαναπροσδιορισμού του μέλλοντος** κάθε γυναίκας ηγέτη που έχετε στην ομάδα σας. Το FIT συμβάλλει στην ενδυνάμωσή τους ατομικά, συλλογικά και, ελπίζω, μεταξύ τους διεθνώς μέσω των **δικτύων μας που είναι διαθέσιμα και για εσάς, από εδώ και στο εξής.**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΝΟΣ ΕΞΥΠΝΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

ΜΟΝΑΔΑ 1.1: 'ΕΞΥΠΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ/ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ



Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας;

Η συνεδρία καλεί να αποκαλύψετε τις δυνατότητες της προσωπικότητάς σας να γίνετε συνδημιουργός της αξίας που η έξυπνη επιχειρηματικότητα προσφέρει στην κοινωνία, ενεργοποιώντας τις προσωπικές σας ικανότητες και αντικατοπτρίζοντας τις προσωπικές σας ανησυχίες για τη βιωσιμότητα.

Οι προγραμματισμένες δραστηριότητες θα πρέπει να αναπτύξουν την όλη έννοια του επιχειρηματικού οράματος στα μάτια κάθε συμμετέχοντα. Παρακαλείστε να ακολουθήσετε τη σειρά της κατανόησης από τους συμμετέχοντες του "εγώ στην επιχείρηση", μετά- "εγώ ο ίδιος, ή σε συνεργασία", στη συνέχεια "ο βιώσιμος σκοπός της επιχείρησής μου".

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Αναγνώριση των ικανοτήτων και δεξιοτήτων που συνδέονται με την "έννοια" του "έξυπνου επιχειρηματία",
- ✓ Να αναλύσουν τις ικανότητές τους και τα κίνητρά τους για να προχωρήσουν στη ζωή/καριέρα τους,
- ✓ Μπορούν να αρχίσουν να σχεδιάζουν το όραμά τους και την πορεία τους προς τη δημιουργία επιχειρήσεων,
- ✓ Αναλογιστείτε τους βιώσιμους μακροπρόθεσμους κοινωνικούς, πολιτιστικούς και οικονομικούς στόχους και την πορεία δράσης που ακολουθήθηκε.

Διάρκεια

Συνολική διάρκεια- 2 ώρες: το θεωρητικό μέρος- 30 λεπτά- το πρακτικό μέρος και η ολοκλήρωση- 1 ώρα και 30 λεπτά.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Τι χρειάζονται οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τη συνεδρία;

Δεν υπάρχουν ειδικές απαιτήσεις που πρέπει να γίνουν πριν από τη συνεδρία. Ορισμένες ειδικές συστάσεις προετοιμασίας δίνονται στην περιγραφή κάθε δραστηριότητας.

Κατάλογος των εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών

Εφαρμοσμένες μέθοδοι διδασκαλίας: διάλεξη, παρουσίαση, διαδικτυακό κουίζ, ερμηνεία δεδομένων, ανάλυση περιπτώσεων σε βίντεο, καταιγισμός ιδεών, νοητική χαρτογράφηση.

Σχετικά με τους μέντορες

Το καθήκον των μεντόρων είναι να καθοδηγούν τη διαδικασία της μάθησης. Απαιτούνται δεξιότητες παρουσίασης, δεξιότητες υποβολής ερωτήσεων και η ικανότητα καθοδήγησης των συμμετεχόντων σε διφορούμενες καταστάσεις. Οι μέντορες θα πρέπει να καθοδηγούνται από παγκόσμιους στόχους βιωσιμότητας. Θα ήταν πλεονέκτημα να ηγείται της συνεδρίας ένα δημιουργικό και εμπνευσμένο άτομο.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1. Γνωρίστε τον εαυτό σας ως επιχειρηματία

Τεστ προσωπικότητας: Τα προσωπικά χαρακτηριστικά και οι δεξιότητες που θα σας επιτρέψουν να δραστηριοποιηθείτε επιχειρηματικά.

Αυτή η εργασία ανατίθεται για να αναθεωρήσετε τα προσωπικά σας χαρακτηριστικά και τις δεξιότητες που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα. Ας χρησιμοποιήσουμε το ερωτηματολόγιο που έχει ετοιμάσει η τράπεζα BDS με βάση την έρευνα και τις παρατηρήσεις των χαρακτηριστικών των Καναδών επιχειρηματιών.



Διάρκεια

Συνολική διάρκεια - 30 λεπτά. Το κουίζ θα διαρκέσει 10 λεπτά, η διερμηνεία 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Πάρτε μέρος στο κουίζ, χρησιμοποιώντας τον σύνδεσμο στο διαδίκτυο:

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/self-assessment-test-your-entrepreneurial-potential>

Μόλις ολοκληρωθεί το τεστ, οι απαντήσεις θα συγκεντρωθούν και η αξιολόγηση των επιχειρηματικών χαρακτηριστικών θα παρουσιαστεί σε τρεις πυλώνες: κίνητρα, ικανότητες και στάσεις που έχουν μια πιο λεπτομερή σύνθεση των χαρακτηριστικών με τις λεπτομέρειες των βαθμολογιών.

Τα αποτελέσματα του κουίζ θα πρέπει να συζητηθούν στην επόμενη συνεδρία.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Το ερωτηματολόγιο αποτελείται από 50 δηλώσεις. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αξιολογήσουν αυτές τις δηλώσεις επιλέγοντας σε ποιο βαθμό τους ανταποκρίνονται: 1- διαφωνώ απόλυτα, 2- διαφωνώ κάπως, 3- συμφωνώ κάπως, 4- συμφωνώ απόλυτα. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να είναι ειλικρινείς με τον εαυτό τους. Η σύσταση είναι να χρησιμοποιηθεί όλο το φάσμα των πιθανών επιλογών, λιγότερο συγκεντρωμένες στη μέση.

Οι δηλώσεις είναι οι εξής:

1. Μου αρέσει να δίνω προκλήσεις στον εαυτό μου όταν αναλαμβάνω ένα νέο έργο.
2. Είμαι αρκετά άνετος σε δύσκολες καταστάσεις.
3. Εκεί που οι άλλοι βλέπουν προβλήματα, εγώ βλέπω δυνατότητες.
4. Πάντα ανησυχώ για το τι θα σκεφτούν οι άλλοι πριν κάνω κάτι σημαντικό.
5. Είμαι περίεργος και αναζητώ συνεχώς την ανακάλυψη.
6. Είμαι πολύ λιγότερο αποτελεσματικός σε αγχωτικές καταστάσεις.
7. Θέλω να φτιάξω κάτι που θα αναγνωριστεί δημόσια.
8. Όταν αντιμετωπίζω δυσκολίες, αναζητώ εναλλακτικές λύσεις.
9. Για μένα, αυτό που μετράει είναι η δράση.
10. Για μένα, είναι δυνατόν να επηρεάσει κανείς το πεπρωμένο του.
11. Είμαι ικανός να φανταστώ πώς μπορούμε να κάνουμε τα πράγματα να λειτουργήσουν.
12. Όταν αναλαμβάνω ένα έργο έχω εμπιστοσύνη ότι θα το φέρω εις πέρας με επιτυχία.
13. Επιδιώκω την αριστεία σε ό,τι κάνω.
14. Κατά τη γνώμη μου, με κάποιο τρόπο φτιάχνουμε την τύχη μας.
15. Γενικά, δεν εμπιστεύομαι το ένστικτό μου.
16. Δεν έχω κανένα πρόβλημα να δουλέψω για κάποιον άλλον.
17. Προσπαθώ να είμαι ο πρώτος ή ο καλύτερος στον τομέα των αρμοδιοτήτων μου..
18. Για μένα, το να παίρνω ρίσκα είναι σαν να αγοράζω λαχείο: είναι θέμα τύχης.
19. Είμαι ικανός να βλέπω πολλές λύσεις σε ένα πρόβλημα.
20. Προτιμώ να έχω τον τελευταίο λόγο.
21. Προσπαθώ πάντα να παίρνω μαθήματα από τις αποτυχίες μου.
22. Για μένα, όλα είναι δυνατά αν πιστέψω ότι μπορώ να τα καταφέρω.
23. Προτιμώ να χρησιμοποιώ τους παλιούς καλούς τρόπους για να κάνω τα πράγματα.
24. Η επιτυχία είναι κυρίως τύχη.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

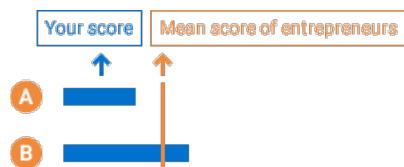
Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

25. Ένα ορισμένο επίπεδο άγχους με διεγείρει.
26. Μου είναι εύκολο να παρακινήσω τους άλλους να συνεργαστούν μαζί μου.
27. Αισθάνομαι συχνά ότι έχω κολλήσει σε μια δύσκολη κατάσταση.
28. Μπορώ εύκολα να φανταστώ πολλούς τρόπους ικανοποίησης μιας ανάγκης.
29. Μετά από μια αποτυχία, είμαι σε θέση να σηκωθώ και να ξεκινήσω από την αρχή.
30. Δεν είμαι πάντα έτοιμος να κάνω θυσίες για να πετύχω.
31. Δεν μου αρέσει να επηρεάζω τους άλλους.
32. Για να είμαι ικανοποιημένος με τον εαυτό μου, αναλαμβάνω εύκολα έργα.
33. Όταν αναλαμβάνω ένα έργο, δεν είμαι πάντα πεπεισμένος ότι μπορώ να το φέρω εις πέρας με επιτυχία.
34. Μου αρέσει να καθοδηγώ τους άλλους..
35. Προσπαθώ πάντα να παίρνω υπολογισμένα ρίσκα
36. Δυσκολεύομαι να λειτουργήσω σε αβέβαιες ή διφορούμενες καταστάσεις..
37. Βρίσκομαι πάντα εν μέσω της έναρξης νέων έργων.
38. Δυσκολεύομαι να προβλέψω γεγονότα, τάσεις.
39. Μου αρέσουν πολύ οι καταστάσεις όπου υπάρχουν κανόνες που πρέπει να τηρούνται.
40. Σήμερα, χωρίς πολλά χρήματα, δεν μπορούμε να αναλάβουμε πολλά.
41. Το να είσαι πολύ φιλόδοξος συχνά γίνεται αντιληπτό άσχημα.
42. Έχω την τάση να αναβάλλω τις δύσκολες εργασίες για αργότερα.
43. Είμαι από τους ανθρώπους που βλέπουν το ποτήρι μισοάδειο αντί για μισογεμάτο.
44. Υπάρχει χρόνος για σκέψη, αλλά η δράση είναι πιο σημαντική.
45. Δεν φοβάμαι να αναλάβω πρωτοβουλίες.
46. Ό,τι κι αν κάνουμε, δεν εξαρτάται από εμάς.
47. Προτιμώ να είμαι το αφεντικό του εαυτού μου.
48. Δεν θεωρώ τον εαυτό μου πιο φιλόδοξο από τους άλλους.
49. Δίνω πάντα τον καλύτερο εαυτό μου σε ό,τι κάνω.
50. Διαχειρίζομαι καλά το άγχος μου σε διφορούμενες και αβέβαιες καταστάσεις.

Τα αποτελέσματα θα εμφανιστούν με τις μπλε λωρίδες. Η κόκκινη κάθετη δείχνει τη μέση βαθμολογία ενός τυπικού επιχειρηματία σε δράση.



Οι βαθμολογίες ομαδοποιούνται σε τρεις μονάδες:

- ✓ Ελάχιστη βαθμολογία, η οποία προειδοποιεί για την πιθανή έλλειψη του χαρακτηριστικού,
- ✓ Μέση βαθμολογία, που αντικατοπτρίζει το χαρακτηριστικό ενός ατόμου που ήδη δραστηριοποιείται σε επιχειρήσεις
- ✓ Μέγιστη βαθμολογία - το υψηλότερο αποτέλεσμα της δοκιμής.

Οι βαθμολογίες του κουίζ μπορούν να συγκριθούν σε αυτό το εύρος.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Ο μέντορας θα πρέπει να ερμηνεύσει τις βαθμολογίες- για να είναι σε θέση να δώσει μια ευρύτερη εξήγηση ή παραδείγματα σχετικά με το τι φέρνουν αυτά τα χαρακτηριστικά στους επιχειρηματίες στη ζωή τους.

Τα χαρακτηριστικά χωρίζονται σε τρεις ενότητες: κίνητρα, ικανότητες και στάσεις που σχετίζονται με τον επιχειρηματία. Η συνολική βαθμολογία αυτών παρουσιάζεται στο τέλος του τεστ.

Διακρίνονται ορισμένα αναπόσπαστα μέρη των χαρακτηριστικών για τον λεπτομερέστερο προσδιορισμό τους.

- 1. Τα κίνητρα** είναι παράγοντες που καθορίζουν τη συμπεριφορά. Είναι οι υποκείμενοι λόγοι που ωθούν κάποιον να ενεργήσει.
- 1.1. Ανάγκη για επίτευγμα/επιτυχία.** Η ανάγκη για επίτευξη εκδηλώνεται με την επιθυμία για πρόοδο, υπεροχή και απόδοση. Ένα άτομο που έχει αυτό το χαρακτηριστικό του αρέσει να θέτει τους δικούς του στόχους και να λαμβάνει ανατροφοδότηση σχετικά με το τι κάνει για να διαπρέψει. Τα άτομα αυτά είναι συχνά πολύ ανταγωνιστικά, ιδίως με τον εαυτό τους.
- 1.2. Έφεση ισχύος/ελέγχου.** Οι άνθρωποι στους οποίους αρέσει η εξουσία και ο έλεγχος συχνά διαπνέονται από την επιθυμία να ηγούνται και να επηρεάζουν. Συγκεκριμένα, οι άνθρωποι αυτοί θέλουν να οργανώνουν και να συντονίζουν δράσεις και να κινητοποιούν πόρους. Τους αρέσει επίσης να προκαλούν θαυμασμό και να αποκτούν κοινωνική θέση.
- 1.3. Ανάγκη για προκλήσεις/φιλοδοξία.** Η πρόκληση και η φιλοδοξία συνδέονται στενά με την ανάγκη για επίτευξη. Αυτοί οι άνθρωποι αναζητούν συνεχώς τρόπους για να αναλάβουν δύσκολα έργα, να επιτύχουν τα όνειρά τους. Έχουν μια συνεχή ανάγκη να μαθαίνουν.
- 1.4. Αυτάρκεια / ελευθερία.** Οι άνθρωποι που αναζητούν την ανεξαρτησία και την ελευθερία θέλουν να είναι το αφεντικό του εαυτού τους και να μπορούν να κάνουν τις δικές τους

επιλογές, να θέτουν τους δικούς τους περιορισμούς - εν ολίγοις, να λαμβάνουν αποφάσεις ανεξάρτητα.

2. Οι κλίσεις είναι φυσικές κλίσεις, ικανότητες. Ορισμένες κλίσεις προδιαθέτουν κάποιον να γίνει επιχειρηματίας.

2.1. **Η επιμονή** επιδεικνύεται με την επιμονή στις προσπάθειές μας, τη σταθερή αποφασιστικότητα για την εξεύρεση λύσεων στα προβλήματα. Οι άνθρωποι που επιμένουν και είναι αποφασισμένοι θα επιδείξουν επιμονή και είναι σε θέση να ανακάμπτουν γρήγορα.

2.2. **Αυτοπεποίθηση / ενθουσιασμός.** Η αυτοπεποίθηση δίνει σε κάποιον πίστη στις δικές του δυνάμεις και ικανότητες, τον κάνει υπερήφανο για τον εαυτό του. Κάποιος που έχει αυτοπεποίθηση γνωρίζει την αξία του και είναι αισιόδοξος για την ικανότητά του να επιτύχει.

2.3. **Ανοχή στην ασάφεια / αντοχή στο άγχος.** Αυτό είναι ένα σημαντικό χαρακτηριστικό σε ένα επιχειρηματικό προφίλ. Οι άνθρωποι που μπορούν να ανεχθούν την ασάφεια είναι σε θέση να χειριστούν και να διαχειριστούν το άγχος που δημιουργεί η αβεβαιότητα. Είναι πολύ ευπροσάρμοστοι.

2.4. **Δημιουργικότητα / φαντασία.** Η δημιουργικότητα συχνά αποδεικνύεται από κάποιον που είναι περιέργος, ικανός να προβλέπει πράγματα και να φαντάζεται διάφορες λύσεις σε ένα πρόβλημα.

3. Οι στάσεις αποτελούνται από τις αντιλήψεις, τα συναισθήματά μας για κάτι. Είναι κρίσεις που κάνουμε, τρόποι με τους οποίους βλέπουμε τα πράγματα.

3.1. **Αντίληψη για να ενεργήσει κανείς σύμφωνα με το πεπρωμένο του.** Ορισμένοι άνθρωποι αποδίδουν την επιτυχία τους στην τύχη, άλλοι την αποδίδουν στις δικές τους προσπάθειες. Οι άνθρωποι με επιχειρηματικό προφίλ τείνουν να πιστεύουν ότι έχουν τη δύναμη να επηρεάζουν τα γεγονότα με τις πράξεις που αναλαμβάνουν.

3.2. **Προσανατολισμός στη δράση.** Ένα θεμελιώδες χαρακτηριστικό του επιχειρηματία είναι ο προσανατολισμός στη δράση. Η προθυμία για ανάληψη δράσης και η επιμέλεια είναι αρκετά κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών. Πιστεύουν ότι πρέπει να δράσουν για να είναι επιτυχημένοι.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το καθήκον των συμμετεχόντων είναι να συντάξουν έναν κατάλογο προσωπικών δυνατών και αδύνατων σημείων σύμφωνα με τα αποτελέσματα του κουίζ. Θα μπορούσε να τους δοθεί η συμβουλή να συντάξουν οποιαδήποτε μορφή του καταλόγου.

Είναι σημαντικό να παρακολουθείτε τη διάθεση των συμμετεχόντων - μην τους αφήσετε να αναστατωθούν.

Μην θεωρείτε δεδομένο το γεγονός της απόκτησης ή της έλλειψης των χαρακτηριστικών με σχολαστικότητα. Κανένα τεστ δεν μπορεί να συμπεριλάβει όλους τους παράγοντες που παίζουν ρόλο στην επιχειρηματικότητα, όπως οι προσωπικές συνθήκες, οι εμπειρίες κ.λπ. Τα



αποτελέσματα θα σας επιτρέψουν να συγκρίνετε τις απαντήσεις σας με την ομάδα των επιχειρηματιών. Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε ότι κανένα τεστ δεν μπορεί να υποδείξει το πλήρες δυναμικό της προσωπικότητας. Κάθε εμπειρία, χρόνος και περιβαλλοντικοί παράγοντες μπορούν να δώσουν ένα πλεονέκτημα.

Μια εκτιμώμενη ένδειξη θα πρέπει να θεωρείται ως σημείο πιθανής εξέλιξης στο μέλλον ή ως στόχος για την κατεύθυνση των δράσεων μετριασμού.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/self-assessment-test-your-entrepreneurial-potential>.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2. Συνεργασία στις επιχειρήσεις.

Σκοπός της εργασίας είναι να προσδιοριστεί η αξία της εταιρικής σχέσης στις επιχειρήσεις, να βρεθεί πώς οι διαφορετικοί ρόλοι των ομάδων έρχονται σε επαφή για την επίτευξη των κοινών στόχων.

Διάρκεια

30 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Οι συμμετέχοντες καλούνται να επεξεργαστούν μια σύντομη υπόθεση, η οποία δίνεται σε μορφή βίντεο. Παρακαλούμε επισκεφθείτε την ιστοσελίδα "Female Entrepreneurs Worldwide", <https://www.thefewgroup.com/>, ή το κανάλι Youtube για να ανοίξετε το βίντεο με τίτλο "Qualities of a Successful Business Partnership" από τις Sarah & Fiona Zhuang, τις συνιδρύτριες της εταιρείας "Sarah Zhuang Jewellery".

Δύο επιλογές μπορούν να επιλεγούν για αυτή τη δραστηριότητα.

Άσκηση 1. Ζητήστε από τους μαθητές να ακούσουν την ομιλία από 5:15 έως 10:05 λεπτά και να φτιάξουν έναν κατάλογο με 5 σημαντικές συμβουλές που μοιράζονται οι αδελφές σχετικά με τους παράγοντες επιτυχίας στις επιχειρήσεις.

Κάντε μια σύντομη συζήτηση σε μια ομάδα. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θυμηθούν παρόμοιες καταστάσεις που μπορεί να έχουν μάθει από τους φίλους ή άλλους ανθρώπους που απεικονίζουν αυτές τις συμβουλές στη ζωή τους.

Άσκηση 2. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να ακούσουν το διάλογο από 10:25 έως 14:20 λεπτά. Προσδιορίστε τα μαθήματα που πήραν οι αδελφές στην επιχείρησή τους.

Συζητήστε τις πιθανές αναποδιές και προκλήσεις που έχουν περάσει.

Ζητήστε από τις συμμετέχουσες να καταρτίσουν έναν κατάλογο με τουλάχιστον 4 προκλήσεις που οι αδελφές ξεπερνούν μαζί.

Ολοκληρώστε τη συζήτηση με τα πλεονεκτήματα που θα μπορούσε να επιφέρει η επιτυχής συνεργασία.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες θα βρουν εύκολα το βίντεο στο Youtube.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Για να ακούσετε το βίντεο εκ των προτέρων πριν από το εργαστήριο. Δεν χρειάζεται τίποτα άλλο ιδιαίτερο.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Άσκηση 1. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να καταγράψουν τις απαντήσεις αυτές:

- 1) ονειρευτείτε πολλά,
- 2) μείνετε παθιασμένοι,
- 3) συνεχίστε να μαθαίνετε,
- 4) δουλέψτε σκληρά,
- 5) να είσαι ο εαυτός σου.

Άσκηση 2. Οι απαντήσεις θα πρέπει να είναι παρόμοιες με:

- 1) μη φοβάστε να βγείτε από τη ζώνη άνεσής σας,
- 2) είναι απολύτως "εντάξει" μερικές φορές να λέτε ΟΧΙ,
- 3) διατήρηση της ισορροπίας μεταξύ εργασίας και ζωής,
- 4) Δεν υπάρχουν άλυτα προβλήματα.

Ο κατάλογος των πιθανών αδυναμιών πρέπει να ετοιμαστεί από κάθε συμμετέχοντα.

Βάλτε τους να σκεφτούν τις κατευθύνσεις για να προπονηθούν οι ίδιοι ή να βρουν έναν συνεργάτη που μπορεί να ενισχύσει τις αδυναμίες. Μια λίστα με τις ενέργειες μετριασμού που πρέπει να κάνουν προκειμένου να ξεπεράσουν πιθανές προκλήσεις στη ζωή τους.

Άλλα σχόλια

Οι μέντορες μπορούν προαιρετικά να χρησιμοποιήσουν την άσκηση 1 ή την άσκηση 2. Η άσκηση 2 θα πρέπει να ληφθεί κατά προτεραιότητα. Και οι δύο ασκήσεις μπορούν να επιτύχουν τον μέγιστο στόχο της δραστηριότητας.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.thefewgroup.com/>

<https://www.youtube.com/watch?v=6Y0FPkgoX8w>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Το βιώσιμο επιχειρηματικό μου όραμα

Σκοπός της εργασίας είναι να οραματιστείτε τη φύση της πιθανής επιχείρησής σας που είναι συμβατή με τους προσωπικούς σας στόχους και την κίνησή σας.

Διάρκεια

20 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα: <https://www.undp.org/sustainable-development-goals>.

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εξετάσουν τον κατάλογο των 17 Στόχων Βιώσιμης Ανάπτυξης, που εφαρμόζονται στην ΕΕ. Βεβαιωθείτε ότι κατανοούν πού βρίσκονται οι δυνατότητες για τις επιχειρήσεις. Θυμηθείτε την έννοια της έξυπνης επιχειρηματικότητας που συζητήθηκε στο τέλος του θεωρητικού μέρους.

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μία ή δύο ενότητες που αφορούν περισσότερο την προσωπικότητά τους, το ενδιαφέρον τους. Για ποιον ανησυχούν; Έχουν κάποιες λύσεις;

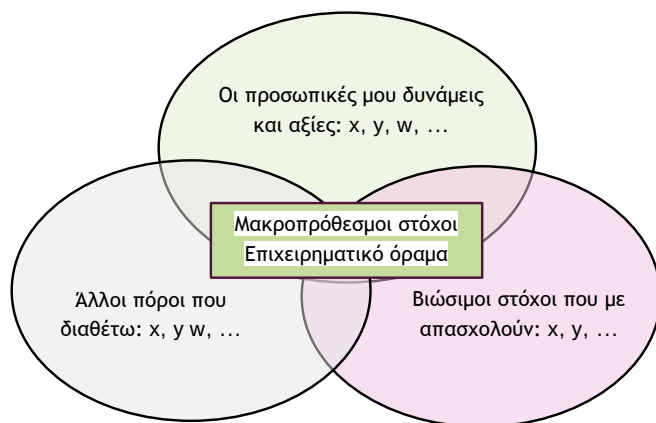
Το επόμενο βήμα είναι να θέσετε έναν στόχο ζωής για να δημιουργήσετε ένα επιχειρηματικό όραμα που να φαίνεται σκόπιμο σε κάθε συμμετέχοντα. Οι στόχοι τους πρέπει να ταιριάζουν με τις προσωπικές τους φιλοδοξίες, όλους τους πόρους που διαθέτουν, όπως προσωπικές δεξιότητες, τεχνογνωσία, σχέσεις, δίκτυο, υλικές προμήθειες κ.λπ.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες θα βρουν ένα αρχείο στην πλατφόρμα με την περιγραφή της εργασίας.

Άσκηση 1. Σε συνέχεια των προηγούμενων δραστηριοτήτων αυτής της συνεδρίας, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να δηλώσουν τα χαρακτηριστικά τους σε τρεις ομάδες:

- 1) Οι προσωπικές μου δυνάμεις και αξίες:
- 2) Άλλοι πόροι που διαθέτω:
- 3) Βιώσιμοι στόχοι που με απασχολούν:



Αντιστοιχίζοντας αυτά τα προσωπικά χαρακτηριστικά, οι συμμετέχοντες πρέπει να θέσουν τους δια βίου στόχους τους.

ΤΟΥΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΜΟΥ:

1.....
.....

Ένα επιχειρηματικό όραμα είναι μια εικόνα στην οποία εστιάζουν οι επιχειρηματίες.

Το σχέδιο επιχειρηματικού οράματος περιέχει αυτά τα στοιχεία:

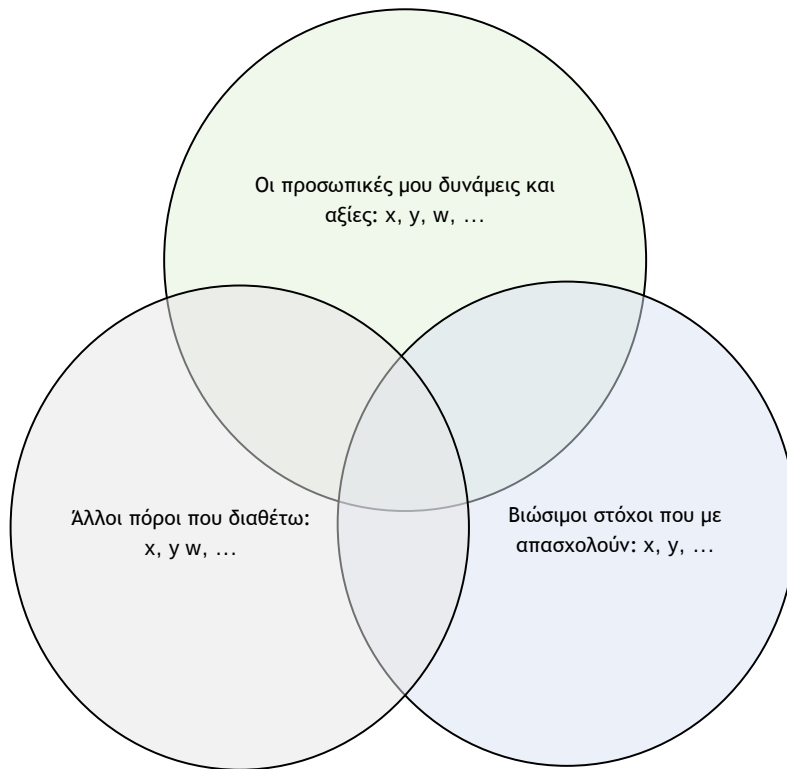
- 1) Περιοχή και πεδίο δραστηριότητας,
- 2) Εστίαση και σκοπός της βιωσιμότητας,
- 3) Προσωπική αποστολή και αυτοπραγμάτωση,
- 4) Σχέσεις με άλλους.

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν αυτά τα στοιχεία για να φτιάξουν ένα προσχέδιο του επιχειρηματικού τους οράματος.

Ζητήστε να χρησιμοποιήσουν είτε τη μορφή της δήλωσης οράματος που δίνεται στο πρότυπο της άσκησης, είτε μπορείτε να ζητήσετε από τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν οποιαδήποτε άλλη μορφή για να συντάξουν το όραμα, για παράδειγμα έναν νοητικό χάρτη.

Πρότυπο Δραστηριότητα 3: Σχεδιάστε το βιώσιμο επιχειρηματικό σας όραμα

Εργασία 1. Καθορισμός των δια βίου στόχων



Επιλογή 1: Επιλέξτε τη φόρμα που θα συμπληρώσετε για να γράψετε ένα επιχειρηματικό όραμα.

ΤΟΥΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΜΟΥ:

1.....
....

2.....
....

ΤΟ ΒΙΩΣΙΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΥ ΌΡΑΜΑ

Μια πρόταση πρέπει να περιέχει:

Τομέας και πεδίο δραστηριότητας,

Εστίαση και σκοπός της βιωσιμότητας,

Προσωπική αποστολή και αυτοπραγμάτωση,

Σχέσεις με άλλους.

.....

.....

.....

.....

Επιλογή 2: Επιλέξτε μια εφαρμογή για να φτιάξετε έναν χάρτη του επιχειρηματικού σας οράματος, όπως το <https://app.mindmap.com/> ή παρόμοιες εφαρμογές.



Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Να γνωρίζετε τους 17 Παγκόσμιους Στόχους Βιωσιμότητας και να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε.

Ζητείται η κατανόηση των πόρων που σχετίζονται με τις επιχειρήσεις.

Να γνωρίζετε πιθανές εφαρμογές ή άλλες τεχνολογίες χρήσης εργαλείων νοητικής χαρτογράφησης.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Κατάλογος προσωπικών δυνατών και αδύνατων σημείων με δράσεις μετριασμού που έχουν προγραμματιστεί για την αντιμετώπιση πιθανών προκλήσεων (λαμβάνοντας υπόψη την ανάγκη της σχέσης με τους άλλους).

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Ένας κατάλογος των δια βίου στόχων με βάση τα πραγματικά κοινωνικά, πολιτιστικά και οικονομικά ζητήματα.

Ένας χάρτης ή μια δήλωση ενός πιθανού επιχειρηματικού οράματος που γίνεται από τους συμμετέχοντες και περιλαμβάνει: περιοχή και πεδίο εφαρμογής της επιχείρησης, εστίαση και σκοπό βιωσιμότητας, προσωπική αποστολή και αυτοπραγμάτωση, σχέσεις με άλλους.

Άλλα σχόλια

Εάν οι πόροι και το χαρακτηριστικό της συμμετέχουσας την κάνουν να χάνει το πνεύμα ή να πέφτει, βοηθήστε την να επικεντρωθεί στη δημιουργία αξίας σε κάθε πιθανό ζήτημα θεσμικής βιωσιμότητας.

Η εκπόνηση του επιχειρηματικού οράματος θα πρέπει να τους προσφέρει ικανοποίηση ως αποτέλεσμα της εργασίας που έκαναν οι ίδιοι ΓΙΑ τους εαυτούς τους.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://sdgs.un.org/goals>

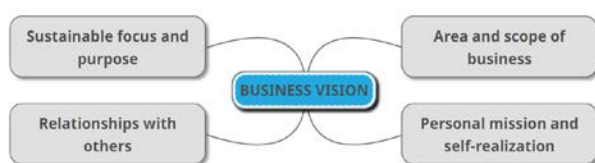
<https://www.mindmup.com/>

Πρότυπο Δραστηριότητα 3: Σχεδιάστε το βιώσιμο επιχειρηματικό σας όραμα

Εργασία 2: Συνδυασμός στοιχείων οράματος

Το σχέδιο επιχειρηματικού οράματος μπορεί να έχει διάφορες μορφές. Επιλέξτε αυτή που σας αρέσει περισσότερο.

- 1) Ο τρόπος της νοητικής χαρτογράφησης. Είναι εύκολο να χρησιμοποιήσετε εφαρμογές, όπως: <https://app.mindmup.com/map/new>, ή άλλες.



- 2) Χρησιμοποιήστε μια μορφή συγγραφής μιας δήλωσης επιχειρηματικού οράματος, συνδυάζοντας τα στοιχεία του οράματος.

ΤΟ ΒΙΩΣΙΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΥ ΌΡΑΜΑ

Μια πρόταση πρέπει να περιέχει:

Περιοχή και πεδίο δραστηριότητας,

Εστίαση και σκοπός της βιωσιμότητας,

Προσωπική αποστολή και αυτοπραγμάτωση,

Σχέσεις με άλλους.

.....

.....

.....

.....

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Ο τελικός χάρτης του επιχειρηματικού οράματος θα πρέπει να αξιολογηθεί.

Οι μεταβλητές αξιολόγησης (βάρος της από το σύνολο):

- 1) προσδιορισμός των επιχειρηματικών χαρακτηριστικών στο προφίλ του ατόμου - 25 %,
- 2) τις δράσεις μετριασμού των εντοπισμένων αδυναμιών - 25 %,
- 3) δια βίου στόχοι, συμπεριλαμβανομένων των προσωπικών δυνάμεων και των στόχων αυτοπραγμάτωσης, ανησυχίες σχετικά με τη βιωσιμότητα, τους διαθέσιμους πόρους, την ανάγκη για εταιρική σχέση - 25 %,
- 4) το σχέδιο του 4πλευρου επιχειρηματικού οράματος - 25 %.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Το κουίζ είναι μια μέθοδος ερωτήσεων με τη χρήση του ερωτηματολογίου που αναπτύχθηκε. Υπάρχει σύσταση να χρησιμοποιηθεί μια ψηφιακή μορφή του ερωτηματολογίου με τη μορφή έτοιμων δηλώσεων για τη συλλογή των απαντήσεων από τους συμμετέχοντες και την αξιολόγηση των βαθμολογιών σύμφωνα με το σύστημα που προτείνεται σε αυτό.

Η μέθοδος της περίπτωσης παρέχει μια μορφή έρευνας που αναβαθμίζει την άποψη της ζωής στην πολυπλοκότητά της. Είναι σημαντικό να δοθεί έμφαση στα διδάγματα που αντλήθηκαν από την πραγματική επιχειρηματική εμπειρία και να συνεργαστείτε με τους συμμετέχοντες για την ανάδειξη των πολύτιμων συμβουλών.

Ο καταιγισμός ιδεών ως μέθοδος διδασκαλίας μπορεί να θεωρηθεί ως "ο συλλογισμός ιδεών από ένα ή περισσότερα άτομα σε μια προσπάθεια να επινοήσουν ή να βρουν μια λύση σε ένα πρόβλημα" (Merriam-Webster Dict.). Χρησιμοποιήστε αυτή τη μέθοδο για τα δημιουργικά μέρη της συνεδρίας.

Mind-mapping- είναι ένας τρόπος σύνδεσης βασικών εννοιών με τη χρήση εικόνων, γραμμών και συνδέσμων. Μια κεντρική έννοια συνδέεται μέσω γραμμών με άλλες έννοιες, οι οποίες με τη σειρά τους συνδέονται με άλλες σχετικές ιδέες. Η νοητική χαρτογράφηση χρησιμοποιεί την έννοια

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



της "ακτινοβόλου σκέψης" - δηλαδή, οι σκέψεις ακτινοβολούν από μια ενιαία ιδέα, η οποία συχνά εκφράζεται ως εικόνα. Προτείνουμε τη χρήση αυτής της μεθόδου με διαδραστικό τρόπο (εφαρμογές).

Οποιοδήποτε πρόσθετο σχόλιο

Τονίστε τη σημασία του να είναι οι συμμετέχοντες δημιουργικοί, ανοιχτοί στον εαυτό τους και ενθαρρύνετε τους για δράση, όσο τολμηρές ή αργές κι αν είναι οι αποφάσεις τους.

Πηγές/αναφορές

<https://www.thefewgroup.com/>

<https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneur-toolkit/business-assessments/self-assessment-test-your-entrepreneurial-potential>

<https://www.youtube.com/watch?v=6Y0FPkgoX8w>

<https://sdgs.un.org/goals>

<https://www.mindmup.com/>

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/brainstorming>

<https://www.emeraldgroupublishing.com/how-to/study-skills/mind-map>

ΕΝΟΤΗΤΑ 1.2 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Σκοπός του εργαστηρίου είναι να εξαχθεί η μεγαλύτερη δυνατή αξία από το επιχειρηματικό όραμα που καθορίστηκε στο προηγούμενο εργαστήριο. Η συνεδρία καλεί τους ανθρώπους να εξασκηθούν στη διαδικασία δημιουργίας αξίας εφαρμόζοντας δεξιότητες κριτικής σκέψης. Ένα μοντέλο δημιουργίας αξίας της επιχειρηματικής ιδέας θα απαιτήσει την εφαρμογή της προσέγγισης της σκέψης σχεδιασμού. Οι συμμετέχοντες θα ασχοληθούν με το ομαδικό έργο που υπερβαίνει το χρόνο του εργαστηρίου για να προετοιμάσουν το μοντέλο δημιουργίας αξίας για την υλοποίηση της έξυπνης και βιώσιμης επιχειρηματικής ιδέας.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Εξάσκηση της κριτικής και δημιουργικής σκέψης για τη διερεύνηση της διαδικασίας δημιουργίας αξίας.
- ✓ Δημιουργήστε ένα μοντέλο της δημιουργίας αξίας μιας καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας.
- ✓ Επιλέξτε τις κύριες δραστηριότητες δημιουργίας αξίας για την υλοποίηση μιας έξυπνης και βιώσιμης επιχειρηματικής ιδέας.

Διάρκεια

Συνολική διάρκεια - 2 ώρες.

Το θεωρητικό μέρος θα διαρκέσει περίπου 30 λεπτά.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Οι πρακτικές δραστηριότητες σε αυτή τη συνεδρία είναι διπτές:

- ✓ εργαστήριο διάρκειας 1 ώρας και 30 λεπτών,
- ✓ Αναμένεται επίσης ομαδική εργασία από τους συμμετέχοντες εκτός του εργαστηρίου.

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμαστούν για τη συνεδρία

Οι μέντορες θα πρέπει να ενημερώσουν τους συμμετέχοντες να φέρουν τον χάρτη/δήλωση του επιχειρηματικού τους οράματος που έγινε στην προηγούμενη συνεδρία.

Η ετοιμότητα να εξηγήσετε το Μοντέλο Δημιουργίας Αξίας σε μια πρακτική κατάσταση είναι απαραίτητη.

Ετοιμαστείτε να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν τα πρότυπα εργασιών στην πλατφόρμα.

Κατάλογος των εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών

Μέθοδοι διδασκαλίας που εφαρμόζονται: διάλεξη, παρουσίαση, ομαδική εργασία, καταιγισμός ιδεών, μέθοδος συνέντευξης.

Σχετικά με τους μέντορες

Το καθήκον των μεντόρων είναι να καθοδηγούν τη διαδικασία της μάθησης. Απαιτούνται δεξιότητες παρουσίασης, δεξιότητες υποβολής ερωτήσεων και η ικανότητα καθοδήγησης των συμμετεχόντων σε διφορούμενες καταστάσεις. Οι μέντορες πρέπει να είναι κριτικοί και στοργικοί.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1. Το επιχειρηματικό μου όραμα: κριτική διερεύνηση

Η εργασία δίνεται για την εφαρμογή δεξιοτήτων κριτικής σκέψης. Ο στόχος είναι να έχουμε ένα πιο θεμελιωμένο επιχειρηματικό όραμα διερευνώντας τα πιθανά ζητήματα της αυτοκριτικής και προσπαθώντας να τα επαληθεύσουμε με κριτική επιχειρηματολογία.

Διάρκεια

30 λεπτά (δεν περιλαμβάνεται ο χρόνος συλλογής απαντήσεων από τις αρχές)

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η εργασία απαιτεί από τον συμμετέχοντα μια ατομική εργασία αυτοεξέτασης, η οποία συνεχίζεται με τις ενέργειες επαλήθευσης άλλων.

Η δραστηριότητα αρχίζει όταν οι συμμετέχοντες παίρνουν τα σχέδια του επιχειρηματικού τους οράματος που έχουν γίνει στην προηγούμενη συνεδρία.

Εφαρμόζοντας τη συμπεριφοριστική ταξινόμηση της κριτικής σκέψης, ζητούν από τους συμμετέχοντες να επιδείξουν **δεξιότητες εντοπισμού ζητημάτων- συλλογής πληροφοριών- διερεύνησης επιλογών- λήψης τελικής απόφασης**.

Το πρώτο βήμα είναι να εντοπίσετε τι κάνει το επιχειρηματικό όραμα ασαφές ή αμφίβολο.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: έχει μεγάλη σημασία να εφαρμόσετε δεξιότητες κριτικής σκέψης για να θεμελιώσετε τις

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

υποθέσεις με ακριβή επιχειρήματα: γιατί πιστεύετε έτσι; Σε τι είδους γεγονότα βασίζετε την υπόθεσή σας;

Το επόμενο βήμα είναι η συλλογή πληροφοριών και η διερεύνηση των επιλογών σχετικά με τα ίδια επιχειρήματα από τις αρχές που διαθέτουν. Θα μπορούσε να είναι οποιοσδήποτε εμπειρογνώμονας ή επαγγελματίας στην επιχείρηση, μέλη της οικογένειας ή φίλοι- ανάλογα με το προβληματικό ζήτημα που πρέπει να διερευνηθεί. Φροντίστε τα επιχειρήματα που συλλέγονται να είναι συγκεκριμένα και λογικά.

Το αποτέλεσμα αυτής της δραστηριότητας είναι μια σειρά από επιχειρήματα που πρέπει να επιβεβαιωθούν ή να απορριφθούν. Εάν αυτά τα αποτελέσματα μπορούν να επηρεάσουν το επιχειρηματικό όραμα, κάντε τις αλλαγές σε αυτό.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Από τη δική μου οπτική γωνία		Πώς το βλέπουν οι άλλοι		Επαλήθευση
Προβλήματα/ Ερωτήσεις	Τα επιχειρήματά μου	Αρχή που εμπιστεύο μαι	Επιχειρήματα από την Αρχή	Τελική απόφαση
1.				
2.				
...				
...				
Το βιώσιμο επιχειρηματικό μου όραμα:				

Παρακάτω παρατίθεται ένας πίνακας που θα βρουν οι συμμετέχοντες στην πλατφόρμα:

Οι συμμετέχοντες καλούνται να συμπληρώσουν τα κενά του πίνακα.

Η γκρίζα ενότητα επικεντρώνεται στην προσωπική άποψη - τις αμφιβολίες ως προβλήματα για την υλοποίηση του επιχειρηματικού τους οράματος.

Το ροζ τμήμα προορίζεται για τη συμπλήρωση των πληροφοριών από τις αρχές.



Στην πράσινη ζώνη πρέπει να λάβουν την τελική απόφαση μετά τη διαδικασία επαλήθευσης.

Η τελευταία γραμμή είναι για την αναθεωρημένη δήλωση του επιχειρηματικού τους οράματος (εάν χρειάζεται).

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Προτείνουμε στους εκπαιδευτικούς να ρίξουν μια ματιά στον πίνακα στην πλατφόρμα για να είναι έτοιμοι να καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το τελικό αποτέλεσμα είναι ένα αποσαφηνισμένο επιχειρηματικό όραμα, το οποίο διαμορφώνεται από τη διαδικασία κρίσιμης επαλήθευσης.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Bandyopadhyay, S., Szostek, J. Thinking critically about critical thinking: Αξιολόγηση της κριτικής σκέψης των φοιτητών διοίκησης επιχειρήσεων με τη χρήση πολλαπλών μετρήσεων. - Journal of Business Education of Business.

<https://scholarworks.iu.edu/dspace/bitstream/handle/2022/26470/jeb-subir-critical.pdf?sequence=1>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2. Ομαδικό σχέδιο "Καταγραφή δημιουργικών ιδεών"

Σκοπός του έργου είναι η εξάσκηση της διαδικασίας του τροχού δημιουργίας αξίας για τη διατύπωση της συγκεκριμένης αξίας των επιχειρηματικών ιδεών. Ως σημαντικό μέρος του έργου, πρέπει να εξεταστεί η αξία της σύμπραξης για την απόκτηση βιώσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στην επιχείρηση. Ολοκληρώνοντας την εργασία του έργου, οι βασικές δραστηριότητες που πρέπει να πραγματοποιηθούν για την απόκτηση της αξίας της επιχείρησης.

Διάρκεια

60 λεπτά για εργασία στο εργαστήριο.

Η ομαδική εργασία μπορεί να διαρκέσει έως και 2 επιπλέον ώρες σε περίπτωση που τα μέλη της ομάδας αντιμετωπίσουν δυσκολίες στην ομαδική εργασία ή θα σχεδιάσουν ένα πολύ εκτεταμένο πεδίο δημιουργικότητας.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Το έργο έχει σχεδιαστεί για να περάσει μέσα από τη διαδικασία δημιουργίας αξίας χρησιμοποιώντας το

Μοντέλο **ValueCreation Wheel**. Υπάρχει ένα πρότυπο έργου που δίνεται στην πλατφόρμα.

Η εργασία προετοιμάζεται ως ομαδικό έργο. Τα μέλη της ομάδας πρέπει να συνεισφέρουν

κάθε μία από τις εργασίες. Οι πίνακες που δίνονται στο υπόδειγμα πρέπει να πληρούνται με συνέπεια.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Η εργασία 1 απαιτεί από αυτούς να καθορίσουν την αξία του προβλήματος ή της πρόκλησης που θέλουν να επιλύσουν κατά την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Προτιμώμενο χρονικό όριο - 5 λεπτά. Το πρόβλημα ως ανησυχία της βιωσιμότητας μπορεί να μεταφερθεί από το επιχειρηματικό όραμα.

Η εργασία 2 απαιτεί τη δημιουργία πολυάριθμων επιχειρηματικών ιδεών. Ζητήστε από τα μέλη της ομάδας να σκεφτούν δημιουργικά και να καταρτίσουν έναν κατάλογο επιχειρηματικών ιδεών. Συμβουλευστε τους να έχουν έναν κατάλογο με τουλάχιστον 5 διαφορετικές επιχειρηματικές ιδέες. Αν και δεν είναι πρόβλημα να έχετε λιγότερους αριθμούς- σε αυτή την περίπτωση η εργασία 3 μπορεί να συρρικνωθεί. Χρονικό όριο - 30 λεπτά.

Στην εργασία 3 ζητείται να επιλεγούν οι καλύτερες επιχειρηματικές ιδέες, κατατάσσοντάς τις σύμφωνα με τον καθορισμένο κατάλογο πιθανών κριτηρίων ή φίλτρων. Η αξία της πιθανής σύμπτωσης μπορεί να είναι ένα σημαντικό κριτήριο. Το χρονικό όριο είναι περίπου 10 λεπτά.

Η εργασία 4 απαιτεί να αφήσετε τις επιχειρηματικές ιδέες να περάσουν από μια χοάνη με ταξινομημένα φίλτρα μέχρι να βρεθεί η τελική λύση. Οι συμμετέχοντες πρέπει να θεμελιώσουν την τελική αξία της επιχειρηματικής ιδέας. Χρονικό όριο - 15 λεπτά. Η εργασία 4 είναι η τελευταία που έχει προγραμματιστεί να γίνει στο εργαστήριο.

Η εργασία 5 καλεί να αναζητήσετε τη λειτουργική αξία των επιχειρήσεων. Εξετάστε την πιθανότητα τα 3Ms (Manpower, Minute & Money) να επικυρωθούν στην τελική επιχειρηματική σας ιδέα, καθορίζοντας τις δραστηριότητες για την υλοποίηση της τελικής λύσης. Θα πρέπει να αναφέρεται η αξία των επιχειρηματικών εταίρων.

Καθώς η εργασία 5 αφήνεται για ανάπτυξη εκτός των πλαισίων του εργαστηρίου, βεβαιωθείτε ότι οι συμμετέχοντες κατανοούν τις απαιτήσεις της εργασίας.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες θα βρουν στην πλατφόρμα την ακόλουθη δομή του έργου:

Εργασία 1. Παρουσιάστε μια διάγνωση του βιώσιμου επιχειρηματικού σας οράματος.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Ανακαλύψτε την αξία	Μια πρόκληση ή ένα πρόβλημα βιωσιμότητας στο οποίο εστιάζετε:

Εργασία 2. Δημιουργήστε πολυάριθμες επιχειρηματικές ιδέες. Καθορίστε τα κριτήρια/φίλτρα για την επίλυση της πρόκλησης.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Δημιουργία αξίας	Ο κατάλογος των επιχειρηματικών ιδεών (περίπου 5-6):

Εργασία 3. Επιλέξτε τις ιδέες από τον πλήρη κατάλογο. Κατατάξτε τα κριτήρια/φίλτρα για την επίλυση της πρόκλησης.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Ανάλυση αξίας	2-3 επιλεγμένες ιδέες: Φίλτρα που χρησιμοποιούνται για την επιλογή: Δυνατότητες σύμπραξης:

Εργασία 4. Οι επιλεγμένες ιδέες περνούν μέσα από μια χοάνη με φίλτρα κατάταξης μέχρι την εξεύρεση της τελικής λύσης.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Αξία εδάφους	Τελική επιχειρηματική ιδέα: Δυνατότητες σύμπραξης:

Εργασία 5. Εξετάστε τα 3M (Manpower, Minute & Money) και την αξία της σύμπραξης για την επιχειρηματική σας ιδέα.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Λειτουργία Αξία	Ανθρώπινο δυναμικό: Ώρα: Χρήματα: Συνεργάτες:

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Αποφασίστε την αρχή της δημιουργίας των ομάδων. Συνιστάται η ομαδοποίησή τους ανάλογα με το επιχειρηματικό πρόβλημα/ανησυχία που πρόκειται να επιλύσουν. Υπάρχουν και άλλες μέθοδοι.

Πριν από την έναρξη των δραστηριοτήτων του έργου, υπενθυμίστε στους συμμετέχοντες ότι η επιχειρηματική επιτυχία βασίζεται σε ένα τρίγωνο δημιουργίας αξίας: αξία για τους ιδιοκτήτες, αξία για τους εργαζόμενους, αξία για τους πελάτες.

Να είστε έτοιμοι να εξηγήσετε το ρόλο των 3M (Manpower, Minute, Money) στη διαχείριση των επιχειρήσεων, αν χρειαστεί.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Οι αξίες της ιδέας πρέπει να ταιριάζουν με τις αξίες των ευκαιριών.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να λάβουν μια απόφαση - την τελική επιχειρηματική ιδέα.

Στο τελικό στάδιο του έργου θα πρέπει να παρουσιαστεί το μοντέλο δημιουργίας αξίας μιας καινοτόμου επιχείρησης. Πρέπει να καθοριστούν οι συγκεκριμένες αξίες, συμπεριλαμβανομένης της αξίας από τη σύμπραξη.

Τα αποτελέσματα μπορούν να δώσουν στους συμμετέχοντες το σκαρίφημα του επιχειρηματικού τους μοντέλου, αν και αυτό είναι απαραίτητο σε αυτή την ενότητα.

Πρότυπο: ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΙΔΕΩΝ

Τα μέλη της ομάδας έργου πρέπει να συνεισφέρουν σε κάθε μία από τις εργασίες.

Και τα 5 καθήκοντα πρέπει να εκπληρώνονται με συνέπεια. Ακολουθήστε τις ενότητες, συμπληρώστε τις γραμμές.

Εφαρμογή δεξιοτήτων κριτικής και δημιουργικής σκέψης.

Εργασία 1. Παρουσιάστε μια διάγνωση του βιώσιμου επιχειρηματικού σας οράματος.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Ανακαλύψτε την αξία	Μια πρόκληση ή ένα πρόβλημα βιωσιμότητας στο οποίο εστιάζετε:

Εργασία 2. Δημιουργήστε πολυάριθμες επιχειρηματικές ιδέες. Καθορίστε τα κριτήρια/φίλτρα για την επίλυση της πρόκλησης.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Δημιουργία αξίας	Ο κατάλογος των επιχειρηματικών ιδεών (περίπου 5-6):

Εργασία 3. Επιλέξτε τις ιδέες από τον πλήρη κατάλογο. Κατατάξτε τα κριτήρια/φίλτρα για την επίλυση της πρόκλησης.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Αναλύστε την αξία	2-3 επιλεγμένες ιδέες: Φίλτρα που χρησιμοποιούνται για την επιλογή:

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Δυνατότητες σύμπραξης:

Εργασία 4. Οι επιλεγμένες ιδέες περνούν μέσα από μια χοάνη με φίλτρα κατάταξης μέχρι την εξεύρεση της τελικής λύσης.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Αξία εδάφους	Τελική επιχειρηματική ιδέα: Δυνατότητες σύμπραξης:

Εργασία 5. Εξετάστε τα 3Μ (Ανθρώπινο δυναμικό, λεπτά και χρήματα) και την αξία της εταιρικής σχέσης για την τελική σας επιχειρηματική ιδέα.

Φάση του VCW	Ενέργειες που πρέπει να γίνουν
Λειτουργία Αξία	Ανθρώπινο δυναμικό: Ώρα: Χρήματα: Συνεργάτες:

Άλλα σχόλια

Οι μέντορες θα πρέπει να ενδιαφέρονται για τη διαδικασία της ομαδικής εργασίας, την υποστήριξη στην επίλυση προβλημάτων.

Συνιστάται η τήρηση του χρονοδιαγράμματος και η προειδοποίηση των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της διαδικασίας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Lages, Luis Filipe (2016), "VCW-Value Creation Wheel: *Journal of Business Research*, 69(11).

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Οι μεταβλητές αξιολόγησης (βάρος της από το σύνολο):

- 1) το εύλογο των επιχειρημάτων - 20 %,
- 2) το σύνολο των κριτηρίων που φιλτράρουν τις επιχειρηματικές ιδέες στην τελική επιλογή - 20 %,
- 3) ικανότητα παραγωγής επιχειρηματικών ιδεών - 30 %,
- 4) προσδιορισμός των συγκεκριμένων αξιών της επιχειρηματικής ιδέας - 30 %.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Η μέθοδος της συνέντευξης μπορεί να νοηθεί ως "συζήτηση μεταξύ ανθρώπων στην οποία ένα άτομο έχει το ρόλο του ερευνητή" (Arksey and Knight, 1999).

Ο καταιγισμός ιδεών ως μέθοδος διδασκαλίας μπορεί να θεωρηθεί ως "ο συλλογισμός ιδεών από ένα ή περισσότερα άτομα σε μια προσπάθεια να επινοήσουν ή να βρουν μια λύση σε ένα πρόβλημα". Χρησιμοποιήστε αυτή τη μέθοδο για τη δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών.

Η ομαδική εργασία ως μέθοδος θα πρέπει να εφαρμόζεται με την ουσιαστική της έννοια ως "η εργασία που γίνεται από ανθρώπους που συνεργάζονται ως ομάδα για να κάνουν κάτι".

Πηγές/αναφορές

Lages, Luis Filipe (2016), "VCW-Value Creation Wheel: *Journal of Business Research*, 69(11).

Arksey, Hilary και Peter Knight (1999). Συνέντευξη για κοινωνικούς επιστήμονες: Ένα εισαγωγικό βοήθημα με παραδείγματα. Λονδίνο: SAGE, <https://methods.sagepub.com/book/interviewing-for-social-scientists>.

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/brainstorming>

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/teamwork>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Το επιχειρηματικό μου όραμα: κριτική διερεύνηση

1. Το γκρίζο τμήμα αφορά τις αμφιβολίες σας για το αν το επιχειρηματικό όραμα μπορεί να υλοποιηθεί. Αποφασίστε για όλες τις αμφιβολίες που προκύπτουν, αναφέρετε τα επιχειρήματα που έχετε για να πείσετε τον εαυτό σας.
2. Στο ροζ τμήμα πρέπει να συμπληρώσετε το όνομα του ατόμου που είναι η αυθεντία για το συγκεκριμένο θέμα, ώστε να συλλέξετε τα επιχειρήματά της για τα ίδια θέματα. Ζητήστε τους να είναι ειλικρινείς.
3. Η πράσινη ζώνη είναι να ορίσετε επαληθευμένες αποφάσεις που έχουν τη δυνατότητα να αποσαφηνίσουν το επιχειρηματικό σας όραμα.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



4. Συμπληρώστε τα κενά του πίνακα. Αναθεωρήστε τη δήλωση του επιχειρηματικού σας οράματος, εάν χρειάζεται.

Από τη δική μου οπτική γωνία		Πώς το βλέπουν οι άλλοι		Επαλήθευση
Προβλήματα/ Ερωτήσεις	Τα επιχειρήματά μου	Αρχή που εμπιστεύομαι	Επιχειρήματα από την Αρχή	Τελική απόφαση
1.				
2.				
3.				
...				
...				
Το βιώσιμο επιχειρηματικό μου όραμα:				

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΜΟΝΑΔΑ 1.3. ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Η υπερεκμετάλλευση των φυσικών πόρων που απαιτούνται για την επίτευξη οικονομικής μεγέθυνσης και ανάπτυξης έχει επηρεάσει αρνητικά το περιβάλλον και έχει επηρεάσει αρνητικά τη διαθεσιμότητα και το κόστος τους.

Στόχος της συνεδρίας είναι:

Στην αρχή, να κατανοήσετε τη διαφορά μεταξύ γραμμικής και κυκλικής οικονομίας,

Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας

- ✓ να ορίσει την αιφορία και τη σύνδεσή της με την υπερκατανάλωση και την υπερπαραγωγή από επιχειρηματική και οικονομική άποψη,
- ✓ να καθορίσει τις βασικές αρχές της κυκλικής οικονομίας και τα χαρακτηριστικά ενός κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου.
- ✓ να περιγράψει τα επιχειρηματικά οφέλη από τη μετάβαση σε ένα κυκλικό επιχειρηματικό μοντέλο.

Στο τέλος

- ✓ κατανόησε πώς να οικοδομήσει μια βιώσιμη κουλτούρα στους οργανισμούς, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου ενσωμάτωσης άλλων επιχειρηματικών στρατηγικών στη διαδικασία.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Προσδιορίστε τα κύρια στοιχεία που χαρακτηρίζουν την κυκλική οικονομία
- ✓ Αναγνώριση της κύριας ορολογίας στην ΚΟ και της σχέσης τους με τους κινητήριους μοχλούς - δυνατότητες και επιταχυντές
- ✓ Να γνωρίζετε τι είναι η κυκλική σκέψη και να απαριθμήσετε τα οφέλη της για το "σύστημα"
- ✓ Αναγνωρίστε και προσαρμόστε ένα επιχειρηματικό μοντέλο και κάντε το "κυκλικό".
- ✓ Ποιες είναι οι επιπτώσεις και τα οφέλη της κυκλικής οικονομίας
- ✓ Να συσχετίσουν την επιχειρηματική τους ιδέα και τα σχέδιά τους με ένα σύστημα "κλειστού βρόχου".
- ✓ Σχεδιάζουν ένα σχέδιο για τη βελτίωση της επιχείρησης ή των προϊόντων τους με βάση την προσέγγιση ΚΟ

Διάρκεια: Διάρκεια: 4 ώρες.

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

Θα πρέπει να έχουν μελετήσει το θεωρητικό μέρος- να έχουν ξεκαθαρίσει ποια είναι τα κύρια στοιχεία της κυκλικής οικονομίας.

Σχετικά με τους μέντορες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Η τρέχουσα κατάσταση του Covid 19 και οι περιορισμοί του απαιτούν από τους μέντορες του προγράμματος FIT να παρακολουθούν προσεκτικά τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια των μαθημάτων.

Οι μέντορες, που επιλέγονται από τους εταίρους, εξωτερικούς ή εσωτερικούς του έργου, πρέπει:

- Να έχουν μελετήσει "τι είναι η κυκλική οικονομία",
- ✓ Στην αρχή του μαθήματος να δημιουργήσουν , με ερωτήσεις και προτάσεις, μια καλή σχέση μέντορα/μαθητευόμενου μέσω του ατομικού καλύτερου τρόπου,
- ✓ Οι προφορικές ερωτήσεις και προτάσεις θα βοηθήσουν στην κατανόηση των αναγκών των συμμετεχόντων,
- ✓ Να προσφέρουν πραγματική υποστήριξη στους συμμετέχοντες βοηθώντας τους να κατανοήσουν και να εξηγήσουν τουλάχιστον με σαφήνεια
- ✓ Να μεταδώσουν μοντέλα ανάπτυξης της σκέψης συγκρίνοντας τις δικές τους προσωπικές εμπειρίες,
- ✓ Να συνεργάζονται με άλλους,
- ✓ Κατά τη διάρκεια του μαθήματος να είναι δυνατό να μοιραστεί κανείς τις εμπειρίες του με προσωπικές ερωτήσεις και προτάσεις.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 "Γραμμική και κυκλική οικονομία"

Διάρκεια 45 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Παράρτημα αρ. 1)

Activity 1	<u>"Write a short and interesting report on the difference between linear and circular economics"</u>
45 mn.	<u>Your sector is:</u>
<u>Work in pairs</u>	

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Για την υλοποίηση της δραστηριότητας,

- ✓ Παρουσίαση διαφανειών,
- ✓ Επεξήγηση από τον καθηγητή

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Διαβάστε το τμήμα του εγχειριδίου,
- ✓ Προσαρμοσμένη μορφή για ζεύγη (παράρτημα 1)

Ο μέντορας, μετά τη δραστηριότητα, θα οργανώσει μια συνεδρία ανατροφοδότησης με τους συμμετέχοντες.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Τεκμηρίωση με την περιγραφή/εικονογράφηση της ιδέας που έχουν ετοιμάσει τα ζευγάρια στον καμβά, με τις ατομικές τους προσδοκίες. Αυτό βοηθά στην άρση των αποκλίσεων και στην εξεύρεση μιας κοινής αντίληψης.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.circulardesignguide.com/methods>

<https://ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/overview>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 "Γραμμική και κυκλική οικονομία για τη μελλοντική σας δραστηριότητα"

Διάρκεια 45 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Πρόκειται για ατομική εργασία. "Γράψτε μια άλλη σύντομη και ενδιαφέρουσα έκθεση σχετικά με τη διαφορά μεταξύ γραμμικής και κυκλικής οικονομίας για τον τομέα που θα ανοίξετε τη δική σας δραστηριότητα"

Annex n. 2

Activity 2	"Write a nother short and interesting report on the difference between linear and circular economics for the sector you will open the own activity"
45 mn. Individual work	

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Παράρτημα αριθ. 1

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Δραστηριότητα 1	"Γράψτε μια σύντομη και ενδιαφέρουσα έκθεση σχετικά με τη διαφορά μεταξύ γραμμικής και κυκλικής οικονομίας"
45 εκατ.	Ο τομέας σας είναι:
Εργαστείτε σε ζευγάρια	

Παράρτημα αριθ. 2

Δραστηριότητα 2	"Γράψτε άλλη μια σύντομη και ενδιαφέρουσα έκθεση σχετικά με τη διαφορά μεταξύ γραμμικής και κυκλικής οικονομίας για τον τομέα που θα ανοίξετε τη δική σας δραστηριότητα"
45 εκατ. Ατομική εργασία	

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να παράγουν αξιόπιστα αποτελέσματα από την κυκλική οικονομία για τις δικές τους, μελλοντικές επιχειρήσεις.

Οι δραστηριότητες αρ. 1 και αρ. 2 θα σας βοηθήσουν να εξοικειωθείτε με τα διάφορα μοντέλα οικονομίας (γραμμικό και κυκλικό).

Σημεία ελέγχου μάθησης / Αξιολόγηση

- ✓ Παρατήρηση συμπεριφοράς,
- ✓ Αξιολόγηση του μέντορα: Οι μέντορες θα μπορούν να συμπληρώνουν ένα έντυπο - που θα αναφέρεται σε αυτούς - για κάθε συμμετέχοντα στο μάθημα, προκειμένου να αξιολογούν την πρόοδό του "στη διαδρομή"
- ✓ Η συνεδρία θα ολοκληρωθεί με ένα τεστ αξιολόγησης με τη μορφή αυτοαξιολόγησης. Κάθε συμμετέχουσα θα αυτοαξιολογήσει το βαθμό στον οποίο οι ικανότητές της έχουν αυξηθεί: συμπληρώστε τη συνημμένη αξιολόγηση αυτοαξιολόγησης (θα τη βρείτε στο τέλος του παρόντος εγχειριδίου του εργαστηρίου).

Μια απλή διαβαθμισμένη κλίμακα θα βοηθήσει τον συμμετέχοντα στη διαδικασία.

Εφαρμοσμένες μεθοδολογίες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Σε αυτή την ενότητα, η μεθοδολογία που χρησιμοποιείται ονομάζεται **μάθηση βασισμένη στην έρευνα (RBL)**. Αποτελείται από ένα πλαίσιο που συμβάλλει στην προετοιμασία των μαθητών ώστε να γίνουν ερευνητές και μαθητές σε όλη τους τη ζωή. Ο όρος "έρευνα", ο οποίος συχνά φέρνει στο μυαλό μας την εικόνα των μαθητών που γράφουν ερευνητικές εκθέσεις, ορίζεται εδώ ως ένας τρόπος σκέψης για τη διδασκαλία και τη μάθηση, μια προοπτική, ένα παράδειγμα.

Πρόκειται για μια ειδική προσέγγιση της διδασκαλίας στην τάξη, η οποία δίνει λιγότερη έμφαση στην εκμάθηση περιεχομένου και γεγονότων με επίκεντρο τον εκπαιδευτικό και μεγαλύτερη έμφαση στους μαθητές ως ενεργούς ερευνητές.

CHART ONE

Teacher's Role	Classroom Activities	Student Outcomes
Identify and clarify issues and questions with students.	Use engaging activities to introduce key questions and develop curiosity and interest.	Student involvement and engagement. Ownership of questions.
Help students find and process information.	Conduct research, use search engines, read and examine a variety of texts to use as research materials.	Learn research and note-taking skills. Learn how to read for understanding and find key information and ideas.
Help students to think critically and creatively.	Use activities that support evaluation, interpretation, analysis, compare and contrast, creative thinking.	Learn to detect misinformation, to be more creative, think outside the box, think logically, write effectively.
Help students apply knowledge and ideas and draw conclusions	Use activities that help students synthesize information, write summaries, work on an authentic task, solve problems and make decisions.	Learn to synthesize and summarize, write and organize information, use problem solving skills, complete tasks and projects.
Help students communicate results	Use activities that support the development of summary products, student presentations, writing papers, oral presentations.	Learn to make presentations, communicate results orally, and write and organize papers.

Μαθαίνουν πώς να διαβάζουν για να κατανοήσουν, να διαμορφώνουν ερμηνείες, να αναπτύσσουν και να αξιολογούν υποθέσεις και να σκέφτονται κριτικά και δημιουργικά. Μαθαίνουν πώς να επιλύουν προβλήματα, προκλήσεις και διλήμματα. Τέλος, αναπτύσσουν επικοινωνιακές δεξιότητες μέσω του γραπτού λόγου και της συζήτησης.

Οι εκπαιδευτικοί παίζουν καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία της διδασκαλίας που βασίζεται στην έρευνα, εμπλέκοντας και εμπλέκοντας τους μαθητές στη συλλογή και επεξεργασία πληροφοριών. Ενώ οι εκπαιδευτικοί μπορεί περιστασιακά να παρέχουν πληροφορίες μέσω διαλέξεων και τα σχολικά βιβλία χρησιμοποιούνται ως πηγή πληροφοριών, δίνεται έμφαση στο να μάθουν οι μαθητές πώς να αναζητούν και να επεξεργάζονται οι ίδιοι τους πόρους.

ΕΝΟΤΗΤΑ 1.4 ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Σκοπός της συνεδρίας είναι να σκεφτούμε νέες θεωρίες παραγωγής προκειμένου να δημιουργήσουμε ευκαιρίες και οικονομική αξία. Επιπλέον, θα αναπτυχθούν ιδέες που θα περιλαμβάνουν λύσεις που υπάρχουν ήδη στην αγορά και νέες προκλήσεις.

Μαθησιακοί στόχοι

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Πιστέψτε στην ικανότητά σας να επηρεάζετε την πορεία των γεγονότων, παρά την αβεβαιότητα, τις αναποδιές και τις προσωρινές αποτυχίες. Αναπτύσσετε ιδέες και ευκαιρίες για τη δημιουργία αξίας, συμπεριλαμβανομένων καλύτερων λύσεων σε υπάρχουσες και νέες προκλήσεις.
- ✓ Να είστε αποφασισμένοι να μετατρέψετε τις ιδέες σε δράση και να ικανοποιήσετε την ανάγκη σας να επιτύχετε.
- ✓ Προσδιορίστε και αξιολογήστε τις ατομικές και ομαδικές σας δυνάμεις και αδυναμίες.
- ✓ Σκεφτείτε πόσο βιώσιμοι είναι οι μακροπρόθεσμοι κοινωνικοί, πολιτιστικοί και οικονομικοί στόχοι και επιλέξτε μια πορεία δράσης.
- Να είστε ανθεκτικοί σε συνθήκες πίεσης, αντιξοότητας και προσωρινής αποτυχίας.
- ✓ Χρήση του εργαλείου χαρτογράφησης κυκλικού επιχειρηματικού μοντέλου για την οπτικοποίηση του σχεδιασμού του κύκλου ζωής του προϊόντος και την αξιολόγηση του τρόπου με τον οποίο θα αλλάξει η κυκλική προσφορά κατά τη διάρκεια κάθε κύκλου χρήσης

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

- ✓ Οι εκπαιδευτικοί θα έχουν μελετήσει τη γραμμική και την κυκλική οικονομία,

Σχετικά με τους μέντορες

- ✓ Οι μέντορες έχουν μελετήσει τη Γραμμική και την Κυκλική Οικονομία,
- ✓ Οι μέντορες βοηθούν τους συμμετέχοντες σε σχέση με την ιδιαιτερότητα της επιχειρηματικής τους ιδέας: μέσω της συνοδείας τους, παρέχουν ιδέες και προτάσεις, διευκρινίζουν αμφιβολίες ή δύσκολα σημεία, βοηθούν τον συμμετέχοντα να κατανοήσει πώς και τι πρέπει να κάνει,
- ✓ Η δραστηριότητα του μέντορα θα συνοδεύει τον μεμονωμένο συμμετέχοντα (ή τις ομάδες, εφόσον έχουν συσταθεί) κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης της ενότητας και θα ανταποκρίνεται στις ανάγκες που προκύπτουν κατά τη διάρκεια αυτής.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 "Παλιά και νέα επιχειρηματικά μοντέλα"

"Γράψτε μερικά παραδείγματα παλαιών και νέων επιχειρηματικών μοντέλων"

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

https://www.case-ka.eu/wp/wp-content/uploads/2017/05/SustainableBusinessModelCanvas_highresolution.jpg

The Sustainable Business Model Canvas

Designed for: _____ Designed by: _____ Date: _____ Version: _____

Key Partners Why are we key partners? Who are our key suppliers? Which key resources do we acquire from partners? Which key activities do partners perform? MOTIVATION FOR PARTNERSHIPS: Specialization and economy Reduction of risk and uncertainty Acquisition of particular resources and abilities	Key Activities What key activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Business Channels? CATEGORIES: Production Problem Solving Platform Network	Value Propositions What value do we deliver to the customer? Which one of our customer problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? CHARACTERISTICS: Systems Performance Customization "Anything We just Don't" Design Brand Status Price Cost Reduction Risk Reduction Accessibility Convenience Usability	Customer Relationships What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How do they act like? EXAMPLES: Personal Assistance Individual Personal Assistance Self Service Community Support Co-creation	Customer Segments For whom are we creating value? Who are our most important customers? POSSIBILITIES: Mass Market Niche Market Segmented Diversified Multi-sided Platform
	Key Resources Which key resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Business Channels? TYPES OF RESOURCES: Physical Intellectual (brand, patents, copyrights, data) Human Financial	Channels Through which channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are we Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost efficient? How are we integrating them with customer relations? CHANNEL PHASES: 1. Awareness 2. Evaluation 3. Purchase 4. Delivery 5. After Sales (great purchase customer support) 6. Feedback or service and Value Proposition		
Cost Structure What are the most important costs inherent in our business model? Which key resources are the most expensive? Which key activities are most expensive? IS YOUR BUSINESS MODEL: Cost driven (minimum cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing) Value driven (premium on value, creative, premium value proposition)		Revenue Streams For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? TYPES: Fixed Fee Subscription Fee Usage Fee Licensing Advertising Fee FIXED PRICING: Low Price Premium (feature dependent) Customer segment dependent Volume dependent DYNAMIC PRICING: Performance dependent Time dependent Real-time Market		
Eco-Social Costs What ecological or social costs is our business model causing? Which key resources are the most harmful? Which key activities are the most harmful? EVALUATION INSTRUMENTS: Life Cycle Assessment (of products and services) Common Good Balance Sheet		Eco-Social Benefits What ecological or social benefits is our business model generating? Which are the key resources, the key internal competences? Can we transfer the benefits into a Value Proposition? If yes, for whom? INSTRUMENTS: Social Reporting Standard Common Good Balance Sheet		

Based on: www.businessmodelgeneration.com

- ✓ Κάθε συμμετέχων μπορεί να χρησιμοποιήσει το παράρτημα 3 αφού περιγράψει εν συντομία ορισμένα παραδείγματα "Παλαιάς και Νέας Οικονομίας" (μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον υπολογιστή και οποιοδήποτε διαθέσιμο υλικό).
- ✓ Το παράρτημα αριθ. 3 είναι ένα έντυπο που κάθε συμμετέχων πρέπει να έχει πάντα μαζί του για να το ενσωματώσει ή να το διορθώσει.
- ✓ Το έγγραφο αυτό μπορεί να χρησιμοποιηθεί μεμονωμένα ή σε συνδυασμό με άλλους συμμετέχοντες για να επισημανθεί η πρόοδος ή οι διαφορές.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Παρουσίαση διαφανειών,
- ✓ Διαβάστε το τμήμα του εγχειριδίου,

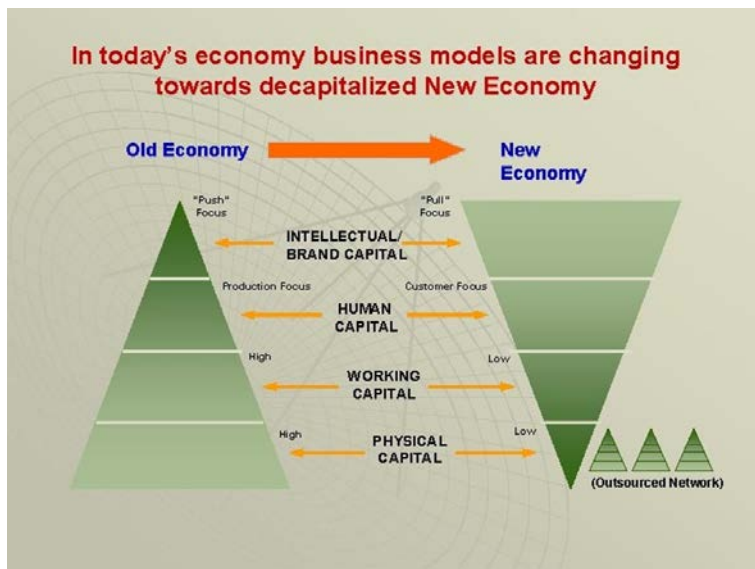
Παράρτημα αρ. 4

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-ΕΛ01-ΚΑ204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Ένα καινοτόμο επιχειρηματικό μοντέλο πρέπει να είναι σε θέση να καθορίζει και να εντοπίζει ευκαιρίες για καινοτομία.
- ✓ Οι συμμετέχοντες, με βάση τα όσα έμαθαν στην τάξη, πρέπει να εκτελέσουν μια εργασία για το σπίτι που θα αναδεικνύει ορισμένα παραδείγματα (2 ή 3) καινοτόμων επιχειρηματικών μοντέλων.
- ✓ Η μορφή του χαρτιού είναι ελεύθερη: μπορεί να γίνει με το χέρι ή στον υπολογιστή- οι συμμετέχοντες θα κληθούν να εξηγήσουν στην τάξη τι βρήκαν.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://morethandigital.info/en/9-disruptive-business-models-new-opportunities-for-companies/>

<https://bernardmarr.com/the-9-most-successful-business-models-of-today/>

<https://connects.world/business-model/>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016IP0007>

https://www.case-ka.eu/wp/wp-content/uploads/2017/05/SustainableBusinessModelCanvas_highresolution.jpg

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 "Συζητήστε το με τον συνάδελφό σας στο γραφείο"

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Τώρα, μετά την προηγούμενη δραστηριότητα, είναι σημαντικό να μοιραστείτε τα αποτελέσματα με τον συνάδελφό σας στο γραφείο.
- ✓ Διαβάστε τη φόρμα σας και συζητήστε την.
- ✓ Συγκρίνετε τις διαφορές μεταξύ της παλιάς και της νέας οικονομίας: σημειώστε τους πόντους που συγκεντρώθηκαν στον συνάδελφο στο γραφείο.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Παρουσίαση διαφανειών,
- ✓ Διαβάστε το μέρος του εγχειριδίου
- ✓ Έχετε την εργασία που μόλις έγινε μπροστά σας (δραστηριότητα ν.1)

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

- ✓ Έχω διαβάσει το θεωρητικό μέρος,

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Σημειώστε τις πραγματικές διαφορές που διαπιστώθηκαν κατά τη σύγκριση και αξιολογήστε τη σημασία τους,

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://morethandigital.info/en/9-disruptive-business-models-new-opportunities-for-companies/>

<https://bernardmarr.com/the-9-most-successful-business-models-of-today/>

<https://connects.world/business-model/>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016IP0007>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 "Καταγράψτε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των νέων επιχειρηματικών μοντέλων"

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

"Σκεφτείτε και γράψτε ποια είναι τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα αυτών των μοντέλων"

- ✓ Οι συμμετέχοντες καλούνται να περιγράψουν γραπτώς τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των νέων επιχειρηματικών μοντέλων,
- ✓ Οι συμμετέχοντες συγκρίνουν τα έργα τους,
- ✓ Συζήτηση στην τάξη,

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Οι συμμετέχοντες μπορούν να επανεξετάσουν τις δραστηριότητες που μόλις έκαναν και, αν χρειαστεί, να κάνουν έρευνα στον υπολογιστή,

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Η γνώση του τρόπου αναγνώρισης των ανατρεπτικών τεχνολογιών, οι μεταβαλλόμενες προτιμήσεις των καταναλωτών και τα μεταβαλλόμενα ανταγωνιστικά σενάρια δημιουργούν συνεχείς πιέσεις στα επιχειρηματικά μοντέλα της εταιρείας.
- ✓ Να γνωρίζει πώς να αναγνωρίζει ότι τα εμπόδια στην καινοτομία του επιτυχημένου επιχειρηματικού μοντέλου συνδέονται με τα εμπόδια της ευαισθητοποίησης, της έρευνας, του συστήματος, της λογικής και της κουλτούρας. Πολύ συχνά, αυτά τα εμπόδια δεν αναγνωρίζονται ως τέτοια.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://morethandigital.info/en/9-disruptive-business-models-new-opportunities-for-companies/>

<https://bernardmarr.com/the-9-most-successful-business-models-of-today/>

<https://connects.world/business-models/>

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52016IP0007>

Δοκιμή στην τάξη- IN/OUT (**παράρτημα αρ. 5 - 6**) <https://study.com/academy/practice/quiz-worksheet-characteristics-of-traditional-economies.html>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Παράρτημα αρ. 5 ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ ΕΙΣΟΔΟΥ

<http://study.com/academy/practice/quiz-worksheet-characteristics-of-traditional-economies.html>

 Study.com

Quiz & Worksheet - Characteristics of Traditional Economies

1. Which one is not a characteristic of a traditional economy?

- ☐ They rely on hunting and fishing
- ☐ They use barter and trade
- ☐ They often live in tribes
- ☐ They have a strong money system

2. Which one is not an advantage of a traditional economy?

- ☐ They know their role in the economy
- ☐ There is less destruction to the environment
- ☐ They know how resources will be distributed
- ☐ They are unaware of what they will receive in exchange for their job

3. Which one is a disadvantage of a traditional economy?

- ☐ There are too many animals to hunt
- ☐ Children do not want to learn how to hunt
- ☐ The change in weather
- ☐ They do not know how to fish for survival

Create your account to access this entire worksheet

A Premium account gives you access to all lessons, practice exams, quizzes & worksheets



Access to all
video lessons



Quizzes, practice exams
& worksheets



Access to experts for
homework questions

© copyright 2003-2020 Study.com. All other trademarks and copyrights are the property of their respective owners. All rights reserved.

Παράρτημα αρ. 6 ΤΕΛΙΚΗ ΔΟΚΙΜΑΣΙΑ

1) Ένα κίνητρο

Το Α) είναι το αντίθετο του συμβιβασμού.

Β) θα μπορούσε να είναι ανταμοιβή αλλά δεν θα μπορούσε να είναι ποινή.

Γ) θα μπορούσε να είναι είτε ανταμοιβή είτε ποινή.

Δ) θα μπορούσε να είναι ποινή αλλά δεν θα μπορούσε να είναι ανταμοιβή.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

2) Το πιο θεμελιώδες οικονομικό πρόβλημα είναι

- A) ασφάλεια.
- B) το γεγονός ότι οι Ηνωμένες Πολιτείες αγοράζουν περισσότερα αγαθά από τους ξένους απ' ό,τι πουλάμε στους ξένους.
- Γ) υγεία.
- Δ) έλλειψη.

3) Η έλλειψη απαιτεί ότι οι άνθρωποι πρέπει

- A) εμπορεύονται .
- B) ανταγωνίζονται.
- Γ) συνεργάζονται.
- Δ) να κάνουν επιλογές.

4) Η ανάλυση της συμπεριφοράς των επιμέρους μονάδων λήψης αποφάσεων είναι ο ορισμός

- A) μικροοικονομίας.
- B) μακροοικονομίας
- Γ) θετικά οικονομικά.
- Δ) κανονιστικά οικονομικά

5) Ο όρος "κόστος ευκαιρίας" επισημαίνει ότι

- A) μπορεί να υπάρχει ένα τέτοιο πράγμα όπως το δωρεάν γεύμα.
- B) τα στελέχη δεν αναγνωρίζουν πάντοτε τις ευκαιρίες για κέρδος όσο γρήγορα θα έπρεπε.
- Γ) κάθε απόφαση σχετικά με τη χρήση ενός πόρου συνεπάγεται μια δαπανηρή επιλογή.
- Δ) δεν θα αξιοποιήσουν όλα τα άτομα στο έπακρο τις ευκαιρίες της ζωής, διότι ορισμένα θα αποτύχουν σε αυτό.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Εκμάθηση υπηρεσιών: Η μάθηση υπηρεσιών είναι μια εκπαιδευτική προσέγγιση που συνδυάζει μαθησιακούς στόχους με την προσφορά υπηρεσιών στην κοινότητα, προκειμένου να προσφέρει μια ρεαλιστική, προοδευτική μαθησιακή εμπειρία, ενώ παράλληλα ανταποκρίνεται στις κοινωνικές ανάγκες. Το Εθνικό Συμβούλιο Ηγεσίας Νέων ορίζει τη μάθηση υπηρεσιών ως "φιλοσοφία, παιδαγωγική και μοντέλο ανάπτυξης της κοινότητας που χρησιμοποιείται ως διδακτική στρατηγική για την επίτευξη μαθησιακών στόχων και/ή προτύπων περιεχομένου".

<https://www.learnlife.com/methodologies/service-learning>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Μάθηση βασισμένη στην έρευνα: Στο πλαίσιο της παρούσας καταχώρισης, η μάθηση με βάση την έρευνα αναφέρεται στην άμεση συμμετοχή των μαθητών σε αυθεντικά ερευνητικά έργα. Αυτό έχει αντίκτυπο σε διάφορα επίπεδα. Ο εκπαιδευόμενος ενδεχομένως αποκτά σημαντικά κίνητρα ως αποτέλεσμα της συμμετοχής του σε πραγματική έρευνα.

Αυτό έχει θεωρηθεί ότι είναι ο καταλύτης για να εμβαθύνουν οι μαθητές σε θέματα.

Επιπλέον, μέσω της εμπλοκής τους σε πραγματική έρευνα, οι μαθητές αποκτούν γνώσεις σχετικά με τη φύση της έρευνας και το ρόλο τους ως ερευνητές. Οι ερευνητικές τεχνικές παρουσιάζονται στους εκπαιδευόμενους σε όσο το δυνατόν περισσότερα πλαίσια, προκειμένου να αναπτυχθούν οι δεξιότητές τους στην ερμηνεία, την ανάλυση και την εφαρμογή.

<https://www.learnlife.com/methodologies/research-based-learning>

Μάθηση μέσω της πράξης Παραδοσιακά, η εκπαίδευση των εργαζομένων ακολουθεί μια άκαμπτη δομή. Οι εργαζόμενοι συγκεντρώνονται σε μια αίθουσα συνεδριάσεων, ακούν μια διάλεξη και πηγαίνουν να εκτελέσουν μια νέα εργασία ή να ακολουθήσουν μια νέα διαδικασία. Η εκπαίδευση είναι απαραίτητη για τον καθορισμό των προσδοκιών και την εμπέδωση της εταιρικής κουλτούρας, αλλά δεν είναι όλοι κατάλληλοι για αυτό το στυλ μάθησης. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο πολλοί οργανισμοί χρησιμοποιούν τη βιωματική μάθηση, μια διαδικασία κατά την οποία οι εργαζόμενοι εξασκούνται σε μια νέα εργασία σε πραγματικό περιβάλλον και στη συνέχεια αφιερώνουν λίγο χρόνο για να αναστοχαστούν πάνω στην απόδοσή τους. Αυτή η μέθοδος έχει πολλά πλεονεκτήματα, όπως η δημιουργία ισχυρότερων συνδέσεων και αναμνήσεων που σχετίζονται με τη διδασκόμενη ύλη. "Η βιωματική μάθηση παρέχει την ευκαιρία για συνεχή μάθηση και βελτίωση. Η μάθηση μέσω της πράξης παρέχει στον εκπαιδευόμενο άμεση ανατροφοδότηση και τη δυνατότητα να αναστοχαστεί σχετικά με το τι πρέπει να συνεχίσει να κάνει, τι να βελτιώσει και να επαναλάβει ή τι να αλλάξει συνολικά".

<https://www.the-learning-agency-lab.com/the-learning-curve/learning-by-doing/#:~:text=Τι%20είναι%20η%20μάθηση%20με%20την%20πράξη,τάλι%20μόνο%20στο%20στούβτιο>

Μάθηση μεταξύ ομότιμων μαθητών Για τους μαθητές, η μάθηση μεταξύ ομότιμων μαθητών μπορεί να οδηγήσει σε βελτιωμένη συμπεριφορά και σε μια πιο εξατομικευμένη, ελκυστική και συνεργατική μαθησιακή εμπειρία, τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλότερες επιδόσεις. Για τους ομότιμους εκπαιδευτικούς, η εμπειρία μπορεί να εμβαθύνει την κατανόηση του αντικειμένου και να μεταδώσει αυτοπεποίθηση.

<https://www.summertech.net/benefits-of-peer-teaching/#:~:text=Για%20μαθητές%2C%20η%20μαθητεία%20με%20συναδέλφους%20μπορεί,το%20θέμα%20και%20να%20ενισχύσει%20την%20εμπιστοσύνη>

Συμβουλευτική Ο σκοπός της συμβουλευτικής είναι να ξεκλειδώσει το δυναμικό των ανθρώπων για να μεγιστοποιήσουν την απόδοσή τους. Τους βοηθάει να μάθουν αντί να τους διδάσκει ή να τους λέει. Πάρτε ως παράδειγμα την εκμάθηση του περπατήματος - οι περισσότεροι άνθρωποι δεν μαθαίνουν να περπατούν με οδηγίες.



Βοηθώντας τον πελάτη να δεσμευτεί για δράση και αποτελώντας ένα ηχητικό μέσο για τις εμπειρίες του, η συμβουλευτική επιτρέπει στο άτομο τον προσωπικό χώρο και την υποστήριξη που χρειάζεται για να αναπτυχθεί και να εξελιχθεί. Ο βασικός ρόλος του συμβούλου είναι συχνά να βοηθά τον πελάτη να διατηρεί τα κίνητρα και τη δέσμευση που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων του.

<https://new.coachingnetwork.org.uk/information-portal/what-are-coaching-and-mentoring/>

(Παράρτημα αρ. 3)

Spource

https://www.case-ka.eu/wp/wp-content/uploads/2017/05/SustainableBusinessModelCanvas_highresolution.jpg

(ακολουθεί το παράρτημα αριθ. 3)

ΒΑΣΙΚΕΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ	ΚΥΡΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	ΑΞΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗΣ	ΠΕΛΑΤΗΣ ΣΧΕΣΕΙΣ	ΤΜΗΜΑΤΑ ΠΕΛΑΤΩΝ
Πώς θα μπορούσατε να ενισχύσετε τις συνεργασίες σας με οργανισμούς σε όλη την αλυσίδα αξίας για να επωφεληθείτε από την κυκλικότητα (ροές υλικών, πληροφοριών και κεφαλαίων) στο σύστημα; Ποιες νέες ή απροσδόκητες συνεργασίες μπορείτε να συνάψετε για να αναπτύξετε την κυκλικότητα εντός του οργανισμού σας και του συστήματος;	Ποιες δραστηριότητες θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν καλύτερα να επιτύχετε την πρόταση αξίας σας; Ποιες μπορεί να είναι οι θετικές εξωτερικές επιδράσεις (δηλαδή οι συνέπειες των ενεργειών σας στους άλλους) των δραστηριοτήτων σας; Και πώς θα μπορούσατε να παρακολουθείτε και να σχεδιάζετε τυχόν αρνητικές εξωτερικότητες;	Ξεκινήστε ρωτώντας τον εαυτό σας: ποιες είναι οι ανάγκες που επιδιώκετε να καλύψετε; Πρόκειται για ένα προϊόν ή για μια υπηρεσία που απαιτείται για την ικανοποίηση αυτών των αναγκών; Υπάρχει κάτι που σχετίζεται με το προϊόν/την υπηρεσία σας και έχει πιθανή αξία για άλλους; Πώς θα δημιουργήσετε μια συναρπαστική ιστορία σχετικά με την πρόταση αξίας σας;	Ποιους βρόχους ανατροφοδότησης θα δημιουργήσετε με τους πελάτες σας για να γίνετε πιο ευέλικτοι και προσαρμόσιμοι στα σχόλιά τους; Πώς θα μπορούσατε να συνδέσετε τους πελάτες με άλλα μέρη της διαδρομής του προϊόντος/υπηρεσίας ή των υλικών σας;	Ποιοι θα είναι οι κύριοι πελάτες ή χρήστες του προϊόντος/της υπηρεσίας σας; Ποιος άλλος μπορεί να επωφεληθεί ή θα επηρεαστεί από το υλικό/προϊόν/υπηρεσία σας; Εξετάστε επίσης τους δικαιούχους πέρα από την άμεση αλυσίδα αξίας και τον κλάδο σας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

	Πώς θα μπορούσατε να δημιουργήσετε νέες μορφές ανθρώπινου, φυσικού ή οικονομικού κεφαλαίου;	Πώς θα μπορούσατε να ενισχύσετε την πρόταση αξίας σας από την αρχή, σχεδιάζοντας την προσαρμοστική ότητα και τη συνεχή εξέλιξη;		
	 ΚΥΡΙΟΙ ΠΟΡΟΙ Πώς θα μπορούσατε να δημιουργήσετε μια διεπιστημονική ομάδα εντός ή μεταξύ οργανισμών για να δημιουργήσετε αξία σε μια κυκλική οικονομία; Πώς θα μπορούσατε να αγκαλιάσετε τη συνδεσιμότητα; Ποιες ικανότητες χρειάζεστε για να ενεργοποιήσετε τις κυκλικές ροές και τους μηχανισμούς ανατροφοδότησης και να λειτουργήσετε τον οργανισμό σας με επιτυχία βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα; Από πού θα προέλθουν οι πόροι σας (ανανεώσιμες ή		ΚΑΝΑΛΙΑ Πώς θα μπορούσατε να επανασχεδιάσετε τη σχέση σας με την αλυσίδα εφοδιασμού σας; Πώς θα μπορούσατε να ενσωματώσετε βρόχους ανατροφοδότησης απευθείας στο προϊόν/υπηρεσία σας που θα σας επιτρέπουν να εντοπίζετε νέες ευκαιρίες; Τι ρόλο θα μπορούσατε να διαδραματίσετε στην αλυσίδα αντίστροφης εφοδιαστικής;	

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

	πεπερασμένες πηγές) και τι θα τους συμβεί μετά τη χρήση τους;			
	ΚΟΣΤΟΣ Ποιο κόστος θα μπορούσε να μοιραστεί ή να μειωθεί μέσω άλλων χρηστών και εταιρών; Θα μπορούσατε να μεταβείτε από ένα μοντέλο ιδιοκτησίας ανεπαρκώς χρησιμοποιούμενων περιουσιακών στοιχείων σε πληρωμή για πρόσβαση και χρήση; Πώς θα μπορούσατε να μειώσετε τη μεταβλητότητα του κόστους και την εξάρτηση από τη χρήση πεπερασμένων πόρων; Τι μπορείτε να κάνετε για να μετριάσετε τον κίνδυνο;		ΕΞΟΔΑ Πώς θα μπορούσατε να διαφοροποιήσετε τις ευκαιρίες για να αυξήσετε την ανθεκτικότητα, την ανάπτυξη και την καινοτομία; Πώς θα μπορούσε η "αύξηση της πίτας" (μέσω της δημιουργίας αξίας σε άλλα σημεία του συστήματος) να επηρεάσει ευνοϊκά τη δική σας μελλοντική επιτυχία; Πώς θα μπορούσε το επιχειρηματικό σας μοντέλο να συμβάλει στη δημιουργία άλλων τύπων αξίας; Ανθρώπινο, κοινωνικό ή φυσικό κεφάλαιο; Πώς θα μπορούσαν οι νέες υπηρεσίες να αυξήσουν τα έσοδα από τα υπάρχοντα προϊόντα, τα περιουσιακά στοιχεία ή τα συστήματα παράδοσής σας;	

Πηγές/αναφορές

<https://www.americanexpress.com/en-us/business/trends-and-insights/articles/7-ways-to-build-a-strong-network/>
<https://www.linkedin.com/learning/professional-networking/how-to-build-a-meaningful-connection>
<https://www.businessknowhow.com/marketing/better-networking.htm>
<https://startupnation.com/grow-your-business/offline-networking-essential-entrepreneurs/>
https://www.ted.com/talks/tanya_menon_the_secret_to_great_opportunities_the_person_you_haven_t_met_yet
<https://study.com/academy/practice/quiz-worksheet-characteristics-of-traditional-economies.html>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.1 ΒΙΩΣΙΜΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ



Ποιοι είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Στόχος της ενότητας αυτής είναι να εξοικειωθούν οι εκπαιδευόμενοι με τα ζητήματα της έξυπνης και βιώσιμης διαχείρισης, η οποία έχει τεράστιο αντίκτυπο στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας, της Ευρώπης και του κόσμου. Ως εκ τούτου, θα ληφθούν θέματα που εισάγουν και εξηγούν την ουσία της διαχείρισης. Αρχικά, οι συμμετέχοντες θα εισαχθούν στο θέμα της διαχείρισης γενικά, στην έννοια της οργανωτικής κουλτούρας και στους τύπους των στυλ διαχείρισης. Στη συνέχεια, θα εξεταστεί το πρόβλημα της επιχειρηματικής ηθικής, η οποία αποτελεί αντανάκλαση τέτοιων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων που φέρνουν δικαιοσύνη και εντιμότητα για όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά. Τέλος, θα εξεταστεί το θέμα της βιώσιμης και αποδοτικής χρήσης των πόρων και του σχεδιασμού της βιώσιμης ανάπτυξης.

Τα θέματα που θα εξεταστούν θα συζητηθούν θεωρητικά, ενώ οι συμμετέχοντες θα έχουν επίσης την ευκαιρία να αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες. Θα συμβάλει στη σωστή κατανόηση των παρουσιαζόμενων προβλημάτων κατάρτισης.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Το θεωρητικό μέρος περιλαμβάνει τους ακόλουθους στόχους:

- ✓ Γνωριμία με το αντικείμενο της διαχείρισης,
- ✓ Μαθησιακά ζητήματα που σχετίζονται με την έννοια της οργανωσιακής κουλτούρας
- ✓ Κατανόηση των τύπων στυλ διαχείρισης.
- ✓ Επέκταση της γνώσης της επιχειρηματικής δεοντολογίας όσον αφορά τέτοιες επιχειρηματικές δραστηριότητες που επιφέρουν δικαιοσύνη και εντιμότητα σε όλους τους συμμετέχοντες στην αγορά.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Μελέτη των θεμάτων που σχετίζονται με τη βιώσιμη και αποτελεσματική χρήση των πόρων και τον σχεδιασμό για τη βιώσιμη ανάπτυξη.

Διάρκεια

4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

Οι εκπαιδευτικοί χρειάζονται:

- ✓ Ουσιαστική προετοιμασία
- ✓ Φορητός υπολογιστής με σύνδεση στο διαδίκτυο
- ✓ Προβολέας και οθόνη
- ✓ Flipchart

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες, ως εμπειρογνώμονες, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για τη διασφάλιση της σωστής υποδοχής των θεμάτων κατάρτισης από τους άλλους συμμετέχοντες, θα συμμετέχουν σε ολόκληρη την κατάρτιση. Το καθήκον τους θα είναι να παρατηρούν τους συμμετέχοντες στην κατάρτιση, τις δηλώσεις τους και την ορθότητα της εκτέλεσης των καθηκόντων. Θα χρησιμεύσουν επίσης ως εμπειρογνώμονες με πρακτική εμπειρία για να συνοψίσουν κάθε παρτίδα κατάρτισης τόσο στο θεωρητικό όσο και στο πρακτικό μέρος.

Το έργο έχει επίσης οφέλη για τους μέντορες. Συμμετέχοντας στην κατάρτιση, θα επωφεληθούν από την αλληλεπίδραση με άλλους εκπαιδευτικούς από τις χώρες-εταίρους και με την ομάδα-στόχο των συμμετεχόντων.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Μάθετε τι είναι η εταιρεία μετά τη λειτουργία της

Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε μικρές ομάδες, από 3 έως 5 άτομα. Είναι σημαντικό να υπάρχει τουλάχιστον ένας μέντορας σε κάθε ομάδα. Κάθε ομάδα λαμβάνει ένα κείμενο με μια περιγραφή των δραστηριοτήτων της εταιρείας. Αφού διαβάσουν το κείμενο, οι συμμετέχοντες καθορίζουν ποια είναι η δύναμη και ποια η αδυναμία της διαχείρισης της εταιρείας. Το καταγράφουν στα φύλλα. Μετά από 20 λεπτά εργασίας στις ομάδες, ένας εκπρόσωπος κάθε ομάδας παρουσιάζει τα αποτελέσματα της εργασίας στους υπόλοιπους συμμετέχοντες, έργο των οποίων είναι να κατονομάσουν ποιο στυλ διοίκησης κυριαρχεί στην εν λόγω εταιρεία. Στη σύνοψη, οι συμμετέχοντες καθορίζουν ποια από τις παρουσιαζόμενες εταιρείες είναι πιο αποτελεσματική στην επίτευξη των στόχων της.

Διάρκεια

30 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

1. Διαχωρισμός των συμμετεχόντων σε ομάδες.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

2. Ανάθεση κειμένου με περιγραφή της εταιρείας σε κάθε ομάδα (κάθε ομάδα έχει διαφορετική περίπτωση).
3. Εξήγηση στις ομάδες του έργου: εντοπισμός των δυνατών και αδύνατων σημείων της εταιρείας.
4. Σωστή εργασία σε ομάδες με σημειώσεις στα φύλλα χαρτιού των δυνατών και αδύνατων σημείων της εταιρείας (20 λεπτά).
5. Εκθέσεις σχετικά με το έργο των επιμέρους ομάδων.
6. Σύνοψη: συζήτηση: ποια από τις παρουσιαζόμενες εταιρείες είναι η πιο αποτελεσματική από επιχειρηματική άποψη.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Περιγραφή των στυλ διαχείρισης

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Για να εκτελέσετε την άσκηση χρειάζεστε:

- ✓ Εκπαιδευτές με ουσιαστικές ικανότητες, δηλ. γνώση των διοικητικών θεμάτων, συμπεριλαμβανομένης της οργανωτικής κουλτούρας και των στυλ διοίκησης, και ανοικτή, φιλική προσέγγιση των συμμετεχόντων.
- ✓ Μια τεχνικά εξοπλισμένη αίθουσα κατάρτισης: υπολογιστής, βιντεοπροβολέας, οθόνη, flip chart, φύλλα χαρτιού, μαρκαδόροι, τραπεζία, καρέκλες.
- ✓ Μια μεγαλύτερη αίθουσα, όπου μπορούν να εργαστούν ελεύθερα πολλές ομάδες ταυτόχρονα.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες αναμένεται να παράγουν αποτελέσματα με τη μορφή καταγραφής των δυνατών και αδύνατων σημείων της επιχείρησης με τη χρήση της ανάλυσης SWOT.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Παιχνίδι ρόλων: επιχειρηματική ηθική

Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε δύο μεγάλες ομάδες. Η μία ομάδα αναλαμβάνει να προετοιμάσει το σενάριο και να υποδυθεί ηθικά τη συμπεριφορά στην επιχείρηση, ενώ η άλλη ομάδα αναλαμβάνει το αντίθετο. Στη συνέχεια, κάθε ομάδα χωρίζεται σε μικρότερες ομάδες (5-6 άτομα), στις οποίες οι συμμετέχοντες θα προετοιμάσουν τα σενάρια και στη συνέχεια κάθε ομάδα θα παίξει τους ρόλους της. Τα θέματα του παιχνιδιού ρόλων σχετίζονται με το ουσιαστικό μέρος και είναι τα εξής

- ✓ **Η ειλικρίνεια** - χωρίς δόλιες ενέργειες είναι η βάση για την οικοδόμηση μιας σχέσης που βασίζεται στην εμπιστοσύνη. Μια εργασιακή ατμόσφαιρα δικαιοσύνης είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες στην επιχειρηματική δραστηριότητα.
- ✓ **διαφάνεια** - τόσο σε σχέση με τους αποδέκτες όσο και με τους εργαζόμενους της εταιρείας, είναι εξαιρετικά σημαντικό να ενημερώνουν σαφήνεια για τις σημαντικότερες δραστηριότητες. Αυτό σας επιτρέπει να επαληθεύσετε την προαναφερθείσα ειλικρίνεια,

- ✓ **δικαιοσύνη** - κάθε δικαιούχος και κάθε απασχολούμενος στην επιχείρηση θα πρέπει να έχει ίση πρόσβαση σε όλους τους τομείς δραστηριότητας. Κανείς δεν μπορεί να ευνοηθεί ή να υποστεί διακρίσεις. Αυτή είναι μια άλλη εκδήλωση της επιχειρηματικής ηθικής,
- ✓ **υπευθυνότητα** - θα πρέπει να έχετε επίγνωση των πράξεών σας. Εάν είναι απαραίτητο, θα πρέπει να τις υπερασπιστείτε ή να ζητήσετε συγγνώμη για τα λάθη σας. Αυτή η επιχειρηματική προσέγγιση διευκολύνει την εμπιστοσύνη,
- ✓ **σεβασμός** της ιδιοκτησίας - το δικαίωμα ιδιοκτησίας πρέπει να γίνεται σεβαστό τόσο στο εσωτερικό της εταιρείας όσο και έναντι των πελατών. Αυτό περιλαμβάνει υλικά και άυλα αντικείμενα (όπως τα προσωπικά δεδομένα),
- ✓ **συμμόρφωση με το νόμο** - καμία οντότητα δεν πρέπει να παραβιάζει τις εντολές ή τις απαγορεύσεις. Θεσπίζονται για να διευκολύνουν τη λειτουργία της κοινωνίας. Η μη συμμόρφωση μπορεί να οδηγήσει σε εξοστρακισμό και νομικές κυρώσεις.

Τα παιχνίδια ρόλων θα αποθηκεύονται στην κάμερα και στη συνέχεια θα αναπαράγονται. Οι ηχογραφήσεις έχουν ως στόχο να δημιουργήσουν τη δυνατότητα λήψης μιας απόστασης πριν από την ανάλυση του καταγεγραμμένου υλικού. Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μέρους της κατάρτισης, η εγγραφή θα διαγραφεί για λόγους προστασίας δεδομένων.

Μετά τη διαλογή, οι συμμετέχοντες θα καθορίσουν τις αξίες με τις οποίες σχετίζονται οι ρόλοι.

Διάρκεια

45 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

1. Ο διαχωρισμός των συμμετεχόντων σε δύο ομάδες.
2. Καθορισμός της αποστολής για κάθε ομάδα: και οι δύο πρέπει να δημιουργήσουν ενδιαφέροντα σενάρια και να παίξουν τους ρόλους τους, ωστόσο η μία ομάδα πρέπει να παρουσιάσει την κατάλληλη επιχειρηματική συμπεριφορά και η άλλη τη μη ηθική.
3. Υπάρχει περαιτέρω διαχωρισμός και στις δύο ομάδες σε μικρότερες ομάδες (5-6 άτομα).
4. Κάθε ομάδα λαμβάνει 20 λεπτά για να δημιουργήσει ένα σενάριο και να προετοιμαστεί για να παίξει έναν ρόλο.
5. Οι ομάδες παίζουν τους ρόλους τους.
6. Σύνοψη: αναγνώριση της σωστής και λανθασμένης επιχειρηματικής συμπεριφοράς στα σενάρια που παρουσιάστηκαν.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Επιχειρηματικές αξίες με την περιγραφή τους.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Για να εκτελέσετε την άσκηση χρειάζεστε:

- ✓ Εκπαιδευτές με ουσιαστικές ικανότητες, δηλαδή γνώση των διοικητικών θεμάτων στον τομέα της επιχειρηματικής ηθικής, γνώση της μεθόδου του παιχνιδιού ρόλων και ανοικτή, φιλική προσέγγιση των συμμετεχόντων.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- ✓ Μια τεχνικά εξοπλισμένη αίθουσα εκπαίδευσης: υπολογιστής, προβολέας, οθόνη, φύλλα χαρτιού, μαρκαδόροι, τραπέζια, καρέκλες, σκηνικά ανάλογα με την ιδέα του εκπαιδευτή.
- ✓ Μια μεγαλύτερη αίθουσα, όπου μπορούν να εργαστούν ελεύθερα πολλές ομάδες ταυτόχρονα.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να αναγνωρίζουν τις σωστές και ακατάλληλες συμπεριφορές στις επιχειρήσεις και να μπορούν να τις αξιολογούν με σαφήνεια.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Barbara Broszkiewicz/ Jerzy Jarek: "Warsztaty Edukacji Teatralnej", wyd. Europa 2001 Wrocław 2.
Zofia Wójcik: "Zabawa w teatr", wyd. Didesko, Warszawa 2002

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Κυκλική οικονομία - ευκαιρίες και απειλές (συζήτηση)

Ο εκπαιδευτής μπορεί να είναι ο ίδιος συντονιστής της συζήτησης ή μπορεί να ορίσει κάποιο άλλο πρόσωπο να το κάνει.

Πριν ξεκινήσει, πρέπει να καθορίσετε τους κανόνες της συζήτησης, οι οποίοι θα πρέπει να περιλαμβάνουν: να φέρεστε με σεβασμό στον εαυτό σας, να ακούτε τους άλλους, να ελέγχετε τα υπερβολικά συναισθήματα, να μην διακόπτετε τον συνομιλητή σας κ.λπ.

Η συζήτηση θα πρέπει να αφορά το διατυπωμένο θέμα και ο συντονιστής θα πρέπει να την παρακολουθεί. Μετά το πέρας της συζήτησης, αυτή συνοψίζεται. Αυτό μπορεί να γίνει από τον συντονιστή ή από ένα πρόσωπο που έχει οριστεί από αυτόν.

Διάρκεια

15 - 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

1. Προετοιμασία της συζήτησης, παρουσίαση του θέματος και των αρχών της συζήτησης: ανακοίνωση του εκπαιδευτή.
2. Ένδειξη του συντονιστή της συζήτησης.
3. Έναρξη της συζήτησης από τον συντονιστή: κατά την έναρξη της συζήτησης, πρέπει να αναφερόμαστε στο κύριο θέμα, και αν είναι δυνατόν - επίσης στον στόχο που έχουμε θέσει για τον εαυτό μας. Αναλαμβάνοντας την ευθύνη για τη διεξαγωγή της συζήτησης, είναι προτιμότερο να διατυπώνουμε το σκοπό και το θέμα ως μέρος μιας πρότασης προς τους άλλους συμμετέχοντες στη συνάντηση, π.χ. :
4. "Θα ήθελα να μιλήσουμε σήμερα για τις ευκαιρίες και τις απειλές της κυκλικής οικονομίας".
5. Τόνωση της συζήτησης: η εισαγωγή ενός θέματος είναι η αρχή της τόνωσης της συζήτησης, αλλά συνήθως δεν αρκεί για να ξεκινήσει μια αποτελεσματική συζήτηση. Το επόμενο βήμα είναι να προτείνετε τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να προχωρήσει η συζήτηση.

Παραδείγματος χάριν: "Προτείνω ο καθένας μας να έχει "3 λεπτά για να παρουσιάσει τη θέση του. Θα γράψουμε τα σχόλια στον πίνακα και στη συνέχεια θα λάβουμε απόφαση με ψηφοφορία". Μια πιο συγκεκριμένη δεξιότητα... για να διεγείρετε μια συζήτηση είναι να ρωτήσετε ή να ζητήσετε μια γνώμη για ένα θέμα.

6. Να μοιράζεστε τις απόψεις σας: Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να μοιράζονται ανοιχτά τις απόψεις τους. Αυτό ισχύει και για τον συντονιστή της συζήτησης.
7. Σύνοψη των συμπερασμάτων: αυτό το στοιχείο της διεξαγωγής της συζήτησης, στην περίπτωση που συζητείται ένα θέμα, συνδυάζεται συνήθως με το κλείσιμο της συζήτησης. Για πολλά θέματα που έχουν προκύψει ή για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα συζήτησης, μια σημαντική συμπεριφορά του συντονιστή της συζήτησης είναι η συστηματική σύνοψη των συμφωνιών.
8. Κλείσιμο της συζήτησης: Η συζήτηση θα πρέπει να κλείσει με ένα ευχαριστώ για τη συμμετοχή στη συζήτηση και την επισήμανση των θετικών πτυχών, ακόμη και αν τα μέρη δεν κατέληξαν σε συμφωνία για κάποιο από τα ζητήματα που τέθηκαν. Γι' αυτό θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα, μεταξύ άλλων, για τη διατήρηση καλών σχέσεων και την προετοιμασία θετικού εδάφους για περαιτέρω συζητήσεις.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Κανόνες της κυκλικής οικονομίας

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Λόγω της ιδιαιτερότητας του θέματος, ο εκπαιδευτής ή ο συντονιστής που έχει οριστεί από αυτόν θα πρέπει να έχει λεπτομερείς γνώσεις σχετικά με την κυκλική οικονομία. Επιπλέον, απαιτείται να γνωρίζουν τις αρχές της αποτελεσματικής επικοινωνίας.

Η αίθουσα κατάρτισης θα πρέπει να είναι εξοπλισμένη με ένα flip chart για την καταγραφή των αποτελεσμάτων της συζήτησης. Ωστόσο, ο ισχυρότερος παράγοντας για την πραγματοποίηση αυτής της άσκησης είναι ο ανθρώπινος παράγοντας.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες διερευνούν το θέμα της κυκλικής οικονομίας και σκέφτονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά της.

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η συνεδρία θα ολοκληρωθεί με ένα τεστ αξιολόγησης με τη μορφή μιας κάρτας αυτοαξιολόγησης. Κάθε συμμετέχων θα αυτοαξιολογήσει το βαθμό στον οποίο οι ικανότητές του σε ένα συγκεκριμένο θέμα έχουν αυξηθεί σε μια τετραβάθμια κλίμακα: πολύ, αρκετά, ελάχιστα. Ελέγξτε το υπόδειγμα στο τέλος του παρόντος οδηγού.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

- ✓ μίνι-διαλέξεις σε PowerPoint: αφιερωμένες στη συζήτηση του προβλήματος, συμπεριλαμβανομένων των τρόπων και της τελικής λύσης αυτού του προβλήματος.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Χαρακτηρίζεται από τη δημιουργία μιας ευρύτερης επαφής μεταξύ του εκπαιδευτή και των ακροατών, η οποία αντανάκλαται στον "εσωτερικό τους διάλογο" που συνίσταται στην προσεκτική και ενεργή παρακολούθηση των επιχειρημάτων και της συλλογιστικής του εκπαιδευτή παράλληλα με αυτόν. Ο εκπαιδευτής σκέφτεται φωναχτά, επιτρέποντας έτσι στους ακροατές να συμμετάσχουν στη συγκέντρωση των προϋποθέσεων, να ακολουθήσουν την πορεία της σκέψης του: από την κατανόηση της ουσίας του προβλήματος μέχρι τη λύση του. Η παρουσίαση στο PowerPoint αποτελεί ενίσχυση του περιεχομένου που μεταφέρεται.

- ✓ **ομαδικές,** ζευγαρωτές και ατομικές ασκήσεις: μια τεχνική ομαδικής εργασίας που επιτρέπει τη συνεργατική μάθηση. Συμβάλλει στην ανεξάρτητη μάθηση. Η μέθοδος απαιτεί σταθερή εργασία στην ομάδα, διότι εξαρτάται από το αν θα μπορέσει να μεταφέρει τη γνώση ως ειδικός στα άλλα μέλη της ομάδας. Συμβάλλει στη διαμόρφωση της στάσης ευθύνης.
- ✓ **συζήτηση:** συνίσταται στην ελεύθερη ανταλλαγή απόψεων μεταξύ του συντονιστή και των συμμετεχόντων και μεταξύ των συμμετεχόντων. Χαρακτηρίζεται από την ελευθερία της έκφρασης. Οι συμμετέχοντες ανταλλάσσουν τις απόψεις και τις εμπειρίες τους και παρέχουν ο ένας στον άλλον εξηγήσεις, οι οποίες, αν χρειαστεί, συμπληρώνονται και διορθώνονται από τον συντονιστή. Μετά το τέλος της συζήτησης, ο εκπαιδευτής ή ο συμμετέχων συνοψίζει τη συζήτηση. Η βάση μιας καλής συζήτησης είναι η αρκετά αμφιλεγόμενη θέση της και η πολύ καλή προετοιμασία των συμμετεχόντων.
- ✓ **παιχνίδι ρόλων:** ο κύριος τρόπος εργασίας στην τάξη είναι να παίζετε ρόλους που παίζουν συγκεκριμένοι χαρακτήρες. Το παιχνίδι ρόλων δεν είναι σκηνοθεσία. Ο συμμετέχων δεν υποδύεται κάποιον, αλλά είναι ο ίδιος σε νέες καταστάσεις. Ο ευκολότερος τρόπος για να μπείτε σε έναν ρόλο είναι να μιλήσετε ή να πάρετε συνέντευξη για ένα συγκεκριμένο θέμα σε ομάδες των δύο ατόμων. Ένα ετούτο της παντομίμας μπορεί να αποτελεί στοιχείο του ρόλου. Μια ομάδα δώδεκα περίπου ατόμων μπορεί να επιδείξει τη λεγόμενη ζωντανή εικόνα.
- ✓ **εργασία με κάμερα** και ανάλυση του υλικού που λαμβάνεται: συνίσταται στην καταγραφή των συμμετεχόντων στην εκπαίδευση με την κάμερα κατά τη διάρκεια των ασκήσεων. Το καταγεγραμμένο υλικό στη συνέχεια συζητείται και αναλύεται, ώστε ο καθένας να μπορεί να αναπτύξει τις δεξιότητές του σε αυτή τη βάση.

Πηγές/αναφορές

https://www.wpia.uni.lodz.pl/files/articles/95/opisy/9_metody-dydaktyczne.pdf

Opracowanie zbiorowe pod redakcją Marii Jadczyk "Interaktywne metody nauczania", Toruń 2001.

Wincenty Okoń "Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej", PWN Warszawa 1987.

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.2 ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΥΛ ΗΓΕΣΙΑΣ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Στόχος αυτής της συνεδρίας είναι η εξοικείωση των συμμετεχόντων με τα ζητήματα της σύγχρονης ηγεσίας σε έναν οργανισμό. Λόγω του γεγονότος ότι το θέμα είναι ευρύ, σε αυτό το μέρος η προσοχή θα επικεντρωθεί στην ιδέα της διαχείρισης μέσω στόχων, στην προσωπική επιχειρηματική ευθύνη μιας γυναίκας, σε μια ομάδα με κίνητρα που εγγυάται την αποτελεσματική διαχείριση και την αποτελεσματική ηγεσία. Επιπλέον, οι συμμετέχοντες θα εισαχθούν στην εταιρική κοινωνική ευθύνη (ΕΚΕ) ως στρατηγική διαχείρισης. Στο πλαίσιο του εξεταζόμενου θέματος,

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

υπάρχουν επίσης μέθοδοι που σχετίζονται με τις διαπροσωπικές ικανότητες, την ομαδική εργασία και τη συμμετοχή.

Τα θέματα που θα εξεταστούν θα συζητηθούν θεωρητικά, ενώ οι συμμετέχοντες θα έχουν επίσης την ευκαιρία να αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες. Θα συμβάλει στη σωστή κατανόηση των παρουσιαζόμενων προβλημάτων κατάρτισης.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Γνωριμία με το θέμα της σύγχρονης ηγεσίας,
- ✓ Μαθησιακά ζητήματα που σχετίζονται με την ιδέα της διαχείρισης μέσω στόχων,
- ✓ Παρατηρώντας τις διαφορές στην προσωπική ευθύνη των γυναικών και των ανδρών που δραστηριοποιούνται στον επιχειρηματικό τομέα,
- ✓ Επέκταση της γνώσης σχετικά με το έργο της ομάδας,
- ✓ Διερεύνηση θεμάτων που σχετίζονται με την εταιρική κοινωνική ευθύνη (ΕΚΕ),
- ✓ Διεύρυνση των γνώσεων σχετικά με τις μεθόδους που σχετίζονται με τις διαπροσωπικές ικανότητες, την ομαδική εργασία και τη συμμετοχή.

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

Οι ικανότητες στον τομέα της διαχείρισης, της κοινωνιολογίας, της ψυχολογίας και της προπόνησης θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμες εδώ. Σημαντική είναι επίσης η εμπειρία στη διεξαγωγή κατάρτισης στον τομέα αυτό, καθώς και η πρακτική στη διοίκηση επιχειρήσεων.

Κατ' αρχάς, οι εκπαιδευτικοί θα πρέπει να διατυπώνουν με σαφήνεια τους εκπαιδευτικούς στόχους που θα ανταποκρίνονται στις ανάγκες των συμμετεχόντων στην εκπαίδευση. Ως εκ τούτου, θα πρέπει να γνωρίζουν το προφίλ του αποδέκτη προκειμένου να είναι σε θέση να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των πελατών όσο το δυνατόν περισσότερο με τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες. Όταν γνωρίζουν τους καθορισμένους στόχους και τα αναμενόμενα αποτελέσματα της κατάρτισης, πρέπει να απαντήσουν στο ερώτημα ποιες μεθόδους και εργαλεία μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να επιτύχουν αυτούς τους στόχους και τα αποτελέσματα, λαμβάνοντας επίσης υπόψη το περιεχόμενο που θα παρουσιαστεί κατά τη διάρκεια της κατάρτισης. Μετά από αυτό, γίνεται ευκολότερη η οργάνωση του περιεχομένου και η προσαρμογή των ασκήσεων. Μια τέτοια προετοιμασία του εκπαιδευτικού πριν από το μάθημα πρέπει να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες και τις ελπίδες των συμμετεχόντων, κάτι που πρέπει να επιβεβαιωθεί από την τελική αξιολόγηση της κατάρτισης.

Σχετικά με τους μέντορες

Η συμμετοχή των μεντόρων σε αυτό το μέρος της κατάρτισης θα έχει διπλή διάσταση. Πρώτον, θα ενεργούν ως σύμβουλοι σε συνεννόηση με τους εκπαιδευτές, και δεύτερον, θα ενεργούν ως αξιολογητές.

Οι εκπαιδευτές θα πρέπει να σχεδιάζουν τέτοια μέρη της κατάρτισης στα οποία θα επιτρέπουν πρώτα στους συμμετέχοντες στην κατάρτιση να σχολιάζουν διάφορες λύσεις και στη συνέχεια να

ζητούν συμβουλές από τους μέντορες που επίσης συμμετέχουν στην κατάρτιση. Ο εκπαιδευτής, ως εμπειρογνώμονας, θα αναφέρεται στις εργασίες και των δύο ομάδων στην περίληψη του συγκεκριμένου μέρους. Αντίθετα, οι μέντορες ως αξιολογητές θα αξιολογήσουν κάθε μέρος του μαθήματος.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Δυνατά και αδύνατα σημεία μιας επιχειρηματία

Διάρκεια 30 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η άσκηση πραγματοποιείται σε δύο στάδια. Στο πρώτο στάδιο, οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να αναφέρουν ελεύθερα τα δυνατά και αδύνατα σημεία των επιχειρηματιών. Ο εκπαιδευτής ή ένα άτομο που έχει οριστεί από αυτόν/αυτήν καταγράφει όλες τις ιδέες σε ένα flip chart. Στο δεύτερο στάδιο, στην εργασία συμμετέχουν οι μέντορες, έργο των οποίων είναι να επανεξετάσουν την καταγραφή και να εντοπίσουν τις πιο ακριβείς παρατηρήσεις και να τις συζητήσουν σε σχέση με την προσωπική ευθύνη των γυναικών και των ανδρών στις επιχειρήσεις.

1. Ο δάσκαλος παρουσιάζει λεπτομερώς την εργασία. Μιλάει για το ρόλο των μεντόρων ως συμβούλων.
2. Οι συμμετέχοντες δίνουν τις ιδέες τους και αυτές καταγράφονται στον πίνακα (15 λεπτά).
3. Οι μέντορες συμμετέχουν και κάνουν μια επιλογή από το συγκεντρωμένο υλικό.
4. Σχόλια των μεντόρων σχετικά με το επιλεγμένο υλικό και το πρόβλημα της προσωπικής ευθύνης στις επιχειρήσεις για τις γυναίκες και τους άνδρες.
5. Σύνοψη: συζήτηση: ευκαιρίες και απειλές της γυναικείας ηγεσίας στις επιχειρήσεις.
6. Αξιολόγηση: οι μέντορες συζητούν τα αποτελέσματα της άσκησης.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Περιγραφή των 5 βημάτων της διαχείρισης μέσω στόχων.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες αναμένεται να παράγουν αποτελέσματα με τη μορφή της καταγραφής των δυνατών και αδύνατων σημείων μιας γυναίκας επιχειρηματία με τη χρήση της ανάλυσης SWOT.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Armstrong M. (2000), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Κρακοβία.

B. Łapiński, M. Gołaszewski, *Przywództwo a zarządzanie - różnice*, http://coachu.pl/669-Przywodztwo_a_zarzadzanie_roznice.htm

Baskiewicz N. (2013), *Kobiety w zarządzaniu organizacjami*, "Studia Ekonomiczne", Nr 161.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Σιωπηλός καταγισμός ιδεών: διαχωρισμός των σκουπιδιών

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Πρόκειται για μια ΣΥΝΕΔΡΙΑ καταγισμού ιδεών που διδάσκει την ενσυνειδητότητα και την ομαδική εργασία.

Χωρίζουμε τους συμμετέχοντες σε ομάδες των 4-5 ατόμων. Δίνουμε σε κάθε ομάδα ένα κομμάτι χαρτί και ένα στυλό και τους ζητάμε να ολοκληρώσουν σιωπηλά, χωρίς να μιλήσουν, το έργο της επίλυσης του προβλήματος, για παράδειγμα να πείσουν τους ανθρώπους να διαχωρίσουν τα σκουπίδια. Ο καθένας στην ομάδα εισάγει τις 3 προτάσεις του, δίνοντας ένα χαρτί ο ένας στον άλλον δεξιόστροφα. Κανείς δεν πρέπει να μιλάει ή να επαναλαμβάνει τις ιδέες των προκατόχων του. Ο χρόνος που διατίθεται για την εργασία είναι περίπου 15 λεπτά. Στη συνέχεια οι μέντορες συζητούν τα αποτελέσματα της εργασίας και τέλος προβαίνουν σε αξιολόγηση - τι βοήθησε τους συμμετέχοντες και τι εμπόδισε την εκτέλεση της εργασίας.

1. Ο διαχωρισμός των συμμετεχόντων σε ομάδες των 4-5 ατόμων.
2. Ο εκπαιδευτής εξηγεί περί τίνος πρόκειται. Κάθε ομάδα έχει την ίδια αποστολή: να κάνει σιωπηλά, χωρίς να μιλάει, το έργο της επίλυσης του προβλήματος: να πείσει τους ανθρώπους να ταξινομήσουν τα σκουπίδια τους. Ο καθένας στην ομάδα εισάγει τις 3 προτάσεις του, δίνοντας ένα χαρτί ο ένας στον άλλον δεξιόστροφα. Μην μιλάτε και μην επαναλαμβάνετε τις ιδέες των προκατόχων σας (15 λεπτά).
3. Κατά τη διάρκεια της εκτέλεσης της εργασίας, σε κάθε ομάδα ανατίθεται ένας μέντορας (μπορεί να υπάρχουν 2-3 μέντορες). Το καθήκον τους είναι να παρακολουθούν την εκτέλεση της εργασίας.
4. Συμπέρασμα: οι μέντορες συζητούν την εκτέλεση της εργασίας σε κάθε ομάδα. Αξιολογούν την ομαδική εργασία.
5. Αξιολόγηση από τους μέντορες: αξιολόγηση των επιδόσεων των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της εργασίας και της αποτελεσματικότητας της άσκησης.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Πληροφορίες σχετικά με τη δημιουργία μιας αποτελεσματικής ομάδας και τη δημιουργία χώρου και συνθηκών για αποτελεσματική και αποδοτική ομαδική εργασία.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να γνωρίζουν τις φάσεις δημιουργίας ομάδων και να αναγνωρίζουν τις ομαδικές δεξιότητες.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Od jednostki po sprawny zespół - rola przywódcy w tworzeniu się grupy:

<https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-jak-byc-dobrym-przywódcą-cz-7-od-jednostki-po-sprawny-zespół-rola-przywódcy-w-tworzeniu-się-grupy>

Puszcz H., Zaborek M., Efektywność zespołu. Analiza jakości działania grupy pracowniczej. "Personel i Zarządzanie", Nr 10/ 2016.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3. Κοινωνική εκστρατεία στο τοπικό περιβάλλον για την οικολογία

Διάρκεια 20-30 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε ομάδες των 6-7 ατόμων και ανακοινώνει μια άσκηση που συνίσταται στην προετοιμασία ενός σχεδίου κοινωνικής καμπάνιας για μια κοινωνικά υπεύθυνη εταιρεία που θέλει να επιστήσει την προσοχή ενός μικρού τοπικού περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται στο κοινωνικό πρόβλημα που σχετίζεται με την οικολογία. Μπορεί να είναι ο διαχωρισμός των απορριμμάτων, η φροντίδα των δασών, ο καθαρός αέρας κ.λπ. Η καμπάνια μπορεί να παρουσιαστεί στα τοπικά μέσα ενημέρωσης: τοπικό ραδιόφωνο, τοπική εφημερίδα, ιστοσελίδα, Facebook, αφίσες σε ενημερωτικούς πίνακες.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών των ομάδων, οι μέντορες θα ενεργούν ως σύμβουλοι. Μετά την ολοκλήρωση της άσκησης, θα την αξιολογήσουν: Πώς πήγε η εργασία της ομάδας και θα είναι αποτελεσματική η κοινωνική εκστρατεία;

1. Διαχωρισμός σε ομάδες.
2. Ένδειξη του μέντορα κάθε ομάδας.
3. Λεπτομερής συζήτηση των ασκήσεων. Κάθε ομάδα καθορίζει τους στόχους της εκστρατείας, τους παραλήπτες και επιλέγει ανεξάρτητα με ποια μορφή και σε ποια μέσα θα διεξαχθεί η εκστρατεία. Εάν η ομάδα επιλέξει το ραδιόφωνο ή τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, εναπόκειται στην ομάδα να προετοιμάσει το σενάριο. Όταν επιλέξει αφίσα ή εφημερίδα, θα πρέπει να παρουσιάσει τον σχεδιασμό τους.
4. Συζήτηση για το ρόλο των μεντόρων: συμβουλευτική και αξιολόγηση της άσκησης.
5. Οι εκπρόσωποι των ομάδων συζητούν τα αποτελέσματα της εργασίας τους.
6. Σύνοψη από τον εκπαιδευτή: σε ποιο βαθμό τα σχέδια εκστρατείας που παρουσιάστηκαν πληρούν τις απαιτήσεις των κοινωνικών εκστρατειών.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

7. Αξιολόγηση από τους μέντορες: Πώς λειτούργησε η ομάδα και θα είναι αποτελεσματική η κοινωνική εκστρατεία;

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Χαρακτηριστικά των κοινωνικών εκστρατειών

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα διερευνήσουν το θέμα των κοινωνικών εκστρατειών και θα σκεφτούν την αποτελεσματικότητά τους.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Czubała A., Jonas A., Wojnarowska H. (2017) *Marketing społeczny przedsiębiorstw komercyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Κρακοβία,

Herbuś I. (2016) *Działania reklamowe - od komercji do kampanii społecznych*, Zeszyty Naukowe Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

Kamiński J. (Luty 2015) *Jak bardzo społeczny jest marketing społeczny*, cz.I, Marketing i Rynek.

Kamiński J. (Marzec 2015) *Jak bardzo społeczny jest marketing społeczny*, cz. II, Marketing i Rynek.

Szostek D. (Wrzesień 2014) *Błędy i trudności w stosowaniu marketingu społecznego na przykładzie kampanii społecznych w Polsce*, Marketing i Rynek.

Tarczydło B. *Kampania społeczna w teorii i praktyce*, AGH, Κρακοβία.

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η συνεδρία αξιολογείται συστηματικά από τους μέντορες όπως περιγράφεται παραπάνω.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Το **Brainstorming** - αποσκοπεί στη βελτίωση των ομαδικών αποφάσεων- το αναμφισβήτητο πλεονέκτημά του είναι η δυνατότητα απόκτησης μεγάλου αριθμού διαφορετικών λύσεων σε ένα δεδομένο πρόβλημα σε σύντομο χρονικό διάστημα, καθώς και η τόνωση της δημιουργικής σκέψης των συμμετεχόντων. Στο πρώτο στάδιο, οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να καταθέσουν ελεύθερα ιδέες και να ανταλλάξουν απόψεις, χωρίς καμία απολύτως κριτική. Όλες οι ιδέες αποθηκεύονται ή η συνεδρίαση καταγράφεται σε μαγνητοταινία. Στο δεύτερο στάδιο, ένας εμπειρογνώμονας ή μια ομάδα εμπειρογνομόνων που δεν συμμετείχαν στο πρώτο στάδιο εξετάζει τα αποτελέσματα και προσπαθεί να φιλτράρει τις καλύτερες ιδέες.

Άλλες μέθοδοι περιγράφονται στο κεφάλαιο "Ευφυής και βιώσιμη διαχείριση".

Πηγές/αναφορές

https://www.wpia.uni.lodz.pl/files/articles/95/opisy/9_metody-dydaktyczne.pdf

Opracowanie zbiorowe pod redakcją Marii Jadczak "Interaktywne metody nauczania", Toruń 2001.

Wincenty Okoń "Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej", PWN Warszawa 1987.

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.3 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΩΝ ΠΟΡΩΝ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Στόχος αυτής της συνεδρίας είναι να εξοικειώσει το ακροατήριο με θέματα που σχετίζονται με τη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού. Αρχικά, θα συζητηθεί το ζήτημα της επιρροής του στυλ διοίκησης του οργανισμού στη δομή του. Στη συνέχεια, θα συζητηθεί η σύμβαση εργασίας στο πλαίσιο των διατάξεων που είναι σημαντικές από την άποψη του εργαζομένου και του εργοδότη. Τέλος, θα συζητηθούν επιλεγμένες εταιρικές δομές καθώς και οι πιο χαρακτηριστικοί ρόλοι και αρμοδιότητες.

Τα θέματα που θα εξεταστούν θα συζητηθούν θεωρητικά, ενώ οι συμμετέχοντες θα έχουν επίσης την ευκαιρία να αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες. Θα συμβάλει στη σωστή κατανόηση των παρουσιαζόμενων προβλημάτων κατάρτισης.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Το θεωρητικό μέρος περιλαμβάνει τους ακόλουθους στόχους:

- ✓ Γνωριμία με το θέμα της διοίκησης στο πλαίσιο της επιρροής του στυλ διοίκησης στη δομή του οργανισμού
- ✓ Απόκτηση γνώσεων σχετικά με τις σημαντικότερες διατάξεις της σύμβασης εργασίας
- ✓ Επέκταση των γνώσεων σχετικά με επιλεγμένες δομές εταιρειών και εκτέλεση τυπικών ρόλων σε αυτές

Διάρκεια 3 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις **εκπαιδευτικούς** για τη **συνεδρία**

Για τη διεξαγωγή των συνεδριών, οι εκπαιδευτικοί που χρειάζονται:

- ✓ επαρκή προσόντα. Οι ικανότητες στον τομέα της διαχείρισης και της ψυχολογίας θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμες εδώ.
- ✓ εμπειρία στη διεξαγωγή εκπαιδεύσεων στον τομέα αυτό, καθώς και πρακτική στη διαχείριση επιχειρήσεων
- ✓ φορητό υπολογιστή με πρόσβαση στο διαδίκτυο
- ✓ οθόνη
- ✓ προβολέας
- ✓ βιντεοκάμερα

Κατάλογος των εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών

- ✓ μίνι διαλέξεις στο PowerPoint
- ✓ ασκήσεις σε ομάδες, σε ζεύγη και ατομικά
- ✓ συζήτηση

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ παιχνίδι ρόλων
- ✓ εργασία με τη φωτογραφική μηχανή και ανάλυση του υλικού που λαμβάνεται
- ✓ μίνι εκπαιδευτικά βίντεο

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες θα συμμετέχουν στην κατάρτιση ως εμπειρογνώμονες. Πριν από την κατάρτιση, καθήκον τους θα είναι να εξοικειωθούν λεπτομερώς με το θέμα, και κατά τη διάρκεια της κατάρτισης θα μιλήσουν και θα μοιραστούν την εμπειρογνωμοσύνη τους με τους εκπαιδευτές. Ο ρόλος τους θα είναι επίσης συμβουλευτικός κατά τη διάρκεια των ασκήσεων.

Οι συμμετέχοντες θα μπορούν να κανονίσουν διαβουλεύσεις με τους μέντορες μετά το τέλος της κατάρτισης. Κάθε συμμετέχων δικαιούται 1 διαβούλευση διάρκειας 1 ώρας.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Συζήτηση σχετικά με την επίδραση του στυλ διοίκησης στη δομή του οργανισμού

Ο εκπαιδευτής μπορεί να είναι ο ίδιος συντονιστής της συζήτησης ή μπορεί να ορίσει κάποιο άλλο πρόσωπο να το κάνει.

Πριν ξεκινήσει, πρέπει να καθορίσετε τους κανόνες της συζήτησης, οι οποίοι θα πρέπει να περιλαμβάνουν: να φέρεστε με σεβασμό στον εαυτό σας, να ακούτε τους άλλους, να ελέγχετε τα υπερβολικά συναισθήματα, να μην διακόπτετε τον συνομιλητή σας κ.λπ.

Η συζήτηση θα πρέπει να αφορά το διατυπωμένο θέμα και ο συντονιστής θα πρέπει να την παρακολουθεί. Μετά το πέρας της συζήτησης, αυτή συνοψίζεται. Αυτό μπορεί να γίνει από τον συντονιστή ή από ένα πρόσωπο που έχει οριστεί από τον συντονιστή.

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

1. Προετοιμασία της συζήτησης, παρουσίαση του θέματος και των αρχών της συζήτησης: ανακοίνωση του εκπαιδευτή.
2. Ένδειξη του συντονιστή της συζήτησης.
3. Έναρξη της συζήτησης από τον συντονιστή: κατά την έναρξη της συζήτησης, πρέπει να αναφερόμαστε στο κύριο θέμα, και αν είναι δυνατόν - επίσης στον στόχο που έχουμε θέσει για τον εαυτό μας. Αναλαμβάνοντας την ευθύνη για τη διεξαγωγή της συζήτησης, είναι προτιμότερο να διατυπώνουμε το σκοπό και το θέμα ως μέρος της πρότασης προς τους άλλους συμμετέχοντες στη συνάντηση, π.χ. :
4. "Θα ήθελα να μιλήσουμε σήμερα για τον αντίκτυπο του στυλ διοίκησης στη δομή του οργανισμού". Τόνωση μιας συζήτησης: Η εισαγωγή ενός θέματος είναι η αρχή της τόνωσης μιας συζήτησης, συνήθως δεν αρκεί για να ξεκινήσει μια αποτελεσματική συζήτηση. Το επόμενο βήμα είναι να προτείνετε τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να προχωρήσει η συζήτηση. Παραδείγματος χάριν: "Προτείνω ο καθένας μας να έχει "3 λεπτά για να παρουσιάσει τη θέση του. Θα γράψουμε τα σχόλια στον πίνακα και στη συνέχεια θα

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

λάβουμε απόφαση με ψηφοφορία". Μια πιο συγκεκριμένη δεξιότητα για την τόνωση μιας συζήτησης είναι να ζητάτε ή να ζητάτε μια γνώμη για ένα θέμα.

5. Να μοιράζεστε τις απόψεις σας: Κατά τη διάρκεια της συζήτησης, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να μοιράζονται ανοιχτά τις απόψεις τους. Αυτό ισχύει επίσης για τον συντονιστή και, κυρίως, για τους μέντορες.
6. Κλείσιμο της συζήτησης: Η διεξαχθείσα συζήτηση πρέπει να τελειώσει - ευχαριστούμε για τη συμμετοχή στη συζήτηση και την επισήμανση των θετικών πτυχών, ακόμη και αν τα μέρη δεν κατέληξαν σε συμφωνία για κάποιο από τα ζητήματα που τέθηκαν. Αυτό θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα, μεταξύ άλλων, λόγω της διατήρησης καλών σχέσεων και της προετοιμασίας θετικού εδάφους για περαιτέρω συζητήσεις.
7. Αξιολόγηση των αποτελεσμάτων της συζήτησης από τους μέντορες: ποιες είναι οι σημαντικότερες παρατηρήσεις σχετικά με τον αντίκτυπο του στυλ διοίκησης στη δομή του οργανισμού.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Περιγραφή του αντίκτυπου των στυλ διαχείρισης στη δομή του οργανισμού.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Για να εκτελέσετε την άσκηση χρειάζεστε:

- ✓ Εκπαιδευτές με ουσιαστικές ικανότητες, δηλ. γνώσεις σε θέματα διοίκησης, συμπεριλαμβανομένων των στυλ διοίκησης, των οργανωτικών δομών και μιας ανοικτής, φιλικής προσέγγισης προς τους συμμετέχοντες.
- ✓ Μια τεχνικά εξοπλισμένη αίθουσα κατάρτισης: υπολογιστής, βιντεοπροβολέας, οθόνη, flip chart, φύλλα χαρτιού, μαρκαδόροι, τραπεζία, καρέκλες.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες αναμένεται να αναπτύξουν αποτελέσματα με τη μορφή συνειδητοποίησης ότι το στυλ διοίκησης έχει σημαντικό αντίκτυπο σε ολόκληρο τον οργανισμό, συμπεριλαμβανομένης της δομής του.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Golany B., Shtub A., (2001), *Work Breakdown Structure*, Israel Institute of Technology.

Griffin R.W. (2017), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa.

<https://poradnikprzedsiebiorcy.pl/-umowa-o-prace>.

<https://www.netinbag.com/pl/business/what-is-a-hybrid-organizational-structure.html>.

Jemielniak D., Latusek D. (2005), *Zarządzanie - teoria i praktyka od podstaw*, Warszawa.

Jemielniak D., Latusek-Jurczak D. (2014). *Klasyka teorii zarządzania. Ćwiczenia, przykłady, testy*.

Korzeniowski L.F.(2011), *Podstawy zarządzania organizacjami*, Warszawa.

Michalski E.(2013), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Warszawa.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Nalepka A. (2001), *Struktura organizacyjna*, Κρακοβία.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Σημαντικές διατάξεις της σύμβασης εργασίας

Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες ανάλογα με τη χώρα στην οποία εργάζονται ή ζουν. Οι καθορισμένοι μέντορες από κάθε χώρα που συμμετέχουν στην κατάρτιση έχουν προετοιμάσει υποδείγματα συμβάσεων εργασίας που συναντώνται στη χώρα τους. Με βάση αυτά, οι συμμετέχοντες στις ομάδες διαχωρίζουν το περιεχόμενο σε σημαντικά σημεία από την άποψη του εργοδότη και του εργαζομένου. Και απορρίπτουν εκείνα που δεν φέρνουν καμία αξία για κανένα από τα δύο μέρη. Οι μέντορες συνεργάζονται με τους συμμετέχοντες και απαντούν σε τυχόν ερωτήσεις, ενώ φροντίζουν επίσης να μην παρεκκλίνουν οι συζητήσεις από την ουσία της εργασίας.

Στο τέλος της άσκησης, κάθε ομάδα παρουσιάζει τα αποτελέσματα της εργασίας της. Άλλες ομάδες σημειώνουν τις πιο ενδιαφέρουσες διατάξεις των συμβάσεων εργασίας από άλλες χώρες, για να καταλήξουν συνοψίζοντας αν θα άξιζε να τις εισαγάγουν στη χώρα τους ή από ποιες μπορεί κανείς να παραιτηθεί στη χώρα τους.

Διάρκεια 20 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

1. Διαχωρισμός των συμμετεχόντων σε ομάδες ανάλογα με τη χώρα προέλευσης.
2. Καθορισμός του έργου των ομάδων: με βάση τις διατάξεις ενός υποδείγματος σύμβασης εργασίας, πρέπει να καθορίσουν ποιες διατάξεις είναι σημαντικές από την άποψη του εργοδότη και ποιες από την άποψη των εργαζομένων.
3. Οι ομάδες εργάζονται με μέντορες.
4. Οι συμμετέχοντες παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της εργασίας τους σε ομάδες.
5. Συμπέρασμα: οι μέντορες αναφέρουν την ομαδική εργασία όσον αφορά τις δυσκολίες που προκάλεσαν τις περισσότερες.
6. Ελεύθερες δηλώσεις των συμμετεχόντων σχετικά με το τι θεωρούν χρήσιμο να εφαρμόζεται στη χώρα τους όσον αφορά τις διατάξεις της σύμβασης εργασίας και τι τους φαίνεται περιττό.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Υποδείγματα συμβάσεων εργασίας.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

- ✓ Για να εκτελέσετε την άσκηση χρειάζεστε:
- ✓ Εκπαιδευτές με ουσιαστικές ικανότητες, δηλαδή γνώσεις σε θέματα διαχείρισης στον τομέα των συμβάσεων εργασίας (ειδικός σε θέματα ανθρώπινου δυναμικού).
- ✓ Μια τεχνικά εξοπλισμένη αίθουσα κατάρτισης: υπολογιστής, βιντεοπροβολέας, οθόνη, φύλλα χαρτιού, μαρκαδόροι, τραπέζια, καρέκλες.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Μια μεγαλύτερη αίθουσα, όπου μπορούν να εργαστούν ελεύθερα πολλές ομάδες ταυτόχρονα.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να εντοπίζουν τις σχετικές διατάξεις της σύμβασης εργασίας προκειμένου να διασφαλίζεται η ευημερία τόσο του εργαζομένου όσο και του εργοδότη.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Żukowski P. (2001), Podstawowe metody i techniki organizacji i zarządzania: style kierowania. Warszawa- Zieleniewski J. (1982), Organizacja zespołów ludzkich: wstęp do teorii organizacji i kierowania, Warszawa- 1982 <http://mfiles.pl/pl/index.php/>.

Umowa o pracę, <https://kadry.infor.pl/zatrudnienie/umowa-o-prace/2864422,Umowa-o-prace-2019-wzor.html>

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η συνεδρία θα ολοκληρωθεί με ένα τεστ αξιολόγησης με τη μορφή μιας κάρτας αυτοαξιολόγησης. Κάθε συμμετέχων θα αυτοαξιολογήσει το βαθμό στον οποίο οι ικανότητές του σε ένα συγκεκριμένο θέμα έχουν αυξηθεί σε μια τετραβάθμια κλίμακα: πολύ, αρκετά, ελάχιστα.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Οι μέθοδοι περιγράφονται στο κεφάλαιο "Εξυπνη και βιώσιμη διαχείριση".

Πηγές/αναφορές

https://www.wpia.uni.lodz.pl/files/articles/95/opisy/9_metody-dydaktyczne.pdf

Opracowanie zbiorowe pod redakcją Marii Jadczyk "Interaktywne metody nauczania", Toruń 2001.

Wincenty Okoń "Wprowadzenie do dydaktyki ogólnej", PWN Warszawa 1987.

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.4 ΈΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Στόχος αυτής της συνεδρίας είναι η κατανόηση της **έννοιας του μάρκετινγκ**. Η έννοια του μάρκετινγκ ασχολείται με την ιδέα της ικανοποίησης των αναγκών του πελάτη μέσω του προϊόντος ως λύση στο πρόβλημα (τις ανάγκες) του πελάτη.

Η έννοια του μάρκετινγκ αντιπροσωπεύει τη μεγάλη αλλαγή στον προσανατολισμό των σημερινών επιχειρήσεων που παρέχει τα θεμέλια για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Εν ολίγοις, η έννοια του μάρκετινγκ είναι σημαντική, διότι καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο η εταιρεία σας θα προωθήσει τις επιχειρήσεις και θα ευδοκιμήσει. Δηλώνει ότι η πρωταρχική δουλειά μιας εταιρείας είναι να ικανοποιεί τις ανάγκες του πελάτη.

Αυτό επιτυγχάνεται με τον προσδιορισμό του τι θέλει η αγορά και, στη συνέχεια, με την καλύτερη δυνατή προσαρμογή του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας ώστε να ταιριάζει.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Μάθετε για την αγορά,
- ✓ Μάθετε τους παράγοντες της αγοράς, τους ανταγωνιστές,
- ✓ Γιατί η αγορά είναι σημαντική στις επιχειρήσεις,
- ✓ Μάθετε την ανάλυση S.W.A.T.,
- ✓ Μείγμα μάρκετινγκ.

Για αυτή τη συνεδρία, κάθε συμμετέχων χρειάζεται:

- ✓ Αποκτήστε και διαχειριστείτε τις ικανότητες που απαιτούνται σε κάθε στάδιο, συμπεριλαμβανομένων των τεχνικών, νομικών, φορολογικών και ψηφιακών ικανοτήτων,
- ✓ Να αναστοχάζεστε και να μαθαίνετε τόσο από την επιτυχία όσο και από την αποτυχία (τη δική σας και των άλλων),
- ✓ Μάθετε με άλλους, συμπεριλαμβανομένων των συνομηλίκων και των μεντόρων.

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

- ✓ Οι εκπαιδευτικοί έχουν μελετήσει το θεωρητικό μέρος,

Σχετικά με τους μέντορες

- ✓ Οι μέντορες έχουν μελετήσει το θεωρητικό μέρος σχετικά με το "Μάρκετινγκ"
- ✓ Οι μέντορες μέσω της καθοδήγησης (ατομικής και ομαδικής) βοηθούν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τη δυναμική που διέπει την αγορά, προκειμένου ο συμμετέχων να αποκτήσει ένα σαφές και σαφώς καθορισμένο όραμα για την ιδέα του έργου του.
- ✓ Οι μέντορες, σε αυτό το συγκεκριμένο μέρος του προγράμματος, βοηθούν στον καθορισμό των καθηκόντων, των στόχων, υποστηρίζουν τα κίνητρα των συμμετεχόντων και ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να ανακαλύψουν τις προσωπικές και επαγγελματικές τους φιλοδοξίες.

Συνιστάται στους μέντορες να δημιουργήσουν ένα έντυπο για κάθε συμμετέχοντα όπου θα σημειώνουν τα χαρακτηριστικά, τις δεξιότητες, τα κίνητρα κ.λπ.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Τι είναι η αγορά;

Διάρκεια 40 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

- ✓ Οι συμμετέχοντες, χωρισμένοι σε ομάδες 3-5 ατόμων, πρέπει να συμπληρώσουν το ακόλουθο έντυπο (παράρτημα 2) με όσα έμαθαν στην τάξη και κατά τη μελέτη του θεωρητικού μέρους.
- ✓ Κάθε συμμετέχων της ομάδας πρέπει να συνεισφέρει στη σύνταξη του μορφότυπου.
- ✓ Οι ομάδες συνοδεύονται από τον μέντορα, ο οποίος θα βοηθήσει, μέσω ερωτήσεων και υποδείξεων, στην κατανόηση του περιεχομένου της εργασίας και της σύνταξής της.
- ✓ Παρατήρηση συμπεριφοράς,
- ✓ Αξιολόγηση του μέντορα (παράρτημα αριθ. 1)
- ✓ Δραστηριότητες που εκτελέστηκαν δεόντως,
- ✓ Συζήτηση στην τάξη,

Παράρτημα αριθ. 1

Activity n. 1	"What is a market?"
Groups from 3 to 5 people	
One mentor for each group	
30 mn.	You can use theoretical part, pc and internet connection,, access module "2.4 - Marketing concept and its importance in business" (i e-learning platform)

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Παρουσίαση διαφανειών,
- ✓ Μορφή της δραστηριότητας,
- ✓ Ιδανική τοποθεσία για να χωρίσετε ομάδες,
- ✓ Στο τέλος, συνεδρία ανατροφοδότησης από τους μέντορες.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να προετοιμάσουν ένα πρότυπο σχεδίου μάρκετινγκ, το οποίο είναι ένα έγγραφο που μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα άτομο για να δημιουργήσει ένα σχέδιο μάρκετινγκ.
- ✓ Το υπόδειγμα σχεδίου μάρκετινγκ θα περιέχει όλα τα σημαντικά στοιχεία και τις διάφορες απαραίτητες διατυπώσεις με κενά τμήματα.

Contents of a Marketing Plan

1. Executive summary
2. Current marketing situation
3. Threats and opportunity analysis
4. Objectives and issues
5. Marketing strategy
6. Action programs
7. Budgets
8. Controls

iEduNote.com

<https://www.iedunote.com/marketing-plan>

Specific	<i>What do you want to achieve?</i> <i>Who needs to be involved to accomplish this goal?</i> <i>When do you want to have your goal finished?</i> <i>Why should you achieve this goal exactly?</i>	
Measurable	<i>How can you measure progress and know if you've successfully met your goal?</i>	
Achievable	<i>Are you capable of achieving the goal?</i> <i>Do you have the needed skills?</i> <i>If you haven't, how can you build them?</i>	
Relevant	<i>Why should you achieve this goal?</i> <i>What is the impact?</i>	
Timely	<i>What is the due date of your goal?</i> <i>Can the goal be achieved until this date?</i>	
SMART Goal		

<https://www.addthis.com/academy/the-ultimate-marketing-plan-template-7-useful-examples/>

- ✓ Ο χρήστης μπορεί να εισάγει τις δικές του πληροφορίες σχετικά με την επιχείρησή του στις κενές ενότητες για να δημιουργήσει τελικά το δικό του σχέδιο μάρκετινγκ.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/marketing-definition-meaning/>

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2018/11/21/strategic-marketing-tactical-marketing-definitions-differences/>

<https://www.iedunote.com/marketing-plan>

<https://www.addthis.com/academy/the-ultimate-marketing-plan-template-7-useful-examples/>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Τι είναι το μάρκετινγκ;

Διάρκεια 40 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

- ✓ Μετά από κάποια σύντομη εξέταση από τους μέντορες, οι συμμετέχοντες πρέπει να συμπληρώσουν το συνημμένο έντυπο δίνοντας τον προσωπικό τους ορισμό και ιδέα.

Παράρτημα αρ. 3

Activity n. 2	"What is the marketing?"
Individual job	
40 mn.	You can use theoretical part, pc and internet connection,, access to module "2.4 – Marketing concept and its importance in business" (in FIT – e-learning platform)

- ✓ Το έργο είναι ατομικό.
- ✓ Οι μέντορες είναι διαθέσιμοι για διευκρινίσεις ή/και ιδέες
- ✓ Παρατήρηση συμπεριφοράς,
- ✓ Αξιολόγηση του μέντορα (παράρτημα αριθ. 1)
- ✓ Δραστηριότητες που εκτελέστηκαν δεόντως,
- ✓ Συζήτηση στην τάξη,

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Παρουσίαση διαφανειών,
- ✓ Μορφή της δραστηριότητας,
- ✓ Ιδανική τοποθεσία,
- ✓ Στο τέλος, συνεδρία ανατροφοδότησης από τους μέντορες

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Το σχέδιο μάρκετινγκ συμβάλλει στην ανάπτυξη της επιχείρησης με τη διατύπωση κατάλληλων στρατηγικών μάρκετινγκ, όπως σχέδια για την αύξηση της πελατειακής βάσης.
- ✓ Να αναφέρετε και να επανεξετάσετε το μείγμα μάρκετινγκ από την άποψη των 7P του μάρκετινγκ - προϊόν, τιμή, θέση, προώθηση, άνθρωποι, διαδικασία και απόδοση.
- ✓ Το σχέδιο μάρκετινγκ περιγράφει λεπτομερώς τη στρατηγική που θα χρησιμοποιήσει μια εταιρεία για να προωθήσει τα προϊόντα της στους πελάτες.
- ✓ Το σχέδιο προσδιορίζει την αγορά-στόχο, την πρόταση αξίας της μάρκας ή του προϊόντος, τις εκστρατείες που θα ξεκινήσουν και τις μετρήσεις που θα χρησιμοποιηθούν για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας των πρωτοβουλιών μάρκετινγκ.
- ✓ Τι να περιμένετε χωρίς σχέδιο μάρκετινγκ; Χωρίς ένα σχέδιο μάρκετινγκ, η ανάπτυξη της εταιρείας σας θα επιβραδυνθεί και θα μπορούσε ακόμη και να σταματήσει. Θα υπάρξουν πολύ λίγοι νέοι πελάτες και οι υπάρχοντες πελάτες μπορεί να μην γνωρίζουν για τα νέα

προϊόντα ή τις επερχόμενες πωλήσεις, μειώνοντας τις πιθανότητές τους να γίνουν επαναλαμβανόμενοι πελάτες

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://marketbusinessnews.com/financial-glossary/marketing-definition-meaning/>

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2018/11/21/strategic-marketing-tactical-marketing-definitions-differences/>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Γιατί είναι τόσο σημαντική η ανάλυση S.W.O.T.;

Διάρκεια 60 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

- ✓ Μετά την εκτέλεση των δύο πρώτων δραστηριοτήτων, ο συμμετέχων έχει μια πιο ξεκάθαρη επιχειρηματική ιδέα.
- ✓ Ο συμμετέχων που χρησιμοποιεί το παράρτημα 4 θα είναι πλέον σε θέση να αξιολογήσει το περιεχόμενο των τεσσάρων τεταρτημορίων αναφερόμενος πάντα στην επιχειρηματική του ιδέα.
- ✓ Οι μέντορες είναι στη διάθεση των συμμετεχόντων για να παρέχουν οδηγίες και συμβουλές σχετικά με την προετοιμασία του εντύπου.
- ✓ Παρατήρηση συμπεριφοράς,
- ✓ Αξιολόγηση του μέντορα (παράρτημα αριθ. 1)
- ✓ Δραστηριότητες που εκτελέστηκαν δεόντως,
- ✓ Συζήτηση στην τάξη,

Παράρτημα αρ. 4

Activity n. 3	"Why is so important the S.W.A.T. Analysis?"				
Individual job	<table border="1" data-bbox="288 584 922 831"> <tr> <td data-bbox="288 584 603 707">STRENGTH</td><td data-bbox="603 584 922 707">WEAKNESSES</td></tr> <tr> <td data-bbox="288 707 603 831">OPPORTUNITIES</td><td data-bbox="603 707 922 831">THREATS</td></tr> </table>	STRENGTH	WEAKNESSES	OPPORTUNITIES	THREATS
STRENGTH	WEAKNESSES				
OPPORTUNITIES	THREATS				
60 mn.	You can use theoretical part, pc and internet connection,, access to module "2.4 - Marketing concept and its importance in business" (in FIT- e-learning platform)				

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Ένα από τα πραγματικά πλεονεκτήματα της ανάλυσης SWOT είναι ότι είναι εύκολη στη διεξαγωγή της.

Το μόνο που πραγματικά χρειάζεστε είναι ένας τρόπος να καταγράφετε ιδέες και μια προθυμία να κοιτάξετε ευθέως την επιχείρησή σας:

- ✓ Αποφασίστε τον στόχο της ανάλυσης SWOT σας
- ✓ Ερευνήστε την επιχείρησή σας, τον κλάδο και την αγορά.
- ✓ Καταγράψτε τα δυνατά σημεία της επιχείρησής σας (Τι κάνετε καλά; Ποιους μοναδικούς πόρους μπορείτε να αξιοποιήσετε; Τι θεωρούν οι άλλοι ως τα δυνατά σας σημεία;)
- ✓ είναι οι αδυναμίες της επιχείρησής σας (Τι θα μπορούσατε να βελτιώσετε; Πού διαθέτετε λιγότερους πόρους από άλλους; Τι είναι πιθανό να θεωρούν οι άλλοι ως αδυναμίες;
- ✓ Καταγράψτε τις πιθανές ευκαιρίες για την επιχείρησή σας (Ποιες ευκαιρίες είναι ανοικτές για εσάς; Ποιες τάσεις θα μπορούσατε να εκμεταλλευτείτε; Πώς μπορείτε να μετατρέψετε τα δυνατά σας σημεία σε ευκαιρίες;)
- ✓ Καταγράψτε τις πιθανές απειλές για την επιχείρησή σας (Ποιες απειλές θα μπορούσαν να σας βλάψουν; Τι κάνει ο ανταγωνισμός σας; Ποιες απειλές σας εκθέτουν οι αδυναμίες σας).
- ✓ Καθορισμός προτεραιοτήτων από το SWOT
- ✓ Αναπτύξτε μια στρατηγική για την αντιμετώπιση των ζητημάτων της SWOT
- ✓ Επανεξετάστε τις 4 λίστες προτεραιοτήτων σας ρωτώντας:

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- ο Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τα δυνατά μας σημεία για να επωφεληθούμε από τις ευκαιρίες που εντοπίσαμε;
- ο Πώς μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε αυτά τα δυνατά σημεία για να ξεπεράσουμε τις απειλές που εντοπίσαμε;
- ο Τι πρέπει να κάνουμε για να ξεπεράσουμε τις αδυναμίες που εντοπίσαμε, ώστε να εκμεταλλευτούμε τις ευκαιρίες;
- ο Πώς θα ελαχιστοποιήσουμε τις αδυναμίες μας για να ξεπεράσουμε τις εντοπισμένες απειλές;

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Η ανάλυση SWOT σας βοηθά να προσδιορίσετε τα Δυνατά σημεία, τις Αδυναμίες, τις Ευκαιρίες και τις Απειλές του οργανισμού σας.
- ✓ Σας καθοδηγεί να βασιστείτε σε αυτά που κάνετε καλά, να αντιμετωπίσετε αυτά που σας λείπουν, να εκμεταλλευτείτε νέα ανοίγματα και να ελαχιστοποιήσετε τους κινδύνους.
- ✓ Είναι καλό να χρησιμοποιήσετε και να εφαρμόσετε μια ανάλυση SWOT για να αξιολογήσετε τη θέση του οργανισμού σας πριν αποφασίσετε για οποιαδήποτε νέα στρατηγική.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2016/05/26/undertaking-a-swot-analysis/>

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2020/06/24/finding-the-right-customers-with-stp-model/>

<https://www.business.qld.gov.au/starting-business/planning/market-customer-research/swot-analysis/conducting>

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

• Ατομική/ομαδική συμβουλευτική

Ο σκοπός της συμβουλευτικής είναι να ξεκλειδώσει το δυναμικό των ανθρώπων για να μεγιστοποιήσουν την απόδοσή τους. Τους βοηθάει να μάθουν αντί να τους διδάσκει ή να τους λέει. Πάρτε ως παράδειγμα την εκμάθηση του περπατήματος - οι περισσότεροι άνθρωποι δεν μαθαίνουν να περπατούν με οδηγίες. Βοηθώντας τον πελάτη να δεσμευτεί για δράση και αποτελώντας ένα ηχητικό μέσο για τις εμπειρίες του, η συμβουλευτική επιτρέπει στο άτομο τον προσωπικό χώρο και την υποστήριξη που χρειάζεται για να αναπτυχθεί και να εξελιχθεί. Ο βασικός ρόλος του προπονητή είναι συχνά να βοηθά τον πελάτη να διατηρεί τα κίνητρα και τη δέσμευση που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων του.

<https://new.coachingnetwork.org.uk/information-portal/what-are-coaching-and-mentoring/>

• Μάθηση από ομότιμο σε ομότιμο

Για τους μαθητές, η αλληλοδιδασκτική μάθηση μπορεί να οδηγήσει σε βελτιωμένες στάσεις και σε μια πιο εξατομικευμένη, ελκυστική και συνεργατική μαθησιακή εμπειρία, τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλότερες επιδόσεις. Για τους ομότιμους καθηγητές, η εμπειρία μπορεί να εμβαθύνει την κατανόηση του αντικειμένου και να τους μεταδώσει αυτοπεποίθηση.

<https://www.summertech.net/benefits-of-peer-teaching/#:~:text=Για%20μαθητές%2C%20η%20μαθητρία%20με%20συναδέλφους%20μπορεί,το%20θέμα%20και%20να%20ενισχύσει%20την%20εμπιστοσύνη>

Παράρτημα αριθ. 2

Δραστηριότητα αριθ. 1 Ομάδες από 3 έως 5 άτομα Ένας μέντορας για κάθε ομάδα.	"Τι είναι η αγορά;"
30 λεπτά .	Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το θεωρητικό μέρος, υπολογιστή και σύνδεση στο διαδίκτυο, πρόσβαση στην ενότητα "2.4 - Η έννοια του μάρκετινγκ και η σημασία του στις επιχειρήσεις" (στην πλατφόρμα FIT - e-learning).

Παράρτημα αρ. 3

Δραστηριότητα αριθ. 2 Ατομική εργασία	"Τι είναι το μάρκετινγκ;"
40 λεπτά .	Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το θεωρητικό μέρος, υπολογιστή και σύνδεση στο διαδίκτυο, πρόσβαση στην ενότητα "2.4 - Η έννοια του μάρκετινγκ και η σημασία του στις επιχειρήσεις" (στην πλατφόρμα FIT - e-learning).

Παράρτημα αρ. 4

Δραστηριότητα αριθ. 3 Ατομική εργασία	"Γιατί η ανάλυση S.W.O.T. είναι τόσο σημαντική;"	
	ΔΥΝΑΜΗ	ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ
	ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	ΑΠΕΙΛΕΣ

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

60 λεπτά .

Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το θεωρητικό μέρος, υπολογιστή και σύνδεση στο διαδίκτυο, πρόσβαση στην ενότητα "2.4 - Η έννοια του μάρκετινγκ και η σημασία του στις επιχειρήσεις" (στην πλατφόρμα FIT - e-learning).

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Στο τέλος της συνεδρίας συνιστάται η χρήση μιας μορφής αυτοαξιολόγησης. Κάθε συμμετέχουσα θα αυτοαξιολογήσει τις ικανότητές της στα θέματα που της έχουν ανατεθεί.

Άλλες πηγές/αναφορές

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2018/11/21/strategic-marketing-tactical-marketing-definitions-differences/>

ΕΝΟΤΗΤΑ 2.5 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΕΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Σκοπός της συνεδρίας είναι να βοηθήσει στην κατανόηση του τι μπορεί να προσφέρει το προϊόν ή η υπηρεσία σας στους πελάτες σας.

Βοηθήστε στο σχεδιασμό μιας επιτυχημένης προσφοράς προϊόντος.

Βοήθεια στο σχεδιασμό, την ανάπτυξη και την εκτέλεση αποτελεσματικών στρατηγικών μάρκετινγκ.

Βοηθήστε να μάθετε πότε και πώς να προωθήσετε το προϊόν ή την υπηρεσία σας στους πελάτες σας.

Ο προσδιορισμός και η διευθέτηση των στοιχείων του μείγματος μάρκετινγκ επιτρέπει σε μια επιχείρηση να λαμβάνει κερδοφόρες αποφάσεις μάρκετινγκ σε κάθε επίπεδο. Οι αποφάσεις αυτές βοηθούν μια επιχείρηση:

- ✓ Να αναπτύξει τα δυνατά της σημεία και να περιορίσει τις αδυναμίες της
- ✓ Να γίνει πιο ανταγωνιστική και προσαρμοστική στην αγορά της
- ✓ Βελτίωση της κερδοφόρας συνεργασίας μεταξύ τμημάτων και εταιρών

Αυτό το εργαστήριο θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς να ξεκινήσουν τη δική τους επιχειρηματική ιδέα. Είναι επίσης σημαντικό να επιλέξετε τους καλύτερους τρόπους για τις ανάγκες σας και να επικεντρωθείτε μόνο σε αυτούς για να αναπτύξετε την επιχείρησή σας.

Ο τελικός στόχος αυτής της ενότητας είναι να επιτύχετε τον μεγαλύτερο αντίκτυπο για την επιχείρησή σας ή τη StartUp και να συνδεθείτε με πελάτες και ενδιαφερόμενους μέσω εξατομικευμένων αλληλεπιδράσεων και ενεργών απαντήσεων.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Να γνωρίζετε τι είναι η έννοια του μείγματος μάρκετινγκ,
- ✓ Γνωρίζετε ποια είναι τα "7 P" του μείγματος μάρκετινγκ,

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Γνωρίστε τι είναι στρατηγική μάρκετινγκ,
- ✓ Να γνωρίζετε τι είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μιας εταιρείας,
- ✓ Να γνωρίζετε ποιες είναι οι στρατηγικές απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος,

Διάρκεια

Αυτή η ενότητα θα διαρκέσει 4 ώρες.

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

Για να ολοκληρώσετε αυτή την ενότητα, θα χρειαστείτε τα εξής:

- ✓ Οι εκπαιδευτικοί θα έχουν μελετήσει το θεωρητικό μέρος (εκπαιδευτικοί που διαθέτουν τα κατάλληλα προσόντα θα πρέπει να κληθούν να διευθύνουν τη συνεδρία),

Σχετικά με τους μέντορες

- ✓ Οι μέντορες έχουν μελετήσει το θεωρητικό μέρος σχετικά με το "Μάρκετινγκ",
- ✓ Οι μέντορες θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες σε σχέση με την εξειδίκευση της επιχειρηματικής τους ιδέας,
- ✓ Οι δραστηριότητες των μεντόρων μπορούν να εκτελούνται ατομικά ή από τους συμμετέχοντες σε ομάδες.

Κατά τη διάρκεια του έργου, οι συμμετέχοντες θα παρακολουθούνται από μέντορες, ώστε να διασφαλίζεται η καθοδήγησή τους καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος.

Κάθε μέντορας και καθοδηγούμενος θα συζητήσουν τον καλύτερο τρόπο δημιουργίας μιας σχέσης μέντορα/καθοδηγούμενου και θα καταστρώσουν το καλύτερο κατάλληλο σχέδιο σύμφωνα με τις ανάγκες τους.

Ο σκοπός ενός μέντορα είναι να σας βοηθήσει να αναπτυχθείτε ως άτομο και να γίνετε η καλύτερη εκδοχή του εαυτού σας. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη βοήθειά σας να επιτύχετε τους προσωπικούς ή επαγγελματικούς σας στόχους, να σας εισάγει σε νέους τρόπους σκέψης, να αμφισβητήσει τις περιοριστικές σας υποθέσεις, να μοιραστείτε πολύτιμα μαθήματα ζωής και πολλά άλλα.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Τι είναι η έννοια του μείγματος μάρκετινγκ; Περιγράψτε τα "7 P" και τη σημασία τους

Διάρκεια 60 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

- ✓ Οι συμμετέχοντες έχουν μάθει το θεωρητικό μέρος,
- ✓ Μπορούν να κάνουν ερωτήσεις στους μέντορές τους όταν έχουν αμφιβολίες ή δεν γνωρίζουν,
- ✓ Οι συμμετέχοντες επιλέγουν τον σύντροφό τους.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

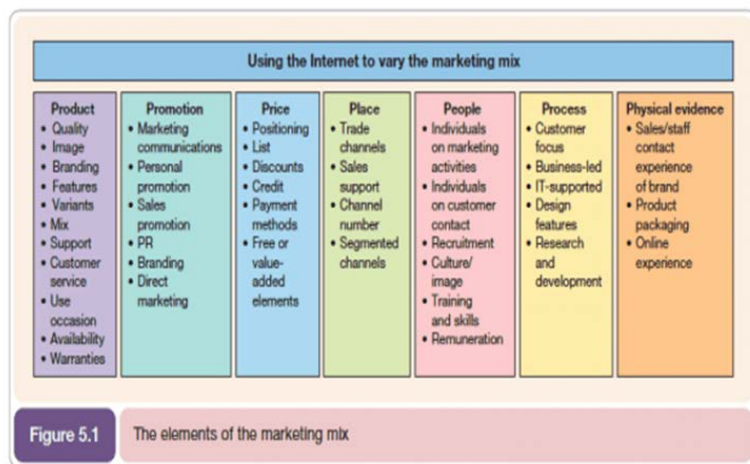
Μετά από αυτή τη δραστηριότητα, οι μέντορες θα οργανώσουν μια συνεδρία ανατροφοδότησης (δραστηριότητα 2).

Activity n. 1	"What is a marketing mix concept? Describe the "7 P" and their importance"
Work in pairs	
60 mn.	Is it possible use the theoretical part - Access to Module 2.5 "Marketing Mix strategies" on FITE-learning platform

Παραπάνω θα βρείτε ένα παράδειγμα του πίνακα που θα συμπληρωθεί με τις εκτιμήσεις σας. Ο πίνακας (παράρτημα 2) επισυνάπτεται στο υλικό που σας παραδίδεται.

Στον υποδεικνυόμενο χρόνο, συγκρίνοντας τους εαυτούς σας, απαντήστε σε αυτό που ζητείται στον τίτλο.

Μπορείτε να δείτε τα στοιχεία του μείγματος μάρκετινγκ στον παρακάτω πίνακα:



Μετά από αυτή τη δραστηριότητα, οι μέντορες θα οργανώσουν μια συνεδρία ανατροφοδότησης: οι μέντορες, μέσω στοχευμένων ερωτήσεων σχετικά με τη δραστηριότητα που μόλις πραγματοποιήθηκε, θα βοηθήσουν στην προσέγγιση της δραστηριότητας 2.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Τα συγκεκριμένα δεδομένα σας κρατούν εστιασμένους στις πραγματικές ευκαιρίες και σας βοηθούν να αποφύγετε τις μη παραγωγικές προσπάθειες.



- ✓ Όταν κατανοείτε τους πελάτες σας, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τους πόρους σας για να τους προσεγγίσετε πιο αποτελεσματικά, με μικρότερο κίνδυνο να σπαταλήσετε χρόνο, χρήματα και προσπάθεια σε πρωτοβουλίες μάρκετινγκ που δεν αποδίδουν.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://blog.oxfordcollegeofmarketing.com/2020/06/24/finding-the-right-customers-with-stp-model/>

<https://fingerprinthmarketing.com/why-is-marketing-important/#:~:text=To%20μάρκετινγκ%20είναι%20σημαντικό%20γιατί%20είναι,πώς%20μπορείτε%20να%20βοηθήσετε%20αυτούς.&text=Χωρίς%20μάρκετινγκ%2C%20η%20επιχειρήσή%20σας%20δεν%20έχει%20μια%20φωνή.>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Συζήτηση στην τάξη:

Διάρκεια 45 λεπτά.

- ✓ 15 λεπτά για να επανεξετάσετε την προηγούμενη δραστηριότητα και να επισημάνετε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα,
- ✓ 30 λεπτά για συζήτηση στην τάξη με εκπαιδευτικούς και μέντορες,

Βήμα προς βήμα περιγραφή

- ✓ Τώρα, οι συμμετέχοντες εργάζονται όλοι μαζί.
- ✓ Θα μπορούν να συγκρίνουν τις ιδέες και τις προτάσεις τους.
- ✓ Θα είναι σε θέση να χρησιμοποιήσουν ένα flip chart για να σημειώσουν τι προέκυψε από την αντιπαράθεση.
- ✓ Ο πίνακας θα παραμείνει στη διάθεση των συμμετεχόντων για τη συνέχιση των δραστηριοτήτων.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Παρακάτω θα βρείτε ένα παράδειγμα του πίνακα που θα συμπληρωθεί με τις εκτιμήσεις σας. Ο πίνακας (παράρτημα 4) επισυνάπτεται στο υλικό που σας παραδίδεται.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Activity n. 2

"Class discussion: Advantages and disadvantages of marketing"

All together

Sharing of previous work done in pairs.

ADVANTAGES	DISADVANTAGES

45 mn. thus divided:

Use your previous format done in pairs;

- 15 mn. to review the previous activity and mark the advantages and disadvantages;

Mark the advantages and disadvantages of marketing in the table above

- 30 mn. for class discussion with educator and mentors

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Το μάρκετινγκ που είναι σωστά διερευνημένο και στοχευμένο θα φέρει νέους και επαναλαμβανόμενους πελάτες.
- ✓ Οι γνώμες των σημερινών και πρώην πελατών μπορούν να εντοπίσουν τομείς προς βελτίωση.
- ✓ Αύξηση της αναγνωρισιμότητας της μάρκας.
- ✓ Επιτρέπει μια πιο προσωπική σχέση μεταξύ της επιχείρησης και του πελάτη.
- ✓ Αυξημένο μερίδιο αγοράς.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://smallbusiness.chron.com/advantages-disadvantages-marketing-strategy-53961.html>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Περιγράψτε τον ανταγωνισμό μάρκετινγκ, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας και τις στρατηγικές απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος

Διάρκεια 45 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-ΕΛ01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- ✓ Οι συμμετέχοντες που χρησιμοποιούν το μορφότυπο που αναφέρεται στο παράρτημα αριθ. 5 θα μπορούν να απαντήσουν, ατομικά, στις ερωτήσεις του τίτλου.
- ✓ Οι μέντορες θα είναι στη διάθεση των συμμετεχόντων για να απαντήσουν στις ερωτήσεις τους, να διευκρινίσουν τυχόν αμφιβολίες, να εμβαθύνουν στις έννοιες.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Annex n. 5

Activity n. 3	"Describe what are the marketing competition, the company competitive advantage and the competitive advantage gaining strategies"
Individual work	
45 mn.	If necessary, review the theoretical part

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ Οι συμμετέχοντες στο τέλος της συνεδρίας θα είναι σε θέση να αναγνωρίζουν και να χρησιμοποιούν τα πλεονεκτήματα της τοποθέτησης και της ανταγωνιστικότητας των στρατηγικών μάρκετινγκ.
- ✓ Οι επιχειρήσεις πρέπει να ανταγωνίζονται για τους πελάτες, γεγονός που οδηγεί σε χαμηλότερες τιμές, υψηλότερη ποιότητα αγαθών και υπηρεσιών, μεγαλύτερη ποικιλία και περισσότερη καινοτομία.
- ✓ Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών μπορεί να ωθήσει στην εφεύρεση νέων ή καλύτερων προϊόντων ή πιο αποτελεσματικών διαδικασιών.
- ✓ Οι επιχειρήσεις μπορεί να αγωνιστούν για να είναι οι πρώτες που θα διαθέσουν στην αγορά μια νέα ή διαφορετική τεχνολογία.
- ✓ Η καινοτομία ωφελεί επίσης τους καταναλωτές με νέα και καλύτερα προϊόντα και συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη.
- ✓ Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις επηρεάζουν τη στρατηγική επειδή οι ανταγωνιστές σας αντιδρούν στις στρατηγικές ενέργειες που κάνετε στην αγορά και η εταιρεία σας πρέπει να αντιδράσει στις στρατηγικές τους κινήσεις.

Πρόσθετες πληροφορίες

- ✓ Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης
- ✓ Παρατήρηση συμπεριφοράς,
- ✓ Αξιολόγηση του μέντορα.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Μάθηση βασισμένη στην έρευνα:

Στο πλαίσιο του παρόντος καταλόγου, η μάθηση με βάση την έρευνα αναφέρεται στην άμεση συμμετοχή των μαθητών σε αυθεντικά ερευνητικά έργα. Αυτό έχει αντίκτυπο σε διάφορα επίπεδα. Ο εκπαιδευόμενος ενδεχομένως αποκτά σημαντικά κίνητρα ως αποτέλεσμα της συμμετοχής του σε πραγματική έρευνα.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Αυτό έχει θεωρηθεί ότι είναι ο καταλύτης για να εμβαθύνουν οι μαθητές σε θέματα.

Επιπλέον, μέσω της εμπλοκής τους σε πραγματική έρευνα, οι μαθητές αποκτούν γνώσεις σχετικά με τη φύση της έρευνας και το ρόλο τους ως ερευνητές. Οι ερευνητικές τεχνικές παρουσιάζονται στους εκπαιδευόμενους σε όσο το δυνατόν περισσότερα πλαίσια, προκειμένου να αναπτυχθούν οι ικανότητές τους στην ερμηνεία, την ανάλυση και την εφαρμογή.

<https://www.learnlife.com/methodologies/research-based-learning>

Μάθηση από ομότιμους προς ομότιμους

Για τους μαθητές, η αλληλοδιδασκτική μάθηση μπορεί να οδηγήσει σε βελτιωμένη συμπεριφορά και σε μια πιο εξατομικευμένη, ελκυστική και συνεργατική μαθησιακή εμπειρία, τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε υψηλότερες επιδόσεις. Για τους ομότιμους εκπαιδευτικούς, η εμπειρία μπορεί να εμβαθύνει την κατανόηση του αντικειμένου και να μεταδώσει αυτοπεποίθηση.

<https://www.summertech.net/benefits-of-peer-teaching/#:~:text=Για%20μαθητές%2C%20η%20μαθητεια%20με%20συναδέλφους%20μπορεί,το%20θέμα%20και%20να%20ενισχύσει%20την%20εμπιστοσύνη>

Συμβουλευτική

Ο σκοπός της συμβουλευτικής είναι να ξεκλειδώσει το δυναμικό των ανθρώπων για να μεγιστοποιήσουν την απόδοσή τους. Τους βοηθάει να μάθουν αντί να τους διδάσκει ή να τους λέει. Πάρτε ως παράδειγμα την εκμάθηση του περπατήματος - οι περισσότεροι άνθρωποι δεν μαθαίνουν να περπατούν με οδηγίες.

Βοηθώντας τον πελάτη να δεσμευτεί για δράση και αποτελώντας ένα ηχητικό μέσο για τις εμπειρίες του, η συμβουλευτική επιτρέπει στο άτομο τον προσωπικό χώρο και την υποστήριξη που χρειάζεται για να αναπτυχθεί και να εξελιχθεί. Ο βασικός ρόλος του προπονητή είναι συχνά να βοηθά τον πελάτη να διατηρεί τα κίνητρα και τη δέσμευση που απαιτούνται για την επίτευξη των στόχων του.

<https://new.coachingnetwork.org.uk/information-portal/what-are-coaching-and-mentoring/>
<https://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/how-to-use-the-7ps-marketing-mix/#:~:text=The%207Ps%20helps%20companies%20to,for%20the%20digital%20marketing%20mix.>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Παράρτημα αρ. 4

Δραστηριότητα αριθ. 2	"Συζήτηση στην τάξη: Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του μάρκετινγκ" Ανταλλαγή προηγούμενων εργασιών που έγιναν σε ζευγάρια.	
Όλοι μαζί	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
45 λεπτά	Χρησιμοποιήστε την προηγούμενη μορφή που κάνατε σε ζευγάρια,	
- 15 λεπτά για να επανεξετάσετε την προηγούμενη δραστηριότητα και να επισημάνετε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα, - 30 λεπτά για συζήτηση στην τάξη με τον εκπαιδευτικό και τους μέντορες	Σημειώστε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του μάρκετινγκ στον παραπάνω πίνακα	

Παράρτημα αρ. 5

Δραστηριότητα αριθ. 3	"Περιγράψτε ποιος είναι ο ανταγωνισμός μάρκετινγκ, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρείας και οι στρατηγικές απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος"
Ατομική εργασία	
45 λεπτά .	Εάν είναι απαραίτητο, επανεξετάστε το θεωρητικό μέρος

Πηγές/αναφορές

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



<https://eu.patagonia.com>

Ιστοσελίδα: "Role of logistics in enhancing competitive advantage: a value chain framework for global supply chains" στο International Journal Of Physical Distribution & Logistics Management 39(3): 202-226

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-ΕΛ01-ΚΑ204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



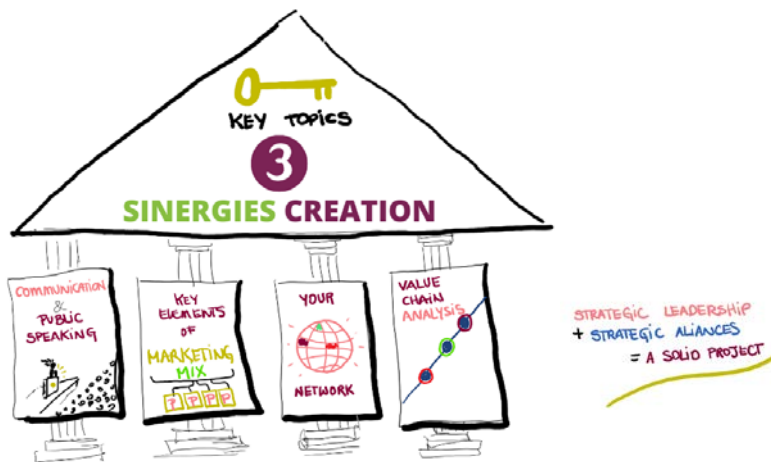
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΣΥΝΕΡΓΕΙΩΝ

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.1 ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Commented [AT11]: Από δω και κάτω

Commented [ME2R1]: Συνεχίζω εγώ



Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Σκοπός της συνεδρίας είναι η εκμάθηση των κύριων εννοιών της επικοινωνίας, της διαπραγμάτευσης, της αφήγησης ιστοριών και της χρήσης διαφόρων μορφών επικοινωνίας για την επίτευξη των αναμενόμενων αποτελεσμάτων στις επιχειρήσεις. Τα στοιχεία της αποτελεσματικής επικοινωνίας θα εφαρμοστούν στην πράξη κατά τη διάρκεια τριών τύπων εργαστηρίων: εκφώνηση δημόσιου λόγου, διαπραγμάτευση ενός θέματος και αφήγηση ιστοριών.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

- ✓ Να εμπνέετε και να ενθουσιάζετε τους ενδιαφερόμενους φορείς
- ✓ Απόκτηση της υποστήριξης που απαιτείται για την επίτευξη των πολύτιμων αποτελεσμάτων της αποτελεσματικής επικοινωνίας
- ✓ Επίδειξη αποτελεσματικής επικοινωνίας: δημόσια ομιλία, πειθώ, διαπραγμάτευση και αφήγηση ιστοριών.

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμαστούν για τη συνεδρία

Οι εκπαιδευτικοί πρέπει να είναι έτοιμοι να παραδώσουν και να αντανakλούν τα θεωρητικά μοντέλα επικοινωνίας. Προτείνεται να έχουν έτοιμα τα πρότυπα επιτυχημένης ομιλίας, το σχέδιο δράσης των διαπραγματεύσεων για τη διεξαγωγή των εργαστηρίων.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανakλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Φροντίστε για τους παράγοντες του περιβάλλοντος που επηρεάζουν την προσοχή, την ανοιχτότητα, την ειλικρίνεια των εκπαιδευομένων που θα συμμετάσχουν. Αξιοποιήστε το στο έπακρο για να τους επιτρέψετε να έχουν αυτοπεποίθηση και κοινωνική ασφάλεια.

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες θα πρέπει να έχουν πρακτική εμπειρία σε δημόσιες ομιλίες και διαπραγματεύσεις. Θα πρέπει να γνωρίζουν τις βασικές αρχές και τα στοιχεία των διαφόρων μορφών επικοινωνίας, ώστε να είναι σε θέση να καθοδηγήσουν τα εργαστήρια, να παρέχουν ανατροφοδότηση και να αξιολογούν τα αποτελέσματα των εκπαιδευομένων.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Παρουσιάστε την επιχειρηματική σας ιδέα

Διάρκεια Συνολικά ~70 λεπτά: 30 λεπτά~ αφιερωμένα στη σύνταξη του περιγράμματος της ομιλίας, 30 λεπτά~ για την εξάσκηση της προφορικής παρουσίασης, 10 λεπτά~ επισκόπηση των αποτελεσμάτων και των διδαγμάτων που αντλήθηκαν.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί για την απόκτηση πρακτικών δεξιοτήτων δημόσιας ομιλίας. Τα στάδια της δημιουργίας ενός περιγράμματος ομιλίας, της εκφώνησης μιας ομιλίας στο κοινό και της αξιολόγησης των αποτελεσμάτων αποτελούν τα μέρη της δραστηριότητας.

Εργασία 1. Καθορίστε τον σκοπό της ομιλίας σας.

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να καταγράψουν τον κύριο σκοπό και την πρόσθετη αξία της ομιλίας. Συνιστούμε να κάνουν μια παρουσίαση της επιχειρηματικής τους ιδέας για να εμπνεύσουν και να ενθουσιάσουν τους πιθανούς ενδιαφερόμενους.

Ποια είναι τα αναμενόμενα αποτελέσματα αυτής της δράσης; Καταγράψτε τις συγκεκριμένες αναλογίες που προβλέπονται για μια επιτυχημένη ομιλία.

Εργασία 2. Περιγράμμα της ομιλίας.

Το επιτυχημένο περίγραμμα ομιλίας πρέπει να έχει τα εξής μέρη: προσέλκυση της προσοχής, εγγύτητα στο ακροατήριο, αξιοπιστία του ομιλητή, δήλωση του κύριου θέματος, σώμα του κύριου μηνύματος, συμπέρασμα που τονίζει την κύρια ιδέα, η ισχυρή φράση κλεισίματος. Οι συμμετέχοντες αναμένεται να εκφωνήσουν μια πλήρη ομιλία που θα περιλαμβάνει τα μέρη του οικοδομήματος.

Τα τμήματα του πίνακα περιλαμβάνουν τα μέρη της κατασκευής του λόγου με κάποιες σύντομες εξηγήσεις για το καθένα.

Εργασία 3. Εκφώνηση της ομιλίας.

Η πρακτική συνεδρία για την εμπειρία της δημόσιας ομιλίας οργανώνεται ως προφορική παρουσίαση παρουσία ακροατηρίου μιας ομάδας ατόμων, κατά προτίμηση των μελών της ίδιας

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



εκπαιδευτικής ομάδας. Είναι σημαντικό να διατηρηθεί το πνεύμα της αυτογνωσίας στον παρουσιαστή παράλληλα με τη διάθεση της αποδοχής και της υποστήριξης από το ακροατήριο.

Η προφορική παρουσίαση της επιχειρηματικής παρουσίας συνιστάται να οργανωθεί σε ρόλους δύο παρουσιαστών και ακροατών. Ο συνολικός χρόνος των 60 λεπτών για αυτή την άσκηση μπορεί να χωριστεί σε: 5 λεπτά παρουσίαση, 10 λεπτά ανατροφοδότηση από τον ακροατή. Στη συνέχεια, αλλάξτε ρόλους και ζητήστε από την προηγούμενη ακροάτρια να εκφωνήσει την ομιλία της. Η εναλλαγή ρόλων θα δώσει στους συμμετέχοντες μια σαφήνεια των διαφορών που δίνουν και παίρνουν ώστε να μάθουν μελλοντικά.

Για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να γίνουν καλύτεροι ακροατές και να επικεντρωθούν στην παρουσίαση, μπορείτε να διευκολύνετε τη διαδικασία χρησιμοποιώντας το πρότυπο των κύριων στοιχείων της αποτελεσματικής επικοινωνίας. Θα το βρείτε στην πλατφόρμα του IED Academy. Το πρότυπο εμφανίζει τα στοιχεία της προφορικής επικοινωνίας: σεβασμός, εγγύτητα στο ακροατήριο, αυτοπεποίθηση, περιεκτικότητα γλώσσας και μηνύματος, γλώσσα του σώματος. Το φύλλο αυτό χρησιμεύει για την τήρηση σημειώσεων.

Σε περίπτωση περιορισμένου χρόνου και ανάγκης καθοδήγησης μεγαλύτερης ομάδας συμμετεχόντων, η εργασία θα μπορούσε να οργανωθεί ταυτόχρονα σε ζεύγη. Αυτό το έντυπο θα αποτελέσει έναν έξυπνο τρόπο συλλογής των αποτελεσμάτων από τα μέλη της ομάδας.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Για την εκπλήρωση της Εργασίας 2, υπάρχει ένα τραπέζι για τους συμμετέχοντες στην πλατφόρμα. Θα πρέπει να προετοιμάσουν το περίγραμμα μιας ομιλίας παρουσίασης επιχειρηματικής ιδέας ακολουθώντας τη δοσμένη δομή, γράφοντας το κείμενο σε πλήρεις προτάσεις στη δεξιά στήλη του πίνακα.

Πίνακας 1.

Δομή της ομιλίας	
Προσέλκυση	Βρείτε ένα σημείο για να προσελκύσετε το ακροατήριο στο θέμα, ώστε να αισθανθεί εύνοια και ενδιαφέρον για την ομιλία. Αυτό μπορεί να γίνει με στατιστικά στοιχεία, χιούμορ, αναφορά σε μια περίπτωση, προσωπικότητα, γεγονός ή οποιαδήποτε άλλη αναφορά.
Εγγύτητα στο κοινό	Δώστε στους ακροατές έναν λόγο για να ακούσουν την ομιλία σας, αυξήστε την παρακίνηση επιδεικνύοντας ενσυναίσθηση προς αυτούς.
Αξιοπιστία	Προσφέρετε στοιχεία για τις γνώσεις, την εμπειρία και την εξειδίκευσή σας σχετικά με το θέμα.
Δήλωση θέματος	Μια πλήρης πρόταση που να λέει στο ακροατήριο το θέμα της ομιλίας σας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Σώμα του μηνύματος	Κύρια σημεία, εξασφαλίζοντας το όφελος, την ανάγκη και τη σημασία του μηνύματος.
Συμπέρασμα	Τονίστε την κύρια ιδέα της ομιλίας σας.
Φράση κλεισίματος	Με την καταληκτική φράση αναφερθείτε στην εισαγωγή, ή σε ένα θέμα εμπνευσμένης επίκλησης.

Για την Εργασία 3 σε ένα εργαστήριο δημόσιας ομιλίας, συνιστάται στους συμμετέχοντες να χρησιμοποιούν ένα πρότυπο, όταν βρίσκονται στο ρόλο του ακροατή.

Πίνακας 2.

Στοιχεία επικοινωνίας	Σημειώσεις
Εγγύτητα στο κοινό, σεβασμός, εμπιστοσύνη	
Δομή μιας ομιλίας: προσοχή, κύριο μήνυμα, τέλος	
Περιεκτικότητα της γλώσσας: άρθρωση, ρυθμός, παύσεις, τόνος	
Γλώσσα του σώματος: στάση, χειρονομίες, κινήσεις	
Γλώσσα του σώματος: οπτική επαφή, έκφραση προσώπου	

Ο ρόλος του εκπαιδευτικού είναι να δίνει ανατροφοδότηση στο άτομο ή στην ομάδα, ανάλογα με το μέγεθος της ομάδας και το χρονοδιάγραμμα.

Η συνεδρία πρέπει να ολοκληρωθεί με την επισήμανση της σημασίας της ανάπτυξης των χρήσιμων δεξιοτήτων αποτελεσματικής δημόσιας ομιλίας σε διάφορες καταστάσεις και σε πολλά πλαίσια.



Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Οι μέντορες πρέπει να είναι σε θέση να βγάζουν μόνοι τους μια ομιλία, να επιδεικνύουν ορισμένα στοιχεία της, να γράφουν και να αναλύουν την κατασκευή της ομιλίας. Συνιστάται να ελέγξετε εκ των προτέρων τους πίνακες και τις απαιτήσεις των ασκήσεων στην πλατφόρμα.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν τις δεξιότητες κατασκευής της επιχειρηματικής τους ομιλίας, θα εξασκηθούν στο να μιλούν συνοπτικά, με αυτοπεποίθηση, με σεβασμό, χρησιμοποιώντας χειρονομίες, σε φιλικό τόνο, εκθέτοντας τη χαλαρή στάση του σώματος κ.λπ.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Breeze, M.H., Rudd, R.D., Gifford, G.T., Shoulders, C.W. (2011) Develop Your Public Speaking Skills: Συμβουλές για αρχάριους ομιλητές, προπονητές ομιλιών και κριτές.

Jia-Jones, Kathy Keyi. 10 συμβουλές που θα βοηθήσουν τους επαγγελματίες με διεθνή εκπαίδευση να βελτιώσουν τις δεξιότητες δημόσιας ομιλίας (2012). Περιοδικό HR Professional.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Διαπραγματευτείτε το επιχειρηματικό σας ζήτημα

Διάρκεια

Συνολικά ~70 λεπτά: 60 λεπτά αφιερωμένα στην αναπαράσταση του συγκεκριμένου σεναρίου στο πλαίσιο της διαπραγμάτευσης, 10 λεπτά - επισκόπηση της συνεδρίας.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η συνεδρία παρουσιάζει τη δομή και τη φύση της διαπραγμάτευσης. Σε καταστάσεις όπου τα θέματα αμφισβητούνται ή ακόμη και απορρίπτονται σαφώς, η εξεύρεση του ορθολογικού τρόπου επικοινωνίας από τις επιχειρήσεις είναι κρίσιμη δεξιότητα για την επίτευξη των στόχων τους. Τα σενάρια και οι κανόνες παιχνιδιού ρόλων προτείνονται για να δώσουν την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να βιώσουν την τέχνη της διαπραγμάτευσης.

Το παιχνίδι ρόλων είναι κατάλληλο για να πειραματιστείτε με τη διαδικασία διαπραγμάτευσης με βάση ένα επιλεγμένο σενάριο.

Εργασία 1. Οι συμμετέχοντες πρέπει να ανακαλέσουν τα στάδια της διαπραγμάτευσης που δίνονται σε ένα θεωρητικό μέρος: προετοιμασία για τις διαπραγματεύσεις, οικοδόμηση σχέσεων, αποσαφήνιση στόχων, υποβολή της πρώτης προσφοράς, διαπραγμάτευση για ένα αποτέλεσμα που θα είναι αμοιβαία επωφελές, επίτευξη συμφωνίας. Διευκρινίστε ότι καταλαβαίνουν τότε ολοκληρώνεται ένα στάδιο για να περάσετε στο επόμενο.

Προτείνεται να διαχωριστούν οι πρακτικές εφαρμογής μιας διανηματικής στρατηγικής και μιας ολοκληρωτικής στρατηγικής, τονίζοντας την καταλληλότητά τους υπό διαφορετικές συνθήκες. Η **διανηματική στρατηγική** χρησιμοποιείται όταν ο διαπραγματευτής έχει ισχυρότερο πλεονέκτημα

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



(BATNA) από τον άλλο εταίρο, ή η συμφωνία είναι βραχυπρόθεσμη και δεν έχει πιθανότητα παράτασης. Όταν και τα δύο μέρη έχουν την ίδια ισχύ και τις ίδιες προσδοκίες για μελλοντική συνεργασία, ζητήστε τους να χρησιμοποιήσουν την **ολοκληρωτική στρατηγική**.

Σημειώστε τη σημασία της συνέχισης της εργασίας των συμμετεχόντων μέχρι να καταλήξουν σε μια αξιόπιστη συμφωνία. Πρέπει να είναι έτοιμοι να εξηγήσουν τα αναδυόμενα κέρδη και τις απώλειες.

Η εργασία 2 θα πρέπει να αποτελεί το πρώτο στάδιο του παιχνιδιού ρόλων - προετοιμασία για τη διαδικασία διαπραγμάτευσης.

Αποφασίστε για πραγματικά επιχειρηματικά θέματα που συνήθως περιλαμβάνουν διαπραγματεύσεις. Προτείνουμε να εργαστείτε πάνω σε αποφάσεις πώλησης, αγοράς, πρόσληψης και συνεργασίας. Βάλτε τους συμμετέχοντες στη θέση οποιουδήποτε διευθυντή και θέστε τους στόχους που πρέπει να επιτύχουν.

Χρησιμοποιήστε τα σενάρια από την θεματική τράπεζα που έχουν γίνει πριν από το εργαστήριο. Συνιστάται να προσαρμόσετε τα σενάρια στο υπόβαθρο και το πλαίσιο των συμμετεχόντων. Εάν το μέγεθος της ομάδας είναι μικρό, είναι δυνατόν να δοκιμάσετε διαφορετικά θέματα ανάλογα με το επίπεδο πολυπλοκότητας.

Οι μέντορες μπορούν επίσης να ορίσουν κρυφά συγκεκριμένους στόχους και στα δύο διαπραγματευόμενα μέρη ή σε οποιοδήποτε συγκεκριμένο μέλος, προκειμένου να κάνουν το παιχνίδι ενδιαφέρον. Αυτός είναι ένας τρόπος για να αποκτήσουν επιπλέον εμπειρία οι πιο ικανοί συμμετέχοντες.

Οι μέντορες πρέπει συνήθως να παρακολουθούν τη διαδικασία διαπραγμάτευσης, να παρατηρούν τα λάθη και τις επιτυχίες και να είναι έτοιμοι για ανατροφοδότηση προς όλους.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Ανάλογα με το περιβάλλον διδασκαλίας, τις αναφορές της ομάδας και την εμπειρία του μέντορα, είναι προαιρετικό να αποφασίσετε: είτε να τοποθετήσετε την τράπεζα σεναρίων διαπραγμάτευσης στην πλατφόρμα, είτε όχι. Το υλικό στην πλατφόρμα μπορεί να βοηθήσει τους μαθητές να προετοιμαστούν πριν από το εργαστήριο. **Διαφορετικά, μπορεί να προκύψει η στιγμή του απροσδόκητου.**

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Η θεματική τράπεζα διαφόρων επιχειρηματικών καταστάσεων και ζητημάτων θα βοηθήσει στην επιλογή του θέματος για διαπραγμάτευση. Εάν οι συμμετέχοντες στο εργαστήριο στήνουν τις επιχειρήσεις τους σε διαφορετικούς επιχειρηματικούς τομείς, προσαρμόστε τις σημειώσεις σε αυτούς τους τομείς.

Οι διαπραγματευτές θα πρέπει πάντα να έχουν κατά νου ότι η διεύρυνση της BATNA είναι ένας σημαντικός στόχος, διότι αυξάνει τη δύναμη στη διαπραγμάτευση. Αποφασίστε τις περιπτώσεις εφαρμογής του BATNA σε ορισμένα επιχειρηματικά παραδείγματα.

Το επίπεδο πολυπλοκότητας της διαδικασίας διαπραγμάτευσης πρέπει να εκτιμάται και να λαμβάνεται υπόψη. Οι μέντορες πρέπει να προσαρμόσουν το περιεχόμενο της διαπραγμάτευσης ή να χρησιμοποιήσουν διαφορετικά επίπεδα για να προσαρμόσουν τα σενάρια στις ανάγκες των συμμετεχόντων.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες πρέπει να πάρουν:

- ✓ εμπειρία σχεδιασμού και διαχείρισης της διαδικασίας διαπραγμάτευσης,
- ✓ κατανόηση του ρόλου της BATNA για την επιτυχία της διαπραγμάτευσης,
- ✓ τη χρησιμότητα των συμφωνιών που γίνονται με τη χρήση διανεμητικής ή/και ενοποιητικής στρατηγικής.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Beenen, G., Barbuto, J.E. Let's Make a Deal: A Dynamic Exercise for Practicing Negotiation Skills. Journal of education for business, 89: 149-155, 2014.

Ζωντανός καμβάς. Πρόγραμμα της ΕΕ: <http://live-canvas.eu/en/learning-area/full/24/6/1/stages-in-negotiation>.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Φανταστείτε την έξυπνη επιχειρηματική σας ιστορία

Διάρκεια

Συνολικά ~70 λεπτά: 20 λεπτά αφιερωμένα στην εργασία για τη λήψη των λέξεων-κλειδίων από μια επιχειρηματική αποστολή, 40 λεπτά για να συντάξετε μια ιστορία για να κερδίσετε το κοινό-στόχο, 10 λεπτά - επισκόπηση της συνεδρίας.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Αντανακλώντας την ανάγκη κάθε επιχειρηματία να χτίσει την αξιοπιστία της δικής του ή της επιχείρησής, στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζεται ένα έργο για την εξεύρεση μιας πολύτιμης επιχειρηματικής ιστορίας. Ο τρόπος της αφήγησης ιστοριών είναι ένα αποτελεσματικό κλειδί για να προσεγγίσουμε το κοινό μας, είτε πρόκειται για έναν συνάδελφο, μια ομάδα, έναν εργαζόμενο που προσλαμβάνει ή έναν στοχευμένο πελάτη. Η ανάγκη επικοινωνίας των βασικών επιχειρηματικών αξιών είναι επίσης κρίσιμη στο πλαίσιο μιας έξυπνης και βιώσιμης επιχείρησης.

Εργασία 1. Η δραστηριότητα ξεκινά από την αναθεώρηση της επιχειρηματικής αποστολής που αναφέρθηκε στις προηγούμενες ενότητες. Σε περίπτωση που η αποστολή δεν είναι έτοιμη, ακολουθήστε το σχόλιο που ακολουθεί σε αυτή την ενότητα.

Οι συμμετέχοντες πρέπει να επικεντρωθούν στη δήλωση της αποστολής της επιχείρησής τους χρησιμοποιώντας τον πίνακα που μπορούν να βρουν στην πλατφόρμα IED Academy. Ζητήστε τους να την καταγράψουν και να κάνουν κάποια ανάλυση. Ο κύριος στόχος είναι να



μεταγράψουν τις φράσεις της δήλωσης αποστολής σε τρία μέρη σύμφωνα με τις ερωτήσεις που δίνονται και τις επεκτάσεις τους:

ΓΙΑΤΙ; Οι λόγοι για να κάνετε επιχείρηση, οι φιλοδοξίες, το πνεύμα, τα όνειρα κ.λπ.

ΠΩΣ; Ο τρόπος με τον οποίο γίνονται τα πράγματα, οι προσωπικές ανησυχίες, το στυλ, η μοναδικότητα, η βιωσιμότητα κ.λπ.

ΤΙ; Τα αποτελέσματα, οι αξίες, τα προϊόντα, ο αντίκτυπος κ.λπ.

Πρέπει να επιλέξουν τις φράσεις-κλειδιά που μεταφέρουν το πιο πολύτιμο νόημα της δήλωσης στα τμήματα της δεξιάς στήλης του πίνακα. Θα πρέπει να ολοκληρώσουν την εργασία διαχωρίζοντας τα αποτελέσματα σε δύο ενότητες: λογικά στοιχεία και συναισθηματικά στοιχεία, χρωματίζοντάς τα με διαφορετικά χρώματα. Η εργασία ολοκληρώνεται επιτυχώς εάν θα βρουν τουλάχιστον 1 λογικό και 1 συναισθηματικό στοιχείο που να θεμελιώνει τον επιχειρηματικό τους σκοπό.

Σημείωση: Οι μέντορες πρέπει να γνωρίζουν ότι οι δηλώσεις αποστολής μπορεί να είναι απλές και σαφείς, αλλά και να εκφράζονται με υγιείς φρασεολογικούς τρόπους. Αφήστε τους συμμετέχοντες να αισθάνονται άνετα και με τους δύο τρόπους.

Η εργασία 2 επεκτείνει τα αποτελέσματα της εργασίας 1: τα λογικά και τα συναισθηματικά στοιχεία που θα ήθελαν να επικοινωνήσουν οι ηγέτες των επιχειρήσεων. Τα λογικά επιχειρήματα κάνουν το ακροατήριο να σκέφτεται, επομένως είναι σημαντικό να επικοινωνείτε με τους ενδιαφερόμενους με τέτοιο τρόπο. Ως μέθοδος αφήγησης ιστοριών απαιτείται να ενεργοποιηθούν τα συναισθηματικά στοιχεία, προκειμένου να κινητοποιηθεί το κοινό για μια δράση και συμβολή.

Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να συνθέσουν μια μοναδική ιστορία που να αποκαλύπτει τα επιχειρηματικά τους χαρακτηριστικά "Γιατί-Πώς-Τι" για να εμπλακούν με οποιοδήποτε σχετικό κοινό. Η ιστορία είναι πολύτιμη και επιτυχημένη αν διαθέτει αυτά τα χαρακτηριστικά και μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως κριτήριο αξιολόγησης:

- ✓ Μια ιστορία είναι συγκεκριμένη για το κοινό,
- ✓ Αναφέρεται σε σχετικό πλαίσιο,
- ✓ Μια ιστορία εξανθρωπίζεται,
- ✓ Διατηρεί σεμνότητα,
- ✓ Κινείται για μια ενέργεια.

Είναι σημαντικό να τονίσουμε την ανάγκη να δείξουμε ενσυναίσθηση προς το κοινό-στόχο μας, να προσπαθήσουμε να μπούμε στη θέση του πριν διατυπώσουμε την ιστορία. Το κοινό πρέπει να αισθάνεται ότι το θέμα το αφορά, ότι είναι σχετικό με αυτό.

Η εργασία μπορεί να γίνει σε οποιαδήποτε γραπτή μορφή.

Οι εκπαιδευτές προτείνεται να καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν τις αρχές της κυκλικής οικονομίας - μακροζωία, μίσθωση, επαναχρησιμοποίηση, ανακύκλωση ή άλλους



τρόπους για να προσφέρουν αξίες στην κοινωνία στον κατάλογο επιχειρηματικών αξιών τους και στη συνέχεια στις ιστορίες τους.

Η δραστηριότητα μπορεί να εκτελεστεί με δύο τρόπους:

1) όπως περιγράφεται παραπάνω - ξεκινώντας από την αναθεώρηση της επιχειρηματικής αποστολής και ολοκληρώνοντας με τη σύνταξη της ιστορίας για την επικοινωνία της βιώσιμης επιχείρησης,

2) σε περίπτωση που η επιχειρηματική αποστολή δεν έχει ξεκινήσει ακόμη, η δραστηριότητα μπορεί να ξεκινήσει από τον προσδιορισμό των αξιών της επιχείρησης, οπότε το τελικό στάδιο χρησιμεύει για τη δημιουργία της τελικής δήλωσης της επιχειρηματικής αποστολής.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Ένας ειδικός πίνακας έχει τοποθετηθεί στην πλατφόρμα για να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να επεξεργαστούν τη δήλωση αποστολής της επιχείρησής τους. Απαιτείται η χρήση διαφορετικών χρωμάτων για να ολοκληρώσουν την εργασία τους.

Αναφέρετε την αποστολή της επιχείρησής σας:	
ΓΙΑΤΙ; Οι λόγοι για να επιχειρήσετε, οι φιλοδοξίες, το πνεύμα, τα όνειρα...	
ΠΩΣ; Ο τρόπος δράσης, οι ανησυχίες, το στυλ, η μοναδικότητα	
ΤΙ; Αποτελέσματα, αξίες, προϊόντα, αντίκτυπος	

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Ορισμένα σχετικά παραδείγματα μπορούν να βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τις αξίες μιας έξυπνης και βιώσιμης επιχείρησης. Συνιστούμε τη χρήση περιπτώσεων επιτυχημένης εφαρμογής των επιχειρηματικών αποστολών με τρόπο αφήγησης ιστοριών για τη διερεύνηση της επικοινωνίας μάρκετινγκ με τους πελάτες τους.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Τα αποτελέσματα περιλαμβάνουν:

- ✓ Αναθεώρηση και οριστικοποίηση της δήλωσης αποστολής της επιχείρησης,
- ✓ Μια ιστορία που συντάσσεται για να προσεγγίσει ένα σχετικό κοινό-στόχο, για παράδειγμα, μια ιστορία για τη διαμόρφωση μιας επιχειρηματικής εικόνας στον ιστότοπο μιας εταιρείας.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Esmee Dijt, <https://urbact.eu/storytelling-powerful-tool-quest-circular-economy>

Gothelf, J. Storytelling Can Make or Break Your Leadership. <https://hbr.org/2020/10/storytelling-can-make-or-break-your-leadership>.

Σημεία ελέγχου/Αξιολόγησης μάθησης

Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν σε αυτό το εργαστήριο αποτελείται από τις εξής μεταβλητές:

- ✓ Το επίπεδο εμφάνισης όλων των χαρακτηριστικών της προφορικής παρουσίασης:
 - 1) εγγύτητα με το κοινό, σεβασμός, εμπιστοσύνη,
 - 2) δομή μιας ομιλίας: προσκολλημένη προσοχή, κύριο μήνυμα, τέλος,
 - 3) άρθρωση, ρυθμός, παύσεις, τόνος,
 - 4) στάση του σώματος, χειρονομίες, κινήσεις,
 - 5) οπτική επαφή, έκφραση προσώπου. Αυτό δίνει το 40 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.
- ✓ Το επίπεδο επίδειξης των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης:
 - 1) οικοδόμηση σχέσεων, δήλωση στόχων, υποβολή προσφοράς,
 - 2) δηλώσεις διαπραγμάτευσης με στόχο την επίτευξη ενός αποτελέσματος που θα είναι αμοιβαία επωφελές για όλους,
 - 3) την επίτευξη της συμφωνίας,
 - 4) διατήρηση των σταδίων, του ρυθμού και του πνεύματος του επικοινωνιακού αποτελέσματος. Αυτό δίνει το 30 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.
- ✓ Η ελκυστικότητα της επιχειρηματικής ιστορίας:
 - 1) την αναθεωρημένη επιχειρηματική αποστολή, δηλώνοντας τις βιώσιμες αξίες,
 - 2) η ιστορία για την επικοινωνία των επιχειρηματικών αξιών μέσω της συναισθηματικής επίδρασης της πειθούς. Αυτό δίνει το 30 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Προφορική παρουσίαση σημαίνει ένας τρόπος παρουσίασης πληροφοριών με τη χρήση φωνής σε ένα στοχευμένο ακροατήριο. Ορισμένοι άλλοι τύποι πληροφοριών (όπως η παρουσίαση διαφανειών ή τα σενάρια) μπορούν να συνδυαστούν. Σε αυτή τη συνεδρία συνιστούμε τη χρήση προφορικών παρουσιάσεων πρόσωπο με πρόσωπο.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Το παιχνίδι ρόλων είναι μια "τεχνική που επιτρέπει στους μαθητές να εξερευνήσουν ρεαλιστικές καταστάσεις αλληλεπιδρώντας με άλλους ανθρώπους με ελεγχόμενο τρόπο, προκειμένου να αναπτύξουν εμπειρία και να δοκιμάσουν διαφορετικές στρατηγικές σε ένα υποστηριζόμενο περιβάλλον. Στους συμμετέχοντες δίνονται συγκεκριμένοι ρόλοι για να παίξουν σε μια συζήτηση ή άλλη αλληλεπίδραση. Μπορεί να τους δοθούν συγκεκριμένες οδηγίες για το πώς να ενεργήσουν ή τι να πουν ή να τους ζητηθεί να ενεργήσουν και να αντιδράσουν με τον δικό τους τρόπο, ανάλογα με τις απαιτήσεις της άσκησης. Στη συνέχεια οι συμμετέχοντες θα παίξουν το σενάριο και στη συνέχεια θα υπάρξει αναστοχασμός και συζήτηση σχετικά με τις αλληλεπιδράσεις, όπως εναλλακτικοί τρόποι αντιμετώπισης της κατάστασης. Το σενάριο μπορεί στη συνέχεια να αναπαρασταθεί ξανά με αλλαγές με βάση το αποτέλεσμα του προβληματισμού και της συζήτησης" (Glover, I.).

Η αφήγηση διασκεδάει τον αναγνώστη/θεατή/ακροατή, κερδίζοντας το ενδιαφέρον του. Οι συναρπαστικές ιστορίες μετατρέπουν το στεγνό και βαρετό περιεχόμενο σε αξιόλογη αφιέρωση χρόνου. Υπάρχουν πολλές προσεγγίσεις για την αφήγηση ιστοριών. Η προσωποποίηση, η αφήγηση σε τρίτο πρόσωπο, η ενσωματωμένη δημοσιογραφία και οι μεταφορές είναι μόνο τέσσερις τρόποι για να ζωντανέψει το περιεχόμενο (Livingston, G.).

Πηγές/αναφορές

Beenen, G., Barbuto, J.E. Let's Make a Deal: A Dynamic Exercise for Practising Negotiation Skills. *Journal of education for business*, 89: 149-155, 2014.

Breeze, M.H., Rudd, R.D., Gifford, G.T., Shoulders, C.W. (2011) Develop Your Public Speaking Skills: Συμβουλές για αρχάριους ομιλητές, προπονητές ομιλιών και κριτές.

Esmee Dijt, <https://urbact.eu/storytelling-powerful-tool-quest-circular-economy>

Glover, I. Παιχνίδι ρόλων: <https://blogs.shu.ac.uk/shutel/2014/07/04/role-play-an-approach-to-teaching-and-learning/>.

Gothelf, J. Storytelling Can Make or Break Your Leadership. <https://hbr.org/2020/10/storytelling-can-make-or-break-your-leadership>.

Jia-Jones, Kathy Keyi. 10 συμβουλές για να βοηθήσετε τους επαγγελματίες με διεθνή εκπαίδευση να βελτιώσουν τις δεξιότητες δημόσιας ομιλίας (2012). Περιοδικό HR Professional.

Ζωντανός καμβάς. Πρόγραμμα της ΕΕ: <http://live-canvas.eu/en/learning-area/full/24/6/1/stages-in-negotiation>.

Livingston, G. Τέσσερις μέθοδοι αφήγησης. <https://geofflivingston.com/2011/04/12/four-storytelling-methods/>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4 Πρότυπο: Pitch Your Business idea

Εργασία 2. Προετοιμάστε το περίγραμμα μιας επιχειρηματικής ομιλίας σύμφωνα με τη δοσμένη δομή. Γράψτε το κείμενο σε πλήρεις προτάσεις στη δεξιά στήλη του πίνακα.

Μέρη	Το κείμενό σας
ΠΡΟΣΕΛΚΥΣΗ Βρείτε ένα σημείο για να προσελκύσετε το ακροατήριο στο θέμα, ώστε να αισθανθεί εύνοια και ενδιαφέρον για την ομιλία. Αυτό μπορεί να γίνει με στατιστικά στοιχεία, χιούμορ, αναφορά σε μια περίπτωση, προσωπικότητα, γεγονός κ.λπ.	
ΕΓΓΥΤΗΤΑ ΣΤΟ ΚΟΙΝΟ Δώστε στους ακροατές έναν λόγο για να ακούσουν την ομιλία σας, αυξήστε τα κίνητρα με πιθανή επίδραση σε αυτούς.	
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ Προσφέρετε στοιχεία για τις γνώσεις, την εμπειρία και την εξειδίκευσή σας σχετικά με το θέμα.	
ΔΗΛΩΣΗ ΘΕΜΑΤΟΣ Μια πλήρης πρόταση που να λέει στο ακροατήριο το θέμα της ομιλίας σας.	
ΣΩΜΑ ΤΟΥ ΜΗΝΥΜΑΤΟΣ Κύρια σημεία, εξασφαλίζοντας το όφελος, την ανάγκη και τη σημασία του μηνύματος.	
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ Τονίστε την κύρια ιδέα της ομιλίας σας.	
ΦΡΑΣΗ ΚΛΕΙΣΙΜΑΤΟΣ Με την καταληκτική φράση αναφερθείτε στην εισαγωγή, ή σε ένα θέμα εμπνευσμένης επίκλησης.	

Εργασία 3. Χρησιμοποιήστε ένα πρότυπο σε ένα εργαστήριο εκφώνησης δημόσιου λόγου, όταν βρίσκεστε στο ρόλο του ακροατή.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Στοιχεία επικοινωνίας	Σημειώσεις
Εγγύτητα στο κοινό, σεβασμός, εμπιστοσύνη	
Δομή μιας ομιλίας: προσήκουσα προσοχή, κύριο μήνυμα, τέλος	
Περιεκτικότητα της γλώσσας: άρθρωση, ρυθμός, παύσεις, τόνος	
Γλώσσα του σώματος: στάση, χειρονομίες, κινήσεις	
Γλώσσα του σώματος: οπτική επαφή, έκφραση προσώπου	

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 5 Αναθεωρήστε την επιχειρηματική σας αποστολή

Εργασία 1. Πάρτε τη δήλωση αποστολής της επιχείρησής σας. Συμπληρώστε μια κενή στήλη με το κειμενικό σας υλικό. Η δήλωση αποστολής σας μπορεί να είναι απλή και σαφής, αλλά μπορεί επίσης να εκφράζεται με έναν υγιή φρασεολογικό τρόπο.

Μεταγράψτε τις φράσεις της δήλωσης σε τρία μέρη σύμφωνα με τις δοσμένες ερωτήσεις και τις επεκτάσεις τους. Διαλέξτε τις φράσεις-κλειδιά, που μεταφέρουν το πιο πολύτιμο νόημα, από τη δήλωση στα τμήματα της δεξιάς στήλης του πίνακα.

Ολοκληρώστε την εργασία διαφοροποιώντας τα αποτελέσματα σε δύο τμήματα: λογικά στοιχεία και συναισθηματικά στοιχεία, χρωματίζοντάς τα με διαφορετικά χρώματα.

Αναφέρετε την αποστολή της επιχείρησής σας:	
ΓΙΑΤΙ; Οι λόγοι για να επιχειρήσετε, οι φιλοδοξίες, το πνεύμα, τα όνειρα...	
ΠΩΣ; Ο τρόπος δράσης, οι ανησυχίες, το στυλ, η μοναδικότητα	

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Τι;
Αποτελέσματα, αξίες,
προϊόντα, αντίκτυπος

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.2 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

3.2.1. ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΕΝΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Οι επιχειρηματικές σχέσεις μπορούν να δημιουργηθούν σε ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό περιβάλλον και πλαίσιο, να αναπτυχθούν κάτω από ειδικές ανάγκες των επιχειρήσεων, επομένως, πρόκειται για μια μικρότερη ή μεγαλύτερη διαδικασία ανάπτυξης ενός αποτελεσματικού και σταθερού επιχειρηματικού δικτύου.

Το έργο του πρακτικού μέρους αυτής της συνεδρίας περιλαμβάνει τον καθορισμό ενός σχεδίου βήμα προς βήμα της πλήρους στρατηγικής δικτύου βιώσιμης επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης στρατηγικών δικτύου εκτός σύνδεσης και δικτύου κοινωνικών μέσων.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

- ✓ Να αποσαφηνιστούν οι λόγοι για τη δικτύωση εκτός σύνδεσης ως ουσιαστικού χαρακτήρα και καθήκον κάθε επιχειρηματικής ανάπτυξης.
- ✓ Να ορίσετε μια ολόκληρη στρατηγική δικτύωσης της επιχείρησής σας.
- ✓ Να δημιουργήσετε ένα σχέδιο σημαντικών επιχειρηματικών συνδέσεων.
- ✓ Να φτιάξετε μια στρατηγική για ένα δίκτυο κοινωνικών μέσων.

Διάρκεια

Συνολικά - 3 ώρες και 30 λεπτά (χωρίς το θεωρητικό μέρος):

- ✓ Δραστηριότητα 1- Χάρτης στρατηγικής της επιχειρηματικής δικτύωσης- διάρκεια 70 λεπτά,
- ✓ Δραστηριότητα 2- Δίκτυο επιχειρήσεων εκτός σύνδεσης- 70 λεπτά,
- ✓ Δραστηριότητα 3- Social Media Network Strategy- διάρκεια 70 λεπτά.
- ✓ Ανακεφαλαίωση - 10 λεπτά.

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμαστούν για τη συνεδρία

Οι εκπαιδευτικοί πρέπει να γνωρίζουν τις θεωρίες και τις πρακτικές δικτύωσης, να κατανοούν τις αρχές και να γνωρίζουν τις ιδιαιτερότητες των κοινωνικών δικτύων. Σε περίπτωση που οι εκπαιδευτές εξυπηρετούν τους νέους επιχειρηματίες ενός ειδικού επιχειρηματικού τομέα/τομέα, θα ήταν χρήσιμο να γνωρίσουν στους συμμετέχοντες τους φορείς που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στον συγκεκριμένο επιχειρηματικό τομέα.

Οι συνεδρίες για τον καθορισμό των στρατηγικών του επιχειρηματικού δικτύου είναι περιορισμένες. Κατά τη διάρκεια των δραστηριοτήτων αφήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν ότι στην επιχειρηματική ζωή ο σχεδιασμός της στρατηγικής δομής του δικτύου τους

είναι αρκετά χρονοβόρος και ποτέ δεν ολοκληρώνεται εντελώς, καθώς νέοι εταίροι έρχονται και φεύγουν.

Κατάλογος των εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών

Mind-mapping, συλλογή δεδομένων.

Σχετικά με τους μέντορες

Η επιτυχής καθοδήγηση θα χρησιμοποιεί τις πραγματικές πρακτικές εμπειρίες των επιχειρήσεων. Η ανταλλαγή των διδαγμάτων και των αποφάσεων για τη δημιουργία επιχειρηματικών συνεργασιών είναι πολύτιμη για την προστιθέμενη αξία των συνεδριών. Η καθοδήγηση της συνεδρίας θα πρέπει επίσης να περιλαμβάνει την καθοδήγηση των συμμετεχόντων ώστε να επιλέγουν τις συνεργασίες για το βιώσιμο προφίλ της επιχείρησής τους.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Χάρτης στρατηγικής της επιχειρηματικής δικτύωσης

Η δημιουργία δικτύων αποτελεί μέρος της επιχειρηματικής σας στρατηγικής. Αυτή η συνεδρία θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να χαρτογραφήσουν ολόκληρη τη στρατηγική δικτύωσης της επιχείρησής τους ξεκινώντας από το δίκτυο που έχουν σήμερα και στη συνέχεια θα σχεδιάσουν τις προθέσεις για να κινηθούν προς το σημείο που θα ήθελαν να βρεθούν κατά την περίοδο της στρατηγικής.

Διάρκεια

Συνολικός χρόνος - 70 λεπτά: 60 λεπτά διάρκεια εργαστηρίου νοητικής χαρτογράφησης, 10 λεπτά για επισκόπηση.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η χάραξη ενός χάρτη μιας συνολικής στρατηγικής επιχειρηματικής δικτύωσης απαιτεί την εξέταση διαφόρων παραγόντων, όπως οι σκοποί και οι στόχοι της δικτύωσης, ο τύπος και η δομή του δικτύου, οι αποφάσεις για τα μέλη, το στυλ διακυβέρνησης, ο καθορισμός του χρονοδιαγράμματος κ.λπ. Αυτές οι εκτιμήσεις βοηθούν στη διαμόρφωση ενός ολοκληρωμένου σχεδίου.

Αφήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν αυτούς τους παράγοντες της χάραξης μιας στρατηγικής δικτύωσης:

1. Οι στόχοι και οι σκοποί συνάντησης των τύπων δικτύων. Η δημιουργία συμπράξεων με άλλους οργανισμούς επιτρέπει στις επιχειρήσεις να μοιράζονται τους πόρους, τις γνώσεις, την εμπειρία τους, να συντονίζουν διάφορες δράσεις, να αξιοποιούν την επιρροή τους και να αποφέρουν άλλες μορφές αξίας.

Το καθήκον είναι να τεθούν οι επιχειρηματικοί στόχοι και να καθοριστούν οι τύποι των διαφόρων οργανισμών δικτύωσης που είναι καταλληλότεροι για διαφορετικούς στόχους και σκοπούς. Αυτοί οι διαφορετικοί τύποι μπορεί να περιλαμβάνουν ενώσεις, συνασπισμούς, συμμαχίες, ομάδες, κοινότητες και άλλα πολλά.

2. Αποφάσεις συμμετοχής στο δίκτυο. Η απόφαση για το ποιος είναι και ποιος πρέπει να είναι μέλος του δικτύου μπορεί να είναι ένα πολύ περίπλοκο έργο. Ορισμένα δίκτυα έχουν άτυπα μέλη, με εταίρους που έρχονται και φεύγουν χωρίς ιδιαίτερη διαχείριση. Άλλα έχουν επίσημες διαδικασίες ένταξης, με κανόνες σχετικά με το ποιος μπορεί να γίνει μέλος, μια διαδικασία για να γίνει αυτό, και πρώην ευθύνες που μπορεί να περιλαμβάνουν συνδρομές μελών και απαιτούμενη συμμετοχή σε συνεδριάσεις. Το πιο σημαντικό ζήτημα είναι να μπορέσετε να ορίσετε με σαφήνεια ποιος είναι και ποιος δεν είναι μέλος του δικτύου.

3. Δομή του δικτύου. Θα μπορούσαν να υπάρχουν δύο τύποι συνδέσεων με τους εταίρους - άμεσος και έμμεσος τρόπος. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες να επιλέξουν ποιο δίκτυο θα πρέπει να αποτελείται από στενές, άμεσες συνδέσεις μεταξύ των εταίρων και ποια δίκτυα μπορεί να είναι αραιά, να συνδέονται έμμεσα ή μπορεί να παρεμβαίνουν μεσάζοντες. Μην εστιάζετε μόνο στο πυκνό νέφος δεσμών ως την καλύτερη λύση. Τα πλεονεκτήματα των ασθενών δεσμών, λιγότερης εμπλοκής των εταίρων μπορούν επίσης να θεωρηθούν ωφέλιμα για την εξεύρεση νέων εταίρων με μικρότερο χρηματικό και χρονικό κόστος.

4. Χρονοδιάγραμμα του δικτύου. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αποφασίσουν ποια δίκτυα συνεργασίας με εταίρους είναι απροσδιόριστα και ποια σαφώς προκαθορισμένα. Είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι οι εταίροι είναι σύμφωνοι με τους όρους και έχουν σκοπό να διατηρήσουν την ίδια διάρκεια ζωής του δικτύου.

5. Διακυβέρνηση του δικτύου. Ορισμένα δίκτυα αυτοδιοικούνται, επιτρέποντας στα μέλη να έχουν αυτονομία, άλλα μπορούν να διοικούνται από κάποιες αρχές, ένα συμβούλιο, τηρώντας τους κανόνες, τη λογοδοσία, την υποστήριξη. Μια από κοινού διακυβέρνηση είναι επίσης ένας τρόπος.

Οι συμμετέχοντες σε αυτή τη συνεδρία έχουν ως αποστολή να σχεδιάσουν έναν χάρτη της συνολικής στρατηγικής της επιχειρηματικής τους δικτύωσης ακολουθώντας την περιγραφή της αποστολής στην πλατφόρμα.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες καλούνται να εφαρμόσουν οποιαδήποτε τεχνική νοητικής χαρτογράφησης, όπως το <https://www.mindmaps.app>, ή οποιαδήποτε άλλη παρόμοια δυνατότητα, για να σχεδιάσουν το χάρτη ενός εκτεταμένου επιχειρηματικού δικτύου. Στην αρχή πρέπει να συντάξουν έναν κατάλογο των συνεργατών (εάν) έχουν σήμερα, περιγράφοντάς τους υπό το πρίσμα των παραγόντων των σκοπών, των στόχων, του είδους των σχέσεων, του χρονοδιαγράμματος. Το δεύτερο βήμα είναι να επεκτείνουν το δίκτυο εντοπίζοντας περισσότερες άλλες χρήσιμες συνεργασίες που μπορούν να βοηθήσουν στην ανάπτυξη ενός αποτελεσματικού και σταθερού επιχειρηματικού δικτύου.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Οι μέντορες πρέπει να είναι έτοιμοι να εξηγήσουν τις διαφορές των τύπων δικτύων και των παραγόντων που τα επηρεάζουν. Οι δεξιότητες χρήσης τεχνικών νοητικής χαρτογράφησης μπορεί επίσης να είναι χρήσιμες. Παρακαλείστε να συστηθείτε με την περιγραφή της δραστηριότητας για τους συμμετέχοντες στην πλατφόρμα.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Ο πλήρης κατάλογος των ελκυστικών και διαθέσιμων συμπράξεων θα πρέπει να δημιουργηθεί ως ένα σαφές σύστημα για την εφαρμογή. Είναι σημαντικό να ακολουθηθεί ότι το εκτεταμένο δίκτυο των σχέσεων είναι το πιο αποτελεσματικό για την επιχείρηση, από τη μία πλευρά, αρκετά ευρύ, από την άλλη πλευρά, όχι πολύ εκτεταμένο, καταναλώνοντας πολύ χρόνο, προσπάθειες και οικονομικούς πόρους.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Derr, Alex. Τι είναι η στρατηγική δικτύου; <https://visiblenetworklabs.com/2021/03/01/what-is-a-network-strategy/>

<https://www.mindmaps.app/>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Στρατηγική δικτύου εκτός σύνδεσης

Οι οργανισμοί διαμορφώνουν διαφορετικούς τύπους σχέσεων. Οι επιχειρηματικοί σκοποί της ύπαρξης αξιόπιστων προμηθευτών, διαμεσολαβητών, εμπορικών εταιρών βασίζονται στη δημιουργία και ανάπτυξη προσεκτικά επιλεγμένων σχέσεων με τη χρήση επαφών εκτός σύνδεσης. Αυτή η δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί για να δημιουργήσει ένα δίκτυο δημιουργίας αξίας από τις offline επαφές της επιχείρησής σας.

Διάρκεια

Συνολικός χρόνος - 70 λεπτά: 60 λεπτά εργαστήριο, 10 λεπτά επισκόπηση.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Η συνεδρία του σχεδιασμού του offline δικτύου φέρνει τη διαχειριστική προσέγγιση για την οικοδόμηση των βασικών σχέσεων με τους βασικούς εταίρους.

Στην αρχή, αφήστε τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τα πλεονεκτήματα της προσωπικής δικτύωσης για την ανάπτυξη σχέσεων με και μεταξύ των συνεργαζόμενων εταιρειών.

Τα πλεονεκτήματα των offline σχέσεων πρέπει να αξιοποιηθούν:

1. Οι προσωπικές αλληλεπιδράσεις με τους συνεργάτες είναι πολύ πιο εύκολο να ξεκινήσουν και να διαχειριστούν από ό,τι στο διαδίκτυο και έχουν πιο φυσικό χαρακτήρα. Η μη λεκτική επικοινωνία, συμπεριλαμβανομένης της γλώσσας του σώματος, του τόνου της φωνής, δίνει κάποιο χρώμα στις προσωπικές προθέσεις και τα συναισθήματα.
2. Δεν χρησιμοποιούν όλοι τα κανάλια κοινωνικής δικτύωσης, και ορισμένοι δεν είναι τόσο ενεργοί όσο θα περίμενε κανείς. Μπορεί να χάσετε τις πολύτιμες συνδέσεις εκείνων των έμπειρων επιχειρηματιών που τείνουν να παραμένουν ανενεργοί στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
3. Τέτοιες συναντήσεις που βασίζονται σε εκδηλώσεις, όπως εμπορικές εκθέσεις, βιομηχανικές συγκεντρώσεις, συνέδρια, κοινοτικά φεστιβάλ κ.λπ., σφυρηλατούν ισχυρές τοπικές συνδέσεις που έχουν τις ρίζες τους στην ίδια πόλη ή περιοχή, ανοίγοντας νέες ευκαιρίες

συνεργασίας. Αυτό δίνει το ισχυρό πλεονέκτημα να έχουν εταιρείες ή σχετικά σύντομη χρονική περίοδο προειδοποίησης.

4. Οι άνθρωποι θυμούνται καλύτερα τα πρόσωπα από τις εικόνες προφίλ. Η πολύτιμη ανάμνηση του να βλέπεις κάποιον από κοντά αποτελεί κρίσιμο πλεονέκτημα για να κάνεις εντύπωση που διαρκέσει μακροχρόνια.
5. Εξισορροπήστε τα δίκτυα και τις στρατηγικές σας, αποξενώνοντας τις offline συνδέσεις με την online επικοινωνία, ώστε να αξιοποιήσετε κάθε ευκαιρία για να χτίσετε τις καλύτερες σχέσεις.

Η εργασία 1 της δραστηριότητας απαιτεί τη δημιουργία καταλόγου των πιθανών εταιρειών, είτε πρόκειται για οργανισμούς είτε για πρόσωπα, τους οποίους οι συμμετέχοντες θεωρούν πολύτιμους παράγοντες για την απόκτηση αμοιβαίας αξίας για την επιχείρηση. Οι στόχοι της επιχείρησης αποτελούν το σημείο εκκίνησης για τη δημιουργία ταιριαστών συνδέσεων για συνεργασία.

Χρησιμοποιήστε εξωτερικές πηγές πληροφόρησης, όπως βάσεις δεδομένων, επαγγελματικούς καταλόγους, επιχειρηματικά περιοδικά και άλλα για να βρείτε τους σχετικούς επιχειρηματικούς εταιρείες. Η κοινή εμπειρία των μεντόρων στην επιχειρηματική δικτύωση μπορεί να είναι εξαιρετικά πολύτιμη.

Το δεύτερο βήμα είναι ο καθορισμός ενός σχεδίου στρατηγικής δικτύου Offline. Αυτό το μέρος θα πρέπει να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να καθορίσουν τις βασικές ικανότητες κάθε εταιρείας που μπορούν να συνεισφέρουν στο δίκτυο. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να καταρτίσουν μια κάρτα συνεργατών, όπου καθορίζονται οι τακτικές ενέργειες και οι λεπτομέρειες της συνεργασίας. Ο αριθμός των καρτών θα πρέπει να είναι ίδιος με τον αριθμό των βασικών εταιρειών που έχουν επιλεγεί για μια offline σχέση. Το σύνολο των προσεκτικά επιλεγμένων προφίλ συνεργατών θα πρέπει να αποτελέσει ένα αξιόλογο και αποτελεσματικό δίκτυο για τις προσωπικές επιχειρηματικές τους σχέσεις.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Ο πίνακας της εργασίας 1 τοποθετείται στην πλατφόρμα για την επιλογή πιθανών επιχειρηματικών εταιρειών για την επικοινωνία εκτός σύνδεσης. Οι ζητούμενες σχέσεις θα πρέπει να καλύπτουν τις συγκεκριμένες ανάγκες της επιχείρησής τους. Βοηθήστε τους συμμετέχοντες να περιγράψουν τις βασικές επιχειρηματικές διαδικασίες για να ξεκλειδώσουν τη δυναμική της αξιοποίησης των προσωπικών επαφών.

Ζητούμενες σχέσεις	Ο επιχειρηματικός σας στόχος	Τίτλοι ιδρυμάτων, ονόματα προσώπων	Οι προτεραιότητες σας, κυρίως οι ζητούμενοι εταίροι (αναφέρετε 1 ή 2)
	Στόχος 1: Στόχος 2:	1. 2.	

	...	3.	
	Στόχος 1:	1.	
	...	2.	
		3.	

Τεχνικά, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να διαμορφώσουν τον πίνακα 1, που δίνεται στην πλατφόρμα, προσθέτοντας ή διαγράφοντας ορισμένες γραμμές σε αυτόν, αντικατοπτρίζοντας τις συγκεκριμένες ανάγκες της επιχείρησής τους.

Η εργασία 2 συνεχίζει να αναπτύσσει τη διαμόρφωση της στρατηγικής τους εκτός σύνδεσης, περιλαμβάνοντας τις αποφάσεις της επικοινωνιακής διαδικασίας, καθορίζοντας τις βασικές ικανότητες για τη δημιουργία αμοιβαίας αξίας και για τις δύο πλευρές της συνεργασίας.

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ 1

Βασικές ικανότητες του εταίρου

Η ελκυστικότητά μας για συνεργάτες

Πρόσωπα-κλειδιά για συνεργασία

Μορφές συνάντησης (στρογγυλό τραπέζι, επαγγελματικό
παιχνίδι, επισημότητα)

Συχνότητα συνεδριάσεων

Άλλες λεπτομέρειες

Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη σύνταξη ενός σχεδίου ανάπτυξης της συνεργασίας, στο οποίο θα αναφέρονται οι δράσεις για τους παράγοντες αυτούς:

Οι συμμετέχοντες πρέπει να τραβήξουν μια κάρτα, προφίλ για κάθε έναν από τους επιλεγμένους συνεργάτες τους.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Θα ήταν χρήσιμο για τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τους καταλόγους διαφόρων επιχειρηματικών οργανώσεων, βιομηχανικών ενώσεων, επιμελητηρίων και κοινοτήτων για να καθοδηγήσουν τον ορισμό των πιθανών φορέων στον κλάδο τους. Δώστε προσοχή στην



καταλληλότητα των επιλεγμένων εταιρών ως προς τους στόχους της δημιουργίας αξίας για τον πελάτη και ως προς τους στόχους της ανάληψης μιας υπερασπίσιμης ανταγωνιστικής θέσης.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Στο τέλος της συνεδρίας οι συμμετέχοντες πρέπει να έχουν έναν κατάλογο προσεκτικά επιλεγμένων επιχειρηματικών εταιρών που είναι ζωτικής σημασίας για την επιχείρησή τους και με τους οποίους πρέπει να αναπτύξουν το δίκτυο εκτός σύνδεσης.

Τα τελικά αποτελέσματα της συνεδρίασης είναι οι κάρτες του καθενός από τους εταίρους που ζήτησαν για τη συνεργασία εκτός σύνδεσης, καθώς και ένας χάρτης των τακτικών ενεργειών που πρέπει να αναληφθούν για να διατηρηθούν οι συνδέσεις εκτός σύνδεσης.

Άλλα σχόλια

Κατά τον προγραμματισμό των συναντήσεων εκτός σύνδεσης, είναι σημαντικό οι συμμετέχοντες να μην αναλαμβάνουν υπερβολικές δεσμεύσεις. Αντ' αυτού, επικεντρωθείτε σε μια στοχευμένη προσέγγιση.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.european-business.com/tips/networking-how-to-network-offline>

<https://startupnation.com/grow-your-business/offline-networking-essential-entrepreneurs/>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3 Στρατηγική κοινωνικής δικτύωσης

Η διαδικτυακή δικτύωση προσφέρει αμέτρητες ευκαιρίες για να έχετε τις συνδέσεις που δεν θα μπορούσατε ποτέ να συναντήσετε αυτοπροσώπως. Οι νέοι επιχειρηματίες βασίζονται σε αυτές τις πλατφόρμες για να βρουν και να συνεργαστούν με τους άλλους επαγγελματίες για να χτίσουν τα δίκτυά τους και να δημιουργήσουν περισσότερες ευκαιρίες. Οι πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης έχουν αλλάξει ριζικά τη δυναμική της επαγγελματικής δικτύωσης. Η συνεδρία σας καλεί να ορίσετε την επιχειρηματική σας στρατηγική δικτύωσης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Διάρκεια

Συνολικός χρόνος - 70 λεπτά: 60 λεπτά εργαστήριο, 10 λεπτά επισκόπηση.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έχουν καταστεί κρίσιμα για την ανάπτυξη του μάρκετινγκ οποιονδήποτε επιχειρηματικών προϊόντων και εμπορικών σημάτων. Αυτή η δραστηριότητα έχει σχεδιαστεί για την ανάπτυξη ενός στρατηγικού σχεδίου για την οικοδόμηση σχέσεων με τους πελάτες-στόχους και τις πιθανές πηγές παραπομπών.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Η κοινωνική επικοινωνία μιας εταιρείας θα πρέπει να ξεκινά από την αποκάλυψη των μακροπρόθεσμων στόχων μάρκετινγκ, όπως η προώθηση της εταιρικής αποστολής, η δημιουργία αναγνωρισιμότητας του εμπορικού σήματος, η εισαγωγή νέων προϊόντων, η έκθεση μιας τεχνογνωσίας, η ανταλλαγή προκλήσεων και εμπειριών βιωσιμότητας, η προώθηση της ομάδας της εταιρείας, η εύρεση νέων εργαζομένων, η δημιουργία δεσμών με τις τοπικές

Στόχος επικοινωνίας 1:

Στόχος επικοινωνίας 2:

Στόχος επικοινωνίας 3:

Στόχος επικοινωνίας 4:

κοινότητες και άλλα πολλά.

Καθώς τίθενται οι στόχοι των κοινωνικών συνδέσεων, το εκτεταμένο σχέδιο δικτύωσης περιλαμβάνει τα εξής βήματα:

- ✓ Επιλογή των κατάλληλων ιστότοπων κοινωνικής δικτύωσης,
- ✓ Ανάπτυξη σχεδίου δημιουργίας περιεχομένου,
- ✓ Καθορισμός των αρμοδιοτήτων διαχείρισης της κοινωνικής δικτύωσης.

Σε αυτή τη συνεδρία οι συμμετέχοντες πρέπει να χαρτογραφήσουν το δίκτυο των κοινωνικών δικτύων τους ακολουθώντας τα παραπάνω βήματα.

Η επιλογή του κατάλληλου ιστότοπου κοινωνικής δικτύωσης θα πρέπει να αντικατοπτρίζει τον τύπο του καναλιού που θα προσθέσει αξία στους στόχους μάρκετινγκ της εταιρείας σας και θα δεσμεύσει τους πελάτες-στόχους: LinkedIn, Instagram, Facebook, Pinterest, Google+, YouTube, TikTok κ.λπ.

ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟΥΣ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥΣ ΙΣΤΟΤΟΠΟΥΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ: LinkedIn, Facebook, Instagram, Pinterest, YouTube, οποιαδήποτε άλλα.

Οι τύποι περιεχομένου που μπορούν να σχεδιαστούν για το κοινωνικό δίκτυο, μπορούν να περιλαμβάνουν:

- ✓ Προσεχείς εκδηλώσεις της εταιρείας και της κοινότητας,
- ✓ Πληροφορίες και συμβουλές εμπειρογνομόνων για τους πελάτες,
- ✓ Σχετικές/ζωντανές εκδηλώσεις και βίντεο,
- ✓ Εκπροσώπηση των επιχειρηματικών ομάδων και των επιτευγμάτων τους,
- ✓ Διαφημίσεις νέων προϊόντων/υπηρεσιών,

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



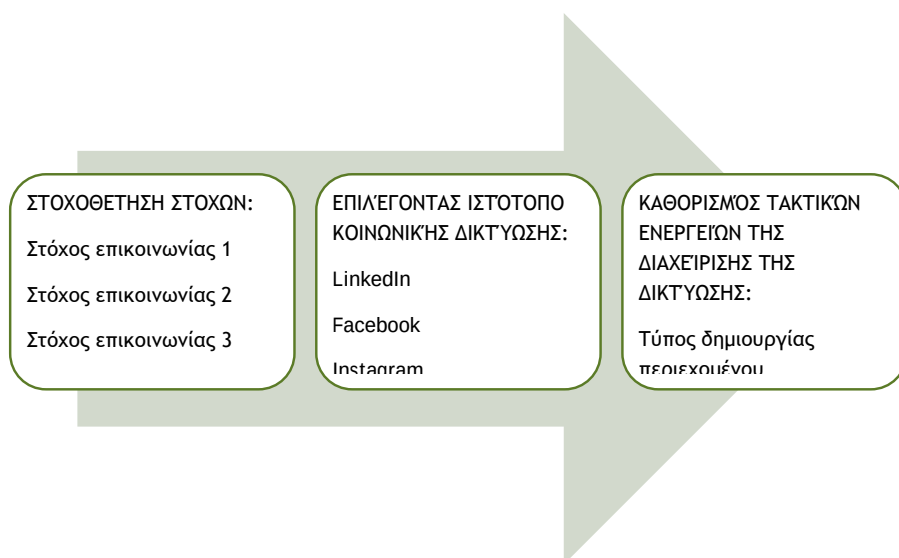
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

✓ Σύνδεσμοι προς τις τοποθεσίες ενδιαφέροντος των πελατών κ.λπ.

Εκτός από το είδος του περιεχομένου, οι συμμετέχοντες πρέπει να σχεδιάσουν τις ενέργειες της διαχείρισης της δικτύωσης. Οι αποφάσεις αφορούν τον καθορισμό της συχνότητας των αναρτήσεων, των βασικών δεικτών απόδοσης για την αξιολόγηση της αναμενόμενης αλληλεπίδρασης των χρηστών και τον καθορισμό των αρμοδιοτήτων εντός της ομάδας.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες θα βρουν την εικόνα που δείχνει τα στάδια κατάρτισης του στρατηγικού σχεδίου δικτύωσης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.



Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν τον τρόπο που προτιμούν για τη χαρτογράφηση των στρατηγικών αποφάσεων και δράσεων. Αυτοί μπορούν να συμπληρώσουν τα επιλεγμένα τμήματα του πίνακα που αξίζουν να γίνουν για τον καθορισμό του καλύτερου κοινωνικού δικτύου. Θα πρέπει να διαμορφώσουν τον πίνακα σύμφωνα με το αίτημα/ανάγκη σας, διαγράφοντας ή προσθέτοντας τις στήλες σε αυτόν.

Ιστοσελίδα κοινωνικής δικτύωσης	LinkedIn	Facebook	Instagram	Pinterest	...
Στόχος επικοινωνίας:					

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.

Τύπος περιεχομένου:					
Χρονοδιάγραμμα ανάρτησης:					
Αναμενόμενη αλληλεπίδραση με τον χρήστη:					
Υπεύθυνος:					

Αντί για τον πίνακα, μπορεί να προταθεί στους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν την τεχνική της νοητικής χαρτογράφησης για να σχεδιάσουν το χάρτη της στρατηγικής σας για δικτύωση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Τι πρέπει να κάνετε για να προετοιμαστείτε για αυτή τη συνεδρία

Η πρόταση είναι να γνωρίζετε τα διάφορα κανάλια κοινωνικής δικτύωσης, ώστε να είστε έτοιμοι να δώσετε συμβουλές στους συμμετέχοντες για την αντιστοίχιση ιστότοπου με επικοινωνιακό στόχο και, αν είναι δυνατόν, να μοιραστείτε τις ιστορίες της δικής σας εμπειρίας.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Ολόκληρο το σχέδιο δικτύωσης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης θα πρέπει να αναπτυχθεί και να παρουσιαστεί στο τέλος της συνεδρίας. Μπορεί να έχει τη μορφή πίνακα ή χάρτη. Ο χάρτης στρατηγικής πρέπει να δίνει μια πλήρη εικόνα των πολύτιμων συνδέσεων για την επίτευξη των έξυπνων επιχειρηματικών στόχων.

Άλλα σχόλια

Βεβαιωθείτε ότι το δίκτυο μέσων κοινωνικής δικτύωσης ανταποκρίνεται πλήρως στην όλη στρατηγική δικτύωσης της επιχείρησης και υποστηρίζει την επιχειρηματική επιτυχία.

Τονίστε τη σημασία του καθορισμού των σωστών συνδέσεων για να ωφεληθεί η επιχείρηση με βιώσιμο και έξυπνο τρόπο.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://socialnetworking.lovetoknow.com/about-social-networking/five-steps-creating-effective-social-media-content-plan>

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν σε αυτό το εργαστήριο αποτελείται από τις εξής μεταβλητές:

- ✓ Ικανότητα εφαρμογής των δεξιοτήτων στρατηγικής διαχείρισης με τον καθορισμό των σωστών επιχειρηματικών στόχων της επικοινωνίας - 40 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.
- ✓ Κριτική αξιολόγηση των πλεονεκτημάτων και των ελλείψεων των διαφόρων συνδέσεων και καναλιών μέσων ενημέρωσης στον επιχειρηματικό τομέα - 40 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.
- ✓ Αποδεδειγμένες δεξιότητες για την κατάρτιση ενός σχεδίου ή οπτικοποίησης πλήρους μέρους των δράσεων επιχειρηματικής επικοινωνίας - 20 τοις εκατό της συνολικής αξιολόγησης.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Η τεχνική νοητικής χαρτογράφησης απαιτεί τη χρήση δημιουργικών μεθόδων που επιλέγονται από το ευρύ φάσμα δυνατοτήτων, συμπεριλαμβανομένων των ψηφιακών εφαρμογών.

Η αναζήτηση διαφόρων τύπων πληροφοριών στο διαδίκτυο ή σε άλλους επαγγελματικούς καταλόγους μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την εκτέλεση των πρακτικών εργασιών.

Όλες οι δραστηριότητες είναι αλληλένδετες. Ολόκληρη η στρατηγική που καθορίζεται στη δραστηριότητα 1 πρέπει να αναπτυχθεί με την άσκηση της ρύθμισης του δικτύου και προς τις δύο κατευθύνσεις: Offline και online. Εάν υπάρχει ανάγκη, μπορείτε να κάνετε πρόσθετες δραστηριότητες ζητώντας να οριστεί η στρατηγική δικτύωσης στο διαδίκτυο, όπως ο σχεδιασμός της ανάπτυξης του δικτυακού τόπου της εταιρείας. Συνιστάται ιδιαίτερα να τονιστεί η σημασία του καθορισμού των σωστών διασυνδέσεων για να ωφεληθεί ο επιχειρηματικός χαρακτήρας ως βιώσιμος και έξυπνος.

Πηγές/αναφορές

Derr, Alex. Τι είναι η στρατηγική δικτύου; <https://visiblenetworklabs.com/2021/03/01/what-is-a-network-strategy/>

<https://www.european-business.com/tips/networking-how-to-network-offline>

<https://startupnation.com/grow-your-business/offline-networking-essential-entrepreneurs/>

<https://socialnetworking.lovetoknow.com/about-social-networking/five-steps-creating-effective-social-media-content-plan>

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.3 ΚΟΙΝΩΝΙΚΑ ΜΕΣΑ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Αυτή η ενότητα θα καλύψει τις ακόλουθες πτυχές:

- ✓ τη δημιουργία του ψηφιακού αποτυπώματος
- ✓ πώς να είστε e-υπεύθυνοι
- ✓ τις διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ τι πρέπει και τι δεν πρέπει να κάνετε στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ Δημιουργία μιας στρατηγικής διαδικτυακού μάρκετινγκ με τη χρήση της έννοιας των στόχων S.M.A.R.T., η οποία θα βοηθήσει στην έναρξη της επιχείρησης στο διαδίκτυο.

Αυτό θα βοηθήσει στην αποφυγή των παγίδων, ενώ θα ενισχύσει τη διαδικτυακή παρουσία.

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει επίσης μια πρακτική συνεδρία, όπου οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να δημιουργήσουν εντυπωσιακούς λογαριασμούς στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την υφιστάμενη ή τη νεοφυή τους επιχείρηση. Θα παρασχεθεί επίσης ένας οδηγός που θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να διατηρήσουν αυτές τις πύλες καθώς αυξάνουν την επισκεψιμότητα στις σελίδες τους. Οι συμμετέχοντες θα έχουν επίσης τη δυνατότητα να λάβουν μέρος σε ένα διαδικτυακό κουίζ αυτοαξιολόγησης.

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει επίσης ένα γλωσσάριο όρων σε σχέση με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Στην επόμενη ενότητα οι συμμετέχοντες θα:

- ✓ δημιουργήσουν ένα ψηφιακό αποτύπωμα
- ✓ γνωρίσουν τις διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης και τις αντίστοιχες χρήσεις τους
- ✓ μάθουν για την αυξανόμενη πελατειακή βάση
- ✓ αντιληφθούν τις παγίδες που πρέπει να αποφεύγουν
- ✓ μάθουν πώς να δημιουργούν ενδιαφέρον περιεχόμενο στα μέσα ενημέρωσης για να προσελκύσουν πελάτες
- ✓ είναι σε θέση να μετριάσουν τα διαδικτυακά παράπονα ή τις διαφωνίες

Διάρκεια

Η ολοκλήρωση αυτής της ενότητας θα διαρκέσει το πολύ 3 ώρες.

Κατάλογος των εφαρμοζόμενων μεθοδολογιών

Η μεθοδολογία που εφαρμόζεται σε αυτή την ενότητα είναι η μέθοδος παρατήρησης/συμμετοχής. Όπως υποστήριξε ο Mac an Ghaill (1994), ο συμμετέχων παρατηρητής συλλέγει δεδομένα συμμετέχοντας στην καθημερινή ζωή αυτών που μελετά. 'Η προσέγγιση είναι κοντά στην καθημερινή αλληλεπίδραση, περιλαμβάνει συζητήσεις για να ανακαλύψει τις ερμηνείες των συμμετεχόντων σε καταστάσεις στις οποίες εμπλέκονται' (Becker 1958, σ. 652). Στόχος της συμμετοχικής παρατήρησης είναι να παραχθεί μια "πυκνή περιγραφή"

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

της κοινωνικής αλληλεπίδρασης μέσα σε φυσικά περιβάλλοντα. Ταυτόχρονα, οι πληροφορητές ενθαρρύνονται να χρησιμοποιούν τη δική τους γλώσσα και καθημερινές έννοιες για να περιγράψουν τι συμβαίνει στη ζωή τους. Ελπίζουμε ότι κατά τη διαδικασία αυτή προκύπτει μια πιο επαρκής εικόνα του ερευνητικού περιβάλλοντος ως κοινωνικού συστήματος που περιγράφεται από διάφορες οπτικές γωνίες των συμμετεχόντων (Geertz, 1973- Burgess, 1984). Με άλλα λόγια, επιδιώκουμε να βρούμε νόημα στις συναντήσεις και τις καταστάσεις.

Οι συμμετέχοντες θα παρατηρήσουν, θα διαβάσουν και θα συμμετάσχουν στη δημιουργία των δικών τους αντίστοιχων λογαριασμών στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Σχετικά με τους μέντορες

Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα καθοδηγούνται από τον τοπικό εταίρο και την ομάδα του, ώστε να διασφαλιστεί ότι θα καθοδηγούνται καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος. Λαμβάνοντας υπόψη την τρέχουσα κατάσταση του Covid 19, όπου οι πρόσωπο με πρόσωπο αλληλεπιδράσεις μπορεί να είναι περιορισμένες οι μέντορες και οι καθοδηγούμενοι θα πρέπει να έχουν την ευκαιρία να αλληλεπιδρούν διαδικτυακά είτε σε μία από τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook Chat, το LinkedIn, το WhatsApp ή ακόμη και μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή σε πραγματικό χρόνο σε πλατφόρμες όπως το Zoom, το Teams και το Google meet. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης μέντορα και καθοδηγούμενου θα πρέπει να καταρτιστεί ένα σχέδιο για τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να πραγματοποιηθεί η εν λόγω καθοδήγηση σύμφωνα με τις ανάγκες τους. Ο τοπικός εταίρος θα πρέπει επίσης να είναι σε θέση να ορίσει άλλους μέντορες από την τοπική κοινότητα ή τοπικές γυναικείες οργανώσεις για να ενεργήσουν ως μέντορες για τις συμμετέχουσες.

Σκοπός του μέντορα είναι να βοηθήσει τον συμμετέχοντα να αναπτυχθεί ως άτομο και να γίνει η καλύτερη εκδοχή του εαυτού του. Αυτό μπορεί να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να επιτύχουν τους προσωπικούς ή επαγγελματικούς τους στόχους, ενώ παράλληλα τους εισάγει σε νέους τρόπους σκέψης, τους επιτρέπει να αμφισβητήσουν τις δικές τους περιοριστικές υποθέσεις, καθώς και να μοιραστούν πολύτιμα μαθήματα ζωής, μεταξύ άλλων.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Ψηφιακό αποτύπωμα

Διάρκεια

Απαιτούνται περίπου 30 λεπτά για την εξέταση των παρεχόμενων πόρων. Παρόλο που μπορεί να αφιερωθεί περισσότερος χρόνος για την εμβάθυνση σε κάθε εργαλείο, προτείνεται να αφιερωθούν λίγα λεπτά σε κάθε εργαλείο και να κρατηθούν σημειώσεις σχετικά με το τι θεωρείται σημαντικό.

Βήμα-προς-βήμα περιγραφή εργασιών

Η δραστηριότητα αυτή ονομάζεται ελαχιστοποίηση του ψηφιακού σας αποτυπώματος.

Για την υλοποίηση αυτής της δραστηριότητας:

- ✓ Ρωτήστε τους συμμετέχοντες ποιες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης χρησιμοποιούν

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

- ✓ Ρωτήστε τους συμμετέχοντες τι είδους πληροφορίες πιστεύουν ότι είναι διαθέσιμες γι' αυτούς στο διαδίκτυο.
- ✓ προβάλλετε το πρώτο σύντομο βίντεο αυτής της ενότητας - Το ψηφιακό σας αποτύπωμα (<https://www.youtube.com/watch?v=6TUMHplBveo>)
- ✓ Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συζητήσουν τα συναισθήματά τους σχετικά με τη διαθεσιμότητα προσωπικών δεδομένων στο διαδίκτυο. Ποια δεδομένα θα ήταν πρόθυμοι να μοιραστούν και ποια δεδομένα πιστεύουν ότι διατίθενται χωρίς τη θέλησή τους;
- ✓ Οι συμμετέχοντες αξιολογούν το ψηφιακό τους αποτύπωμα μέσω αυτού του διαδικτυακού κουίζ. Θα διαρκέσει περίπου 30 λεπτά. Ελέγξτε το ψηφιακό σας αποτύπωμα, το οποίο είναι προσβάσιμο σε αυτόν τον σύνδεσμο: <https://www.proprofs.com/quiz-school/personality/playquiz/?title=your-digital-footprint>

(Σημείωση: το κουίζ μπορεί να διατεθεί στους συμμετέχοντες σε έντυπη ή ψηφιακή μορφή)

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν στη διάθεσή τους περίπου 30 λεπτά για να ολοκληρώσουν το κουίζ. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να ενθαρρύνονται να επανεξετάσουν τα δικά τους αποτελέσματα και τους συμβουλευουμε να σημειώσουν τα βασικά ευρήματα. Μετά τη δραστηριότητα θα πρέπει να πραγματοποιηθεί μια συνεδρία ανατροφοδότησης, όπου οι συμμετέχοντες θα μοιραστούν και θα συζητήσουν τα ευρήματά τους και τυχόν αποτελέσματα από το κουίζ.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.proprofs.com/quiz-school/personality/playquiz/?title=your-digital-footprint>

<https://www.proprofs.com/quiz-school/personality/playquiz/?title=your-digital-footprint>

<https://www.cybers3c.pt/a-sua-pegada-digital-atraves-de-osint>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2: Σχέδιο για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης

Διάρκεια: 1 έως 2 ώρες

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Ο στόχος αυτής της δραστηριότητας είναι:

- ✓ να κατανοήσουν πώς λειτουργούν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ τι μπορούν να προσφέρουν οι πλατφόρμες
- ✓ πώς οι πλατφόρμες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να αποφέρουν καλύτερα κέρδη
- ✓ να δημιουργήσετε ένα καθιερωμένο σχέδιο για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να διατηρούν τις πλατφόρμες ενημερωμένες.

Η δραστηριότητα χωρίζεται σε διάφορες ενότητες, καθεμία από τις οποίες θα δώσει στον συμμετέχοντα μια λεπτομερή εικόνα των επιμέρους λειτουργιών κάθε κοινωνικού δικτύου.

Αφιερώστε 5 λεπτά στον συμμετέχοντα για να διαβάσει την άσκηση και στη συνέχεια 10 λεπτά για να συμπληρώσει κάθε στοιχείο. Μετά από αυτή τη δραστηριότητα θα ακολουθήσει ένας κατάλογος ελέγχου για τις διάφορες πλατφόρμες, ο οποίος θα περιλαμβάνει εργασίες που

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

μπορεί να χρειαστεί να εκτελούνται καθημερινά, εβδομαδιαία ή ανάλογα με τις ανάγκες. Διαθέστε περίπου 60 λεπτά στους συμμετέχοντες για να εξετάσουν αυτόν τον κατάλογο ελέγχου.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Worksheet: 1

DEFINE YOUR *target audience*

Demographics: ☐

Age Range: _____ Income Level: _____ # of Employees: _____
 Gender: _____ Education Level: _____ Type of Business: _____
 Occupation: _____ Industry: _____ Revenue: _____

☐ Identify the challenges they're struggling with:

☐ Identify the most common questions they have
 (your sales team hears them all the time!):

★ **PRO TIP:** Focus your content and social posts on information that's relevant to your target audience. This is important: you don't want to annoy people or promote yourself too much!

Worksheet: 2

CREATE *interesting content* TO SHARE

☐ Address the pains of your target audience
☐ Answer frequently asked questions about your products, services, or industry
☐ Address common misconceptions about your industry



Worksheet: 3

Facebook

Update Status **Add Photos/Video**

What's on your mind?
 Add a post to your company page _____ times per day ☐

Promote your posts and offers using Facebook Advertising ☐

Identify a monthly budget: \$_____

- Promote content offers and blog posts to increase traffic to your website
- Promote your company page to increase awareness and fans
- Create an offer (discount, coupon, etc.) to drive sales

★ **PRO TIP:** Don't forget to tag people and pages in your posts

All **Invites** **Saved** **Hosting** **Create**

Add your events to your Facebook company page to help boost registration ☐

Respond to follower comments ☐

Ask people to comment, like, or share posts ☐

Use relevant **#hashtags** in your posts ☐

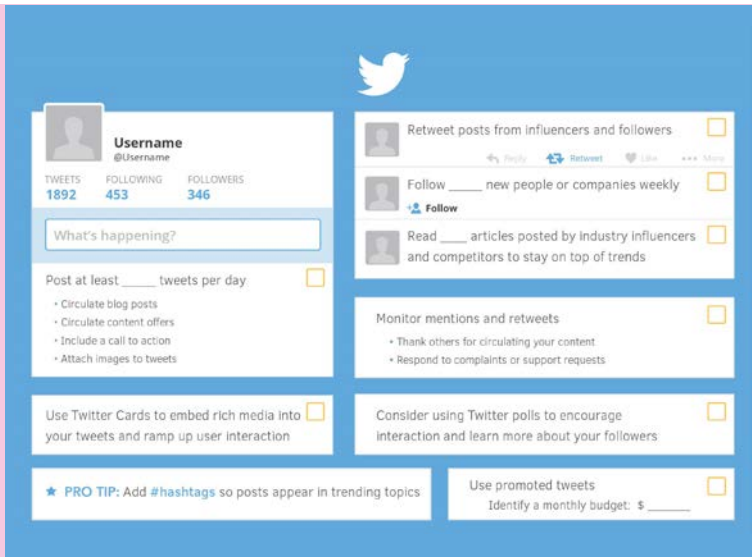
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Worksheet: 4



Username
@Username

TWEETS: 1892 FOLLOWING: 453 FOLLOWERS: 346

What's happening?

Post at least ____ tweets per day ☐

- Circulate blog posts
- Circulate content offers
- Include a call to action
- Attach images to tweets

Use Twitter Cards to embed rich media into your tweets and ramp up user interaction ☐

★ PRO TIP: Add #hashtags so posts appear in trending topics

Retweet posts from influencers and followers ☐

Follow ____ new people or companies weekly ☐

Read ____ articles posted by industry influencers and competitors to stay on top of trends ☐

Monitor mentions and retweets ☐

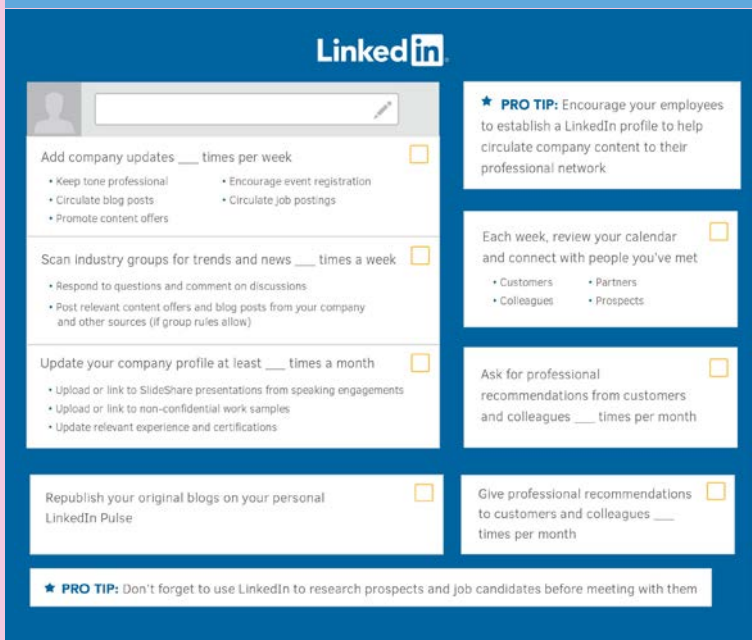
- Thank others for circulating your content
- Respond to complaints or support requests

Consider using Twitter polls to encourage interaction and learn more about your followers ☐

Use promoted tweets ☐

Identify a monthly budget: \$ ____

Worksheet: 5



LinkedIn

Add company updates ____ times per week ☐

- Keep tone professional
- Encourage event registration
- Circulate blog posts
- Circulate job postings
- Promote content offers

Scan industry groups for trends and news ____ times a week ☐

- Respond to questions and comment on discussions
- Post relevant content offers and blog posts from your company and other sources (if group rules allow)

Update your company profile at least ____ times a month ☐

- Upload or link to SlideShare presentations from speaking engagements
- Upload or link to non-confidential work samples
- Update relevant experience and certifications

Republish your original blogs on your personal LinkedIn Pulse ☐

★ PRO TIP: Don't forget to use LinkedIn to research prospects and job candidates before meeting with them

★ PRO TIP: Encourage your employees to establish a LinkedIn profile to help circulate company content to their professional network

Each week, review your calendar and connect with people you've met ☐

- Customers
- Partners
- Colleagues
- Prospects

Ask for professional recommendations from customers and colleagues ____ times per month ☐

Give professional recommendations to customers and colleagues ____ times per month ☐

Worksheet: 6



YouTube

Find ___ new videos each week to share on Facebook, Twitter, and Google+ ☐

What to Watch

- My Channel
- My Subscriptions
- History

Music

Subscribe to new channels in your industry ___ times a month ☐

Education

Plan a video that showcases an area of business expertise ☐

Engage a videographer for company events—interview loyal customers and enthusiastic employees, and post testimonials to YouTube ☐

PRO TIP: Keep the videos relevant to your industry, but don't forget to sprinkle in some fun ☐

Use cards and annotations as powerful calls to action to drive traffic and leads to ☐

Worksheet: 7



Pinterest

Get discovered by millions of people looking for things to plan, buy and do. ☐

Follow ___ new inspiring boards each week from users related to your industry ☐

PRO TIP: Make sure pins link back to your website to drive traffic ☐

Each week, add ___ new pins and boards to your company page ☐

- Infographics
- Images from blog posts (and link to the posts)
- Behind-the-scenes company photos
- Company videos and demos
- Memes with text displaying your company's philosophy

PRO TIP: Always use keywords in your pin descriptions & board titles ☐

PRO TIP: Add boards that your clients would be interested in ☐

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Worksheet: 8

Instagram

USERNAME



User Name

212

posts

876

followers

149

following

Edit your profile

Add original content ____ times per week

Promote at least ____ posts from influencers and thought leaders each week

Add multiple, relevant hashtags to each post (Instagram will let you include up to 30 tags!)

Tell your company's story by posting:

- Images of your office
- Pictures of company events and parties
- Memes with text displaying your company's philosophy

Follow and feature at least ____ customers or followers per week

Follow

Content to add to Instagram:

- Photos
- Memes
- Infographics
- Videos/memos

★ **PRO TIP:** Don't forget! Instagram has a native 15-second video component, which is the length of a TV commercial. Consider how you can tell stories and educate followers with this feature.

Checklist



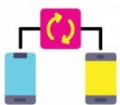
Your Ultimate Social Media Checklist

... tick away and feel proud!



Every day

- | | |
|---|--|
| ☐ Check and update your posting calendar | ☐ Check what your competitors are posting |
| ☐ Reply to comments and questions | ☐ Monitor industry news and hot topics |
| ☐ Monitor your brand mentions online and react to them | ☐ Discover trending hashtags |
| ☐ Discover industry-related keywords and threads | ☐ Monitor and comment on influencers' posts |



Every week



- | | |
|--|---|
| ☐ Synchronize with other teams' goals and upcoming activities | ☐ Identify your competitors' best-performing posts |
| ☐ Create a posting schedule for the week | ☐ Track the results of your ongoing ad campaigns |

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

- ✓ οι συμμετέχοντες θα πρέπει να γνωρίζουν καλύτερα τις διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ οι συμμετέχοντες θα συμπληρώσουν επίσης τη λίστα ελέγχου που παρέχεται

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.semrush.com/blog/your-ultimate-social-media-checklist-semrush/>

<https://blog.hootsuite.com/social-media-audit-template/>

<https://www.emarketer.com/Chart/Methods-Used-Communicate-with-Customers-According-US-SMB-Professionals-Sep-2017-of-respondents/214982>

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

- ✓ οι συμμετέχοντες θα γνωρίζουν καλύτερα τις διάφορες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης και πώς να τις χρησιμοποιούν.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ οι συμμετέχοντες θα δημιουργήσουν μια στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για τη διαδικτυακή επιχείρησή τους
- ✓ οι συμμετέχοντες θα δημιουργήσουν έναν αριθμό προφίλ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ οι συμμετέχοντες θα δημιουργήσουν τη δική τους λίστα ελέγχου που θα τους βοηθήσει να διατηρήσουν τις πλατφόρμες τους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- ✓ οι συμμετέχοντες θα αξιολογήσουν το ψηφιακό αποτύπωμα χρησιμοποιώντας ένα παρεχόμενο κουίζ

Περιγραφή της μεθοδολογίας

Το εργαστήριο θα πραγματοποιηθεί πρόσωπο με πρόσωπο και θα πρέπει να περιλαμβάνει όσο το δυνατόν μεγαλύτερη συμμετοχή των συμμετεχόντων. Το εργαστήριο θα περιλαμβάνει την ενεργό συμμετοχή των συμμετεχόντων μέσω διαφόρων συζητήσεων, καθώς και τη χρήση του καταλόγου ελέγχου και τη δημιουργία των διαφόρων προφίλ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Άλλες πηγές/αναφορές

- ✓ πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης για επιχειρήσεις: <https://optinmonster.com/best-social-media-platforms-for-business/>
- ✓ μάρκετινγκ μέσων κοινωνικής δικτύωσης για επιχειρήσεις: <https://www.wordstream.com/social-media-marketing>
- ✓ συμβουλές για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για μικρές επιχειρήσεις: <https://blog.hootsuite.com/social-media-tips-for-small-business-owners/>
- ✓ social media για μικρές επιχειρήσεις: <https://dr6j45jk9xcmk.cloudfront.net/documents/443/medi-booklet-social-media-accessible-e-final.pdf>

ΕΝΟΤΗΤΑ 3.4 ΔΙΚΤΥΩΣΗ

Ποιος είναι ο σκοπός της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Σε αυτή τη συνεδρία θα μάθουμε τι είναι η δικτύωση, πώς μπορούμε να βρούμε ευκαιρίες δικτύωσης και τι πρέπει και τι δεν πρέπει να κάνουμε για να παραμείνουμε στο σωστό δρόμο. Θα προσδιορίσουμε τους διαφορετικούς τύπους εκδηλώσεων δικτύωσης που μπορούμε να παρακολουθήσουμε, τι πρέπει να προετοιμάσουμε πριν από αυτές τις εκδηλώσεις δικτύωσης και πώς να ενεργήσουμε κατά την παρευρεσή μας. Πρόκειται για μια πολύ πρακτική συνεδρία με τα "do's" και "don't's" ώστε να αξιοποιήσετε στο έπακρο την εμπειρία σας στη δικτύωση.

Η δικτύωση είναι μια κοινωνικοοικονομική επιχειρηματική δραστηριότητα με την οποία οι επιχειρηματίες και οι επιχειρούντες συναντώνται για να δημιουργήσουν επιχειρηματικές σχέσεις και να αναγνωρίσουν, να δημιουργήσουν ή να δράσουν σε επιχειρηματικές ευκαιρίες, να μοιραστούν πληροφορίες και να αναζητήσουν πιθανούς εταίρους για επιχειρήσεις. Κατά τη διάρκεια της ζωής σας θα κάνετε επαφές δικτύωσης που θα εξελιχθούν σε σχέσεις, συμπεριλαμβανομένων φίλων, συναδέλφων και επίδοξων επαγγελματιών. Για να δικτυωθείτε πρέπει να βγείτε έξω και να συναντήσετε ανθρώπους.

Λόγω του γεγονότος ότι δεν γεννήθηκαν όλοι εξωστρεφείς και εξαιρετικά επικοινωνιακοί, δημιουργήσαμε μερικές ασκήσεις που θα σας βοηθήσουν να ξεπεράσετε τους δισταγμούς σας στην έναρξη συνομιλιών με εντελώς ξένους.

Το παιχνίδι ρόλων και η παρουσίαση της επιχειρηματικής σας ιδέας στους υπόλοιπους συμμετέχοντες είναι μια καλή αρχή για να καταπολεμήσετε τη συστολή και το άγχος σας να μιλάτε σε αγνώστους. Θα δημιουργήσουμε ένα φανταστικό σενάριο μιας εκδήλωσης δικτύωσης, όπου οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να εξασκήσουν όσα έμαθαν κατά τη διάρκεια της θεωρητικής συνεδρίας.

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

- ✓ Να μάθετε ποιος είναι ο σκοπός της δικτύωσης
- ✓ Να μάθετε πώς η δικτύωση μπορεί να σας βοηθήσει να διευρύνετε τις επιχειρηματικές σας ευκαιρίες
- ✓ Να βρείτε τρόπους για να ξεπεράσετε το άγχος σας να μιλάτε σε αγνώστους
- ✓ Να μάθετε για τις διάφορες εκδηλώσεις δικτύωσης που μπορείτε να παρακολουθήσετε
- ✓ Να μάθετε πώς να συναναστρέφεστε και να αισθάνεστε σίγουροι για τις επαφές σας
- ✓ Να ενημερωθείτε για τα διάφορα δίκτυα γυναικών στην Ευρώπη

Διάρκεια

Αυτό το εργαστήριο θα διαρκέσει 4 ώρες.

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τη συνεδρία

Για αυτή τη συνεδρία θα πρέπει να έχετε παρακολουθήσει το θεωρητικό μέρος αυτής της ενότητας για να μπορέσετε να επωφεληθείτε τα μέγιστα από αυτό το εργαστήριο.



Ένας εκπαιδευτής που είναι φανατικός χρήστης δικτύων θα είναι σε θέση να εμπνεύσει αυτή την άσκηση και θα είναι σε θέση να αφηγηθεί ανέκδοτα από τις εμπειρίες του στη δικτύωση.

Αυτό αποφασίζεται στην αρχή. Ιδανικά, ο εκπαιδευτής που συντονίζει αυτό το εργαστήριο θα πρέπει να είναι είτε επιχειρηματίας είτε κάποιος που έχει εκτεταμένη εμπειρία σε ευκαιρίες δικτύωσης από πρώτο χέρι. Δεν πρόκειται για τη θεωρία του πώς να δικτυωθείτε σωστά, αλλά για έναν πρακτικό οδηγό σε πραγματικές καταστάσεις δικτύωσης

Υλικά/εργαλεία και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

- ✓ Φορητός υπολογιστής με σταθερή σύνδεση στο διαδίκτυο
- ✓ Χαρτί και χρωματιστά στυλό
- ✓ Flipchart (προαιρετικά)
- ✓ Προετοιμασμένα σενάρια

Σχετικά με τους μέντορες

Σε κάθε συμμετέχοντα θα ανατεθεί ένας μέντορας, ώστε να καθοδηγείται καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος. Λαμβάνοντας υπόψη την τρέχουσα κατάσταση του Covid 19, όπου οι διαπροσωπικές αλληλεπιδράσεις μπορεί να είναι περιορισμένες, οι μέντορες και οι καθοδηγούμενοι θα μπορούν να αλληλεπιδρούν διαδικτυακά είτε σε μία από τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook Chat, το LinkedIn, το WhatsApp ή ακόμη και μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή σε πραγματικό χρόνο σε πλατφόρμες όπως το Zoom, το Teams και το Google meet. Κάθε μέντορας και καθοδηγούμενος θα συζητήσουν τον καλύτερο τρόπο για τη δημιουργία μιας σχέσης μέντορας / καθοδηγούμενου και θα καταστρώσουν το καλύτερο κατάλληλο σχέδιο σύμφωνα με τις ανάγκες τους. Ο τοπικός εταίρος μπορεί επίσης να επιλέξει μέντορες από την τοπική κοινότητα ή κάποιον από τοπικές γυναικείες οργανώσεις για να λειτουργήσει ως μέντορας για τις συμμετέχουσες.

Ο σκοπός ενός μέντορα είναι να σας βοηθήσει να αναπτυχθείτε ως άτομο και να γίνετε η καλύτερη εκδοχή του εαυτού σας. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη βοήθειά σας να επιτύχετε τους προσωπικούς ή επαγγελματικούς σας στόχους, να σας εισάγει σε νέους τρόπους σκέψης, να αμφισβητήσει τις περιοριστικές σας υποθέσεις, να μοιραστείτε πολύτιμα μαθήματα ζωής και πολλά άλλα.

Τι κάνει έναν καλό μέντορα;

Σύμφωνα με το "virginstartup.org", "οι καλοί μέντορες επενδύουν πραγματικά στην επιτυχία των επιχειρήσεων που βοηθούν και το κάνουν για να μεταδώσουν τις γνώσεις τους - όχι επειδή θα τους αποφέρει κέρδος ή θα τους βγάλει μπροστά".

Ποιες μεθόδους και στρατηγικές μπορεί να χρησιμοποιήσει ο μέντορας;

Μια αποτελεσματική στρατηγική είναι το "Speed Networking". Σε τι συνίσταται;

Τι είναι το Speed Networking;

Σύμφωνα με το "mixerseater.com", "Το Speed Networking (Business Speed Dating) είναι ένας εξαιρετικά χρονοβόρος και αποτελεσματικός τρόπος για να κάνετε επαγγελματικές επαφές. Ο

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



σκοπός του **speed networking** είναι να ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να κάνουν όσο το δυνατόν περισσότερες επαφές.

Η ιδέα του **Speed Networking** ξεκίνησε στις αρχές της δεκαετίας του 2000 από τον Tom Jaffee, ο οποίος έφερε την έννοια του **speed dating** στον κόσμο των επιχειρήσεων. Ωστόσο, η κύρια διαφορά μεταξύ του **speed dating** και του **speed networking** έγκειται στον σκοπό της συνάντησης. Ενώ στο γρήγορο ραντεβού, κάθε άτομο σκοπεύει να καταλήξει σε μία κατάλληλη σύνδεση, κατά τη διάρκεια του **speed networking** ο στόχος είναι να γίνουν όσο το δυνατόν περισσότερες σχετικές συνδέσεις".

Πώς βοηθά το Speed Networking

"Η δημιουργία επαγγελματικών συνδέσεων είναι εξαιρετικά σημαντική για τους ανθρώπους που επιθυμούν να αναπτύξουν την επιχείρησή τους στον σημερινό κόσμο. Επομένως, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι πραγματοποιούνται πολλές εκδηλώσεις δικτύωσης. Τέτοιες εκδηλώσεις βοηθούν σημαντικά τα άτομα που διαφορετικά νιώθουν πολύ ντροπαλά για να δημιουργήσουν πολύτιμες συνδέσεις. Κατά τη διάρκεια μιας εκδήλωσης δικτύωσης ταχύτητας, όλοι οι συμμετέχοντες έχουν συγκεντρωθεί για έναν προκαθορισμένο σκοπό. Ως εκ τούτου, η έναρξη μιας επαγγελματικής συζήτησης χωρίς ευγένειες δεν θεωρείται κάτι το ασυνήθιστο.

Για τους συμμετέχοντες, οι εκδηλώσεις ταχύρρυθμης δικτύωσης επιφέρουν πολλά οφέλη. Για να διαχειριστείτε αποτελεσματικά την καριέρα σας, πρέπει να έχετε άφθονες επαγγελματικές διασυνδέσεις. Ωστόσο, ανεξάρτητα από την τεράστια διαθεσιμότητα των διαφόρων πλατφορμών κοινωνικής δικτύωσης, εξακολουθεί να υπάρχει η ανάγκη να συναντάτε ανθρώπους πρόσωπο με πρόσωπο για να δημιουργήσετε πραγματικά ουσιαστικές συνδέσεις.

Μια εκδήλωση ταχύρρυθμης δικτύωσης δίνει σε ένα άτομο πρόσβαση σε πολυάριθμα άτομα από διαφορετικούς τομείς. Οι επαγγελματίες ανταλλάσσουν εύκολα στοιχεία επικοινωνίας κατά τη διάρκεια αυτών των εκδηλώσεων και μερικές φορές κανονίζουν και μελλοντικές συναντήσεις. Αυτό ανοίγει πόρτες σε πιθανές ευκαιρίες ανάπτυξης και πολύτιμες συνεργασίες. Δεδομένου ότι όλοι οι συμμετέχοντες παρευρίσκονται στην εκδήλωση λόγω του αποκλειστικού σκοπού της σύναψης επαφών, δεν υπάρχει ανάγκη για κουβεντούλα. Η άμεση μετάβαση στη δουλειά μετά τη συνάντηση είναι ο κανόνας κατά τη διάρκεια τέτοιων εκδηλώσεων, κάτι που οι επαγγελματίες εκτιμούν ιδιαίτερα."

Πώς να οργανώσετε και να διαχειριστείτε μια εκδήλωση Speed Networking

"Αν σκέφτεστε να οργανώσετε μια επιτυχημένη εκδήλωση δικτύωσης ταχύτητας, πρέπει πρώτα να εκπαιδευτείτε. Οι διοργανωτές χρησιμοποιούν διαφορετικές μεθόδους όταν σχεδιάζουν την εκδήλωση δικτύωσης ταχύτητας. Υπάρχουν τρία μοντέλα για τη διοργάνωση εκδηλώσεων ταχύρρυθμης δικτύωσης. Σε αυτά περιλαμβάνονται τα εξής:

Round Robin

Σε ένα τέτοιο μοντέλο, οι αλληλεπιδράσεις πραγματοποιούνται με μια προκαθορισμένη αλληλουχία που σας κάνει να συναντάτε μια ποικιλία ανθρώπων. Οι συναντήσεις ξεκινούν με ένα βομβητή και κατά τη διάρκεια αυτού του πρώτου γύρου, οι συμμετέχοντες ανταλλάσσουν βασικές πληροφορίες. Μόλις ολοκληρωθεί ο πρώτος γύρος, ο οικοδεσπότης ξεκινά τον δεύτερο

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



γύρο. Ο μέσος μέγιστος αριθμός επαφών που πραγματοποιεί ένας συμμετέχων κατά τη διάρκεια μιας ωριαίας συνεδρίασης round robin είναι 10. Ωστόσο, δεν είναι απαραίτητο όλοι οι συμμετέχοντες που συναντάτε να προέρχονται από σχετικό υπόβαθρο.

Με βάση το σταθμό

Κατά τη διάρκεια ενός τέτοιου μοντέλου δικτύωσης ταχύτητας, οι συναντήσεις μεταξύ των διαφόρων συμμετεχόντων καθορίζονται πριν από την εκδήλωση. Αυτό καθίσταται δυνατό μέσω των πληροφοριών που μοιράζονται στο ερωτηματολόγιο που συμπληρώνουν οι συμμετέχοντες εκ των προτέρων. Οι συμμετέχοντες προσδιορίζουν επίσης ποιους επαγγελματίες θα ήθελαν να συναντήσουν στη δικτύωση ταχύτητας. Ο μέσος μέγιστος αριθμός επαφών που πραγματοποιεί ένας συμμετέχων κατά τη διάρκεια μιας ωριαίας συνεδρίας με βάση τους σταθμούς είναι 10.

Ομαδικό

Από τα τρία μοντέλα, το ομαδικό μοντέλο είναι το πιο αποτελεσματικό. Ένα τεχνολογικά προηγμένο εργαλείο, όπως το MixerSeater, δημιουργεί ένα βέλπστο σύστημα καθισμάτων. Κάθε τραπέζι μπορεί να αποτελείται από 4-10 καρέκλες και οι συμμετέχοντες σε κάθε τραπέζι έχουν ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα για να συστηθούν. Δεδομένου ότι το εργαλείο παράγει ένα σχέδιο καθισμάτων που ενθαρρύνει τη δημιουργία πολύτιμων συνδέσεων, η πιθανότητα επίτευξης επιτυχίας κατά τη διάρκεια τέτοιων εκδηλώσεων είναι πολύ υψηλή".

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.virginstartup.org/>

https://www.mixerseater.com/speed_networking

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Ξεπερνώντας το φόβο της δικτύωσης

Διάρκεια 1 ώρα

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Ξεκινήστε παρακολουθώντας αυτό το βίντεο με τίτλο "Πώς να δικτυωθείτε σαν επαγγελματίας" κάνοντας κλικ στο <https://www.youtube.com/watch?v=REA8Ac486O0>.

Όταν τελειώσει το βίντεο, ο συντονιστής θα διαβάσει ένα φανταστικό σενάριο μιας εκδήλωσης δικτύωσης και θα συμπεριλάβει λεπτομέρειες σχετικά με τον λόγο για τον οποίο πραγματοποιείται η εκδήλωση αυτή, καθώς και άλλες σχετικές λεπτομέρειες.

Οι συμμετέχοντες θα αφιερώσουν 10 λεπτά για να κρατήσουν σημειώσεις σχετικά με το τι θα ήθελαν να πουν, πνευματώδεις εισαγωγικές ατάκες και να σχεδιάσουν τις αντίστοιχες μεθόδους προσέγγισης των υποψήφιων επαφών δικτύωσης.

Όταν τελειώσουν τα 10 λεπτά, ο χώρος θα αναδημιουργηθεί ώστε να μοιάζει όσο το δυνατόν περισσότερο με εκδήλωση δικτύωσης και οι συμμετέχοντες θα αρχίσουν να ανακατεύονται και να μιλούν με τις άλλες επαφές και να δικτυώνονται. Ο διαμεσολαβητής θα πρέπει επίσης να

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ανακατεύεται και να δίνει τη συμβολή του/της κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου. Αυτή η φάση θα πρέπει να διαρκεί περίπου 30 λεπτά.

Όταν τελειώσουν τα 30 λεπτά, οι συμμετέχοντες θα ανασυγκροτηθούν, θα επαναφέρουν την τάξη στην αίθουσα και θα αφιερώσουν 10 έως 15 λεπτά για να αναλογιστούν την άσκηση, να σημειώσουν τι έμαθαν και να δημιουργήσουν μια στρατηγική παρακολούθησης.

Το τελευταίο μέρος αυτής της άσκησης είναι μια συζήτηση στρογγυλής τραπέζης, όπου κάθε συμμετέχων θα μιλήσει για την εμπειρία του σε αυτή την άσκηση, για τον όγκο των πληροφοριών που κατάφερε να συγκεντρώσει, καθώς και για το σχέδιο παρακολούθησης που σχεδίασε.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Βίντεο στο YouTube: <https://www.youtube.com/watch?v=REA8Ac486O0>

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες αναμένεται να ολοκληρώσουν τα τέσσερα διαδοχικά στάδια της καλής δικτύωσης, τα οποία είναι: η έρευνα, η προσέγγιση, η παρακολούθηση και το αίτημα.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.youtube.com/watch?v=REA8Ac486O0>

<https://blog.hubspot.com/marketing/networking-connections>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 BINGO δικτύωσης

Διάρκεια 1 ώρα

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Μοιράστε το φύλλο εργασίας του Networking BINGO που επισυνάπτεται εδώ

Οι συμμετέχοντες πρέπει να συμπληρώσουν κάθε τετράγωνο γράφοντας την απάντησή τους στην προτροπή- επιτρέψτε περίπου 2 λεπτά για να ολοκληρωθεί αυτό.

Στη συνέχεια οι συμμετέχοντες δικτυώνονται, μιλούν με ανθρώπους για να ανακαλύψουν και να μοιραστούν κοινά ενδιαφέροντα και συγκεντρώνουν υπογραφές από ανθρώπους με τους οποίους βρίσκουν κοινά σημεία.

Με βάση το μέγεθος της ομάδας και το χρόνο που διατίθεται, ενημερώστε τους μαθητές πόσα λεπτά έχουν στη διάθεσή τους για να δικτυωθούν. Ο πρώτος μαθητής που θα συμπληρώσει και τις 12 θέσεις στο δίκτυο κερδίζει. Οι περισσότεροι (αν υπάρχουν) δεν θα συμπληρώσουν το δίκτυο.

- i. Παραλλαγές με υπογραφές: Επιτρέψτε σε κάθε συμμετέχοντα μια υπογραφή ανά τετράγωνο, ακόμη και αν πολλοί συμμετέχοντες έχουν το ίδιο χαρακτηριστικό. Επιτρέψτε στους συμμετέχοντες να πάρουν μόνο μία υπογραφή από έναν άλλο συμμετέχοντα, ακόμη και αν έχουν πολλά κοινά στοιχεία.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ii. Παραλλαγές με δομή: Οι συμμετέχοντες θα παραταχθούν σε δύο σειρές αντικριστά. Ένα άτομο θα ενεργεί ως "άγκυρα". Ορίστε ένα χρονόμετρο και βάλτε τους μαθητές να εναλλάσσονται με τον επόμενο μαθητή κάθε φορά που χτυπάει, μέχρι οι μαθητές να αλληλεπιδράσουν με όλους τους συμμαθητές τους.

Δραστηριότητα απολογισμού συζητώντας πράγματα όπως:

- ✓ ποιος πήρε τις περισσότερες υπογραφές,
- ✓ ποιο ταίρι ήταν το πιο εύκολο να βρεθεί,
- ✓ ποιο ταίρι ήταν το πιο δύσκολο να βρεθεί,
- ✓ υπήρχαν χαμένες ευκαιρίες δικτύωσης,
- ✓ όλα τα αντικείμενα του BINGO σχετίζονται με την εργασία,
- ✓ πώς θα μπορούσαν αυτά τα θέματα να έχουν αντίκτυπο στην αναζήτηση εργασίας,
- ✓ επανεξέταση των ερωτήσεων στο κάτω μέρος του φύλλου εργασίας σχετικά με άλλες επιπτώσεις, συμπεριλαμβανομένων των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και της διαδικτυακής δικτύωσης/ παρουσίας και των συνεπειών

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Θα ήταν ιδανικό αν οι συμμετέχοντες είχαν ήδη διαβάσει το θεωρητικό μέρος αυτής της ενότητας, ώστε να εφαρμόσουν στην πράξη αυτά που διάβασαν.

ΦΥΛΛΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ BINGO ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ

Όνομα του συμμετέχοντος: _____

ΑΤΟΜΙΚΑ

1. Απαντήστε σε κάθε προτροπή (όπως αφορά τη δική σας ζωή και εμπειρία) γράφοντας την απάντησή σας στη γραμμή "Εγώ" σε κάθε πλαίσιο.
2. Έχετε 5 λεπτά για να ολοκληρώσετε αυτό το τμήμα της άσκησης.

ΣΕ ΟΜΑΔΑ

3. Σηκωθείτε, περπατήστε και μιλήστε στους ανθρώπους. Αυτό ονομάζεται "δίκτυωση". Εντοπίστε άτομα που έχουν την ίδια απάντηση για κάθε κουτί. Όταν βρείτε κάποιον που ταιριάζει με την απάντησή σας, γράψτε το όνομά του στο πλαίσιο. Δεν επιτρέπεται να έχετε το όνομα του ίδιου ατόμου πάνω από ΜΙΑ φορά στο πλέγμα.
4. Έχετε 10 λεπτά για να δικτυωθείτε και να συμπληρώσετε το δίκτυό σας. Φωνάξτε "BINGO!" όταν συμπληρωθούν όλα τα κενά.

ΜΕΓΕΘΟΣ ΠΑΠΟΥΤΙΟΥ	ΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΤΡΟΦΙΜΟ	ΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΖΩΟ	ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΑ
Εγώ:	Εγώ:	Εγώ:	Εγώ:
Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ΤΗΝ ΙΔΑΝΙΚΗ ΣΑΣ ΚΑΡΙΕΡΑ Εγώ:	Ο ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟΣ ΦΟΒΟΣ Εγώ:	ΗΜΕΤOWN Εγώ:	ΑΔΥΝΑΤΗ ΔΕΞΙΟΤΗΤΑ Εγώ:
Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:
ΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΧΡΩΜΑ Εγώ:	ΑΓΑΠΗΜΕΝΗ ΜΟΥΣΙΚΗ Εγώ:	ΑΓΑΠΗΜΕΝΟ ΧΟΜΠΙ Εγώ:	ΜΗΝΑΣ ΓΕΝΝΗΣΕΩΝ Εγώ:
Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:	Όνομα:

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να κατανοήσουν τη σημασία του να μπορούν να βρίσκουν κοινό έδαφος και να οικοδομούν από αυτό τις συνδέσεις με τους άλλους, προκειμένου να επιτύχουν επαγγελματική επιτυχία.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

http://www.wrksolutions.com/Documents/WhenIGrowUp/WIGU_PDFS/High-School/Lesson6-Networking-Bingo.pdf

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η συνεδρία θα ολοκληρωθεί με ένα κουίζ πολλαπλών επιλογών. Οι σωστές απαντήσεις επισημαίνονται με κίτρινο χρώμα.

Κουίζ πολλαπλής επιλογής

Q1. Η δικτύωση είναι:

- Η αλληλεπίδραση με άλλους ανθρώπους για την ανταλλαγή πληροφοριών και την ανάπτυξη επαφών, ιδίως για την προώθηση της καριέρας του ατόμου.
- Η πράξη της σύνθεσης, της ομιλίας, της εκτέλεσης ή της διευθέτησης οποιουδήποτε πράγματος χωρίς προηγούμενη προετοιμασία.
- Συνέχιση μιας διαδικασίας χωρίς διακοπή.
- Μια μελλοντική προσδοκία. Ένας πιθανός πελάτης, επενδυτής, μέντορας, κ.λπ.

Q2. Ο αυτοσχεδισμός είναι:

- Η αλληλεπίδραση με άλλους ανθρώπους για την ανταλλαγή πληροφοριών και την ανάπτυξη επαφών, ιδίως για την προώθηση της καριέρας του ατόμου.
- Η πράξη της σύνθεσης, της ομιλίας, της εκτέλεσης ή της διευθέτησης οποιουδήποτε πράγματος χωρίς προηγούμενη προετοιμασία.
- Συνέχιση μιας διαδικασίας χωρίς διακοπή.
- Μια μελλοντική προσδοκία. Ένας πιθανός πελάτης, επενδυτής, μέντορας κ.λπ.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Q3. Ένα από τα οφέλη της αποτελεσματικής δικτύωσης είναι η "ενίσχυση της εμπειρίας" που σημαίνει:

- a. Αν και είναι πολύτιμο να μαθαίνετε από τα λάθη σας, είναι πιο αποτελεσματικό να μαθαίνετε από τα λάθη των άλλων.
- b. Καθώς συναντάτε νέους ανθρώπους, μπορεί να συναντήσετε ανθρώπους που θα μπορούσαν να γίνουν πελάτες ή που γνωρίζουν υποψήφιους πελάτες.
- c. Κάποιος που συναντάτε κατά τη δικτύωση μπορεί να σας παραπέμψει σε έναν πάροχο υπηρεσιών που τον έχει εξυπηρετήσει καλά.
- d. Όσο περισσότερο παρουσιάζετε τον εαυτό σας στους άλλους, τόσο μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση θα αποκτήσετε στο να είστε προνοητικοί.

Q4. Ένα άλλο πλεονέκτημα της αποτελεσματικής δικτύωσης είναι το "ραντάρ επιχειρηματικών ευκαιριών" που σημαίνει

- a. Αν και είναι πολύτιμο να μαθαίνετε από τα λάθη σας, είναι πιο αποτελεσματικό να μαθαίνετε από τα λάθη των άλλων.
- b. Καθώς συναντάτε νέους ανθρώπους, μπορεί να συναντήσετε ανθρώπους που θα μπορούσαν να γίνουν πελάτες ή που γνωρίζουν υποψήφιους πελάτες.
- c. Κάποιος που συναντάτε κατά τη δικτύωση μπορεί να σας παραπέμψει σε έναν πάροχο υπηρεσιών που τον έχει εξυπηρετήσει καλά.
- d. Όσο περισσότερο παρουσιάζετε τον εαυτό σας στους άλλους, τόσο μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση θα αποκτήσετε στο να είστε προνοητικοί.

Q5. Τι σημαίνει "διαστολέας προφίλ";

- a. Όσο περισσότερο είστε εκεί έξω και συναντάτε νέους ανθρώπους, τόσο πιο γνωστή θα γίνει η επιχείρησή σας.
- b. Καθώς συναντάτε νέους ανθρώπους, μπορεί να συναντήσετε ανθρώπους που θα μπορούσαν να γίνουν πελάτες ή που γνωρίζουν υποψήφιους πελάτες.
- c. Κάποιος που συναντάτε κατά τη δικτύωση μπορεί να σας παραπέμψει σε έναν πάροχο υπηρεσιών που τον έχει εξυπηρετήσει καλά.
- d. Όσο περισσότερο παρουσιάζετε τον εαυτό σας στους άλλους, τόσο μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση θα αποκτήσετε στο να είστε προνοητικοί.

Q6. Όλα τα παρακάτω αποτελούν κανόνες για την αποτελεσματική δικτύωση εκτός από:

- a. Βγείτε από τη ζώνη άνεσής σας.
- b. Φορέστε την απόρριψη ως παράσημο τιμής.
- c. Θεωρήστε τη δικτύωση ως ένα ελεύθερο κυνήγι θησαυρού
- d. Ξεκινήσετε μια επιχείρηση

Q7. Ο αποτελεσματικός κύκλος δικτύωσης περιλαμβάνει όλα τα ακόλουθα εκτός από:

- a. Κάνετε νέες επαφές
- b. Αξιολογήσετε τις επαφές
- c. Προτεραιοποίηση παρακολούθησης
- d. Οικονομικός προγραμματισμός

Q8. Εάν ξεκινάτε μια νέα επιχείρηση ή εταιρία, ο καλύτερος τρόπος για να ξεκινήσετε είναι με βασικές συστάσεις από το δίκτυο.

Αλήθεια

Ψευδές

Q9. Οι ηγέτες μικρών επιχειρήσεων και οι επιχειρηματίες αισθάνονται άνετα να απευθύνονται σε επιχειρηματίες που σέβονται για συστάσεις.

Σωστό / Λάθος

Q10. Το πιο κρίσιμο συστατικό της επιτυχημένης προηγμένης δικτύωσης είναι:

- a. Άμεση, προνοητική παρακολούθηση
- b. Συνάντηση με επενδυτές
- c. Ξεκινώντας μια επιχείρηση
- d. Βγαίνοντας από τη ζώνη άνεσής σας

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

ROLE-PLAY

Σύμφωνα με το "yourdictionary.com", "Το παιχνίδι ρόλων είναι "Μια τεχνική στην εκπαίδευση ή την ψυχοθεραπεία κατά την οποία οι συμμετέχοντες αναλαμβάνουν και υποδύονται ρόλους ώστε να επιλύσουν συγκρούσεις, να εξασκηθούν στην κατάλληλη συμπεριφορά για διάφορες καταστάσεις κ.λπ.".

Ποια είναι τα οφέλη του;

"Ακολουθούν μερικά μόνο από τα οφέλη του να κάνετε το παιχνίδι ρόλων μέρος της επαγγελματικής σας κατάρτισης, όπως αναφέρεται στο trainingmag.com :

- Δημιουργήστε αυτοπεποίθηση: Όταν η ομάδα σας παίζει ρόλους, μπορείτε να της παρουσιάσετε οποιοδήποτε αριθμό καταστάσεων. Το παιχνίδι ρόλων παρέχει ένα ασφαλές περιβάλλον για να αντιμετωπίσουν αυτά τα σενάρια για πρώτη φορά, γεγονός που δημιουργεί εμπιστοσύνη στα μέλη της ομάδας, η οποία μπορεί να τα βοηθήσει στους καθημερινούς τους ρόλους.
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων ακρόασης: Καλό παιχνίδι ρόλων απαιτεί καλές δεξιότητες ακρόασης. Εκτός από την κατανόηση των λέξεων που λέει ο άλλος, είναι σημαντικό να

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

δίνετε προσοχή στη γλώσσα του σώματος και στις μη λεκτικές ενδείξεις. Είναι προτιμότερο να αναπτύξει η ομάδα σας αυτές τις δεξιότητες κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού ρόλων παρά όταν προσπαθεί να αποδώσει στον πραγματικό κόσμο.

- Δημιουργική επίλυση προβλημάτων: Ανεξάρτητα από το πόσο παράξενη είναι μια κατάσταση που δημιουργείτε σε ένα ελεγχόμενο περιβάλλον, γενικά, κάτι ακόμα πιο παράξενο είναι βέβαιο ότι θα συμβεί στη δουλειά. Το παιχνίδι ρόλων θα δώσει τουλάχιστον στην ομάδα σας την ευκαιρία να αποκτήσει κάποια εμπειρία στο χειρισμό δύσκολων καταστάσεων και στην ανάπτυξη δεξιοτήτων δημιουργικής επίλυσης προβλημάτων."

ΣΥΖΗΤΗΣΗ ΣΤΡΟΓΓΥΛΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Σύμφωνα με το λεξικό "*Merriam Webster's*", η συζήτηση στρογγυλής τραπέζης είναι: "μια διάσκεψη για συζήτηση ή διαβούλευση από πολλούς συμμετέχοντες επίσης: οι συμμετέχοντες σε μια τέτοια διάσκεψη".

Τα παρακάτω είναι τα πλεονεκτήματα μιας συζήτησης στρογγυλής τραπέζης σύμφωνα με το *'the boss magazine.com'*:

- «Όλοι μαθαίνουν από τους ομότιμους τους»

Οι συζητήσεις στρογγυλής τραπέζης είναι εξαιρετικές, διότι δίνουν την ευκαιρία σε όλους τους συμμετέχοντες - και στο κοινό, αν υπάρχει - να μάθουν από μια ομάδα ομότιμων τους. Αντί να ακούνε έναν, δύο ή τρεις ανθρώπους να μιλούν, οι συμμετέχοντες μπορούν να ανταλλάξουν πληροφορίες με έξι έως 12 άτομα. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει η δυνατότητα να συμμετέχουν περισσότεροι άνθρωποι με χρήσιμες ερωτήσεις, ανέκδοτα και δεδομένα.

"Ένα στέλεχος που παρακολούθησε μια σειρά συζητήσεων στρογγυλής τραπέζης με κορυφαίους CMO από όλη τη χώρα σημείωσε ότι οι συμμετέχοντες επωφελήθηκαν πάρα πολύ επειδή όλοι ήταν "διαφανείς και ανοιχτοί στη μάθηση". Με τη σωστή στάση, κάθε άτομο που κάθεται γύρω από το τραπέζι μπορεί να προσφέρει πολύτιμες γνώσεις και να αποκτήσει προοπτική από τους συναδέλφους του. Είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να επεξεργαστούμε τις προκλήσεις που αφορούν ένα κεντρικό θέμα, ώστε όλοι να φύγουν έχοντας διευρύνει την κατανόησή τους".

- «Οι συντονιστές μπορούν να διατηρήσουν τη ροή των πραγμάτων»

Οι συζητήσεις στρογγυλής τραπέζης έχουν έναν ελκυστικό χαρακτήρα συνομιλίας. Εάν η συζήτηση είναι σε εξέλιξη, θα υπάρξουν πολλές πολύτιμες ανταλλαγές μεταξύ των συμμετεχόντων. Όπως σημειώνει η Poll Everywhere, οι καλοί συντονιστές των συζητήσεων στρογγυλής τραπέζης είναι σε θέση να διακόπτουν ευγενικά τους συμμετέχοντες, αν χρειαστεί, ενώ παράλληλα να προσελκύουν τις συνεισφορές των ατόμων που λαμβάνουν λιγότερη προσοχή.

Όταν η συζήτηση κυλάει ομαλά, είναι κάτι το όμορφο - και θα προσθέσει ένα δυναμικό στοιχείο σε κάθε εκδήλωση ή συνέδριο".

- «Οι στρογγυλές τράπεζες επιτρέπουν διαφορετικές απόψεις»

Ορισμένα θέματα μπορεί να είναι αμφιλεγόμενα. Είναι πολύ σπάνιο, αν όχι εντελώς αδύνατο, όλοι σε μια συγκεκριμένη εκδήλωση να αισθάνονται το ίδιο για ένα συγκεκριμένο θέμα. Όμως, τα στρογγυλά τραπέζια μπορούν να διευκολύνουν τις ειλικρινείς συζητήσεις μεταξύ των συμμετεχόντων με διαφορετικές εμπειρίες και απόψεις από πρώτο χέρι.

Όπως γράφει το *Darling Magazine*, τα στρογγυλά τραπέζια μπορούν να μας επιτρέψουν να ακούσουμε ανθρώπους «που αρχικά τους βλέπουμε ως μη σχετιζόμενους». Κάτι στο να συζητάμε τα πράγματα με σεβασμό γύρω από ένα τραπέζι τείνει να γεφυρώνει τις θέσεις καλύτερα από ό,τι, ας πούμε, μια τεταμένη συνεδρία ερωτήσεων και απαντήσεων ή ένα συγκρουσιακό πάνελ ανθρώπων που διαφωνούν μεταξύ τους".

- **«Ένα στρογγυλό τραπέζι σπάει τις ιεραρχίες»**

Σκεφτείτε ένα τυπικό τραπέζι σε μια αίθουσα συσκέψεων για στελέχη. Πιθανόν να φαντάζεστε ένα μακρύ τραπέζι με καρτέλες γύρω-γύρω. Υπάρχει μια προφανής κεφαλή της αίθουσας όπου κάθεται ο επίσημος ή ανεπίσημος ηγέτης. Οι άνθρωποι μπορεί ακόμη και να κάθονται με φθίνουσα σειρά σπουδαιότητας.

Η τοποθέτηση των συμμετεχόντων γύρω από ένα στρογγυλό τραπέζι δίνει μια πολύ διαφορετική αίσθηση στην αίθουσα. Είναι πιο δίκαιο. Δεν υπάρχει αρχηγός. Αυτή η μορφή παρουσίασης ενθαρρύνει όλους να μιλήσουν, ανεξάρτητα από τον τίτλο τους. Αν είστε καλεσμένος στο τραπέζι, είστε εξίσου σημαντικός με οποιονδήποτε άλλον κάθεται εκεί. Το σπάσιμο της τυπικής ιεραρχίας μπορεί να διευκολύνει σε μεγάλο βαθμό την ενδιαφέρουσα συζήτηση, γυρίζοντας νέες πτέρες όταν οι άνθρωποι αισθάνονται άνετα να συμβάλλουν στη συλλογική συζήτηση.

Μπορείτε να ενισχύσετε την επόμενη εκδήλωσή σας σχεδιάζοντας ένα υγιές μείγμα διαλέξεων, συζητήσεων και στρογγυλών τραπέζιων. Κάθε διαφορετική μορφή φέρνει μοναδικά πλεονεκτήματα στο τραπέζι για τους συμμετέχοντες και τα μέλη του ακροατηρίου, οπότε μην ξεχνάτε να τις συμπεριλάβετε όταν καταρτίζετε το πρόγραμμά σας."

ΠΑΙΧΝΙΔΟΠΟΙΗΣΗ.

Σύμφωνα με την ιστοσελίδα "*biworldwide.com*", "η παιχνιδοποίηση είναι η προσθήκη μηχανισμών παιχνιδιού σε περιβάλλοντα που δεν είναι παιχνίδια, όπως ένας ιστότοπος, μια διαδικτυακή κοινότητα, ένα σύστημα διαχείρισης μάθησης ή ένα ενδοδίκτυο μιας επιχείρησης, με σκοπό την αύξηση της συμμετοχής. Ο στόχος της παιχνιδοποίησης είναι η εμπλοκή με τους καταναλωτές, τους υπαλλήλους και τους συνεργάτες για να εμπνεύσει τη συνεργασία, την ανταλλαγή και την αλληλεπίδραση".

Όπως αναφέρεται στο "*elearning industry.com*" "Η παιχνιδοποίηση στη μάθηση προσφέρει οφέλη τόσο στον εκπαιδευόμενο όσο και στον εκπαιδευτή.

Ένα μεγάλο πλεονέκτημα της παιχνιδοποίησης είναι ότι οι μαθητές αισθάνονται ότι έχουν την ευθύνη για τη μάθησή τους και είναι πιο χαλαροί: γνωρίζουν ότι σε περίπτωση αποτυχίας μπορούν να προσπαθήσουν ξανά. Είναι αποδεδειγμένο ότι η ντοπαμίνη, μια χημική ουσία που δίνει ευχαρίστηση, απελευθερώνεται όταν οι άνθρωποι είτε κάνουν κάτι όπου το αποτέλεσμα είναι αβέβαιο είτε όταν διασκεδάζουν. Η παιχνιδοποίηση επιτυγχάνει και τα δύο και απελευθερώνει αρκετή ντοπαμίνη ώστε να τους ενθαρρύνει να συνεχίσουν, καθώς και αυξάνει τη συγκράτηση,

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



επειδή αισθάνονται πιο συνδεδεμένοι με το υλικό. Η παιχνιδιοποίηση τελικά μετατρέπει το "πρέπει να μάθω" σε "θέλω να μάθω".

Ένα άλλο πλεονέκτημα είναι ότι η μάθηση των μαθητών είναι πιο ορατή λόγω των "δεικτών προόδου" που αναφέρθηκαν προηγουμένως. Η παιχνιδιοποίηση μπορεί επίσης να αναδείξει έναν πιο εγγενή λόγο μάθησης. Η μάθηση πραγματοποιείται επίσης επειδή οι μαθητές αισθάνονται πιο άνετα σε ένα περιβάλλον παιχνιδιού από ό,τι στο τυπικό περιβάλλον της τάξης.

Η παιχνιδιοποίηση έχει επίσης οφέλη για τις πραγματικές καταστάσεις που θα αντιμετωπίσουν οι μαθητές κατά την εργασία. Ένα μεγάλο πλεονέκτημα που προσφέρει η παιχνιδιοποίηση είναι η ικανότητά της να διδάσκει στους μαθητές πώς να μαθαίνουν και πώς να σκέφτονται. Αυτές οι δεξιότητες μεταφράζονται σε δεξιότητες του πραγματικού κόσμου, όπως η διαχείριση του χρόνου, ο ανταγωνισμός και η επικοινωνία, πυροδοτώντας τη δημιουργικότητα και τη φαντασία. Η παιχνιδιοποίηση μοιράζεται και ενισχύει την αυτοπεποίθηση του μαθητή χρησιμοποιώντας συνεργατικά εργαλεία. Όταν οι μαθητές συμμετέχουν σε ομαδική παιγνιώδη μάθηση, ενισχύεται η λειτουργία του εγκεφάλου και προωθείται η υγιής εγκεφαλική δραστηριότητα. Ανεξάρτητα από τη μορφή που παίρνουν, η παιχνιδιοποίηση στη μάθηση είναι μια απίστευτη εκπαιδευτική μέθοδος και τα έχει όλα -εκπαίδευση, μάθηση και αξιολόγηση- τυλιγμένα σε ένα δυναμικό μαθησιακό περιβάλλον.

Πηγές/αναφορές

<https://quizizz.com/admin/quiz/5dee4d0dd35f40001b57834c/networking>

<https://www.yourdictionary.com/role-playing>

<https://trainingmag.com/3-benefits-of-making-role-play-part-of-training/>

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/roundtable>

<https://thebossmagazine.com/roundtable-discussions/>

<https://elearningindustry.com/social-networking-impact-learning-gamification-communication-key>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΕΝΟΤΗΤΑ 4 ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΝΕΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

ΕΝΟΤΗΤΑ 4.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Ποιος είναι ο σκοπός αυτής της συνεδρίας; Γενική περιγραφή:

Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας θα επανεξετάσετε τη συνολική οικονομική διαχείριση μιας επιχείρησης. Θα μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε τα διάφορα σύγχρονα χρηματοοικονομικά εργαλεία και μεθόδους καθώς και διαφορετικές προσεγγίσεις και στρατηγικές για την επίτευξη κέρδους. Πιο συγκεκριμένα, θα επανεξετάσετε τα ακόλουθα:

- ✓ Οικονομική διαχείριση.
- ✓ Επενδύσεις.
- ✓ Ευκαιρίες χρηματοδότησης.
- ✓ Αποφάσεις για τα μερίσματα.
- ✓ Στρατηγική αποπληρωμής χρέους.
- ✓ Δυνατότητες βιώσιμης χρηματοδότησης.
- ✓ Ψηφιακά χρηματοοικονομικά εργαλεία και υπηρεσίες Χορηγίες.
- ✓ Crowdfunding.
- ✓ Μικροχρηματοδοτήσεις.
- ✓ Δημόσια και ιδιωτικά κεφάλαια.

Μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Να καθορίζουν το συνολικό ποσό των περιουσιακών στοιχείων που πρέπει να κατέχουν στην επιχείρησή τους.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ Να συνθέτουν αυτά τα στοιχεία ενεργητικού με τα σύνθετα στοιχεία κινδύνου της επιχείρησης.
- ✓ Να επιλέγουν τέτοιες πηγές κεφαλαίων που θα δημιουργήσουν μια βέλτιστη κεφαλαιακή διάρθρωση.
- ✓ Να αποφασίζουν πώς θα διανέμουν ή θα διατηρούν τα κέρδη της επιχείρησής τους.
- ✓ Να παίρνουν τις σωστές αποφάσεις για τα χρήματά τους, ώστε να μην χρεωθούν περαιτέρω.

Διάρκεια 3 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν/-στούν την/για τη συνεδρία

- ✓ Ικανότητες στον τομέα της οικονομικής διαχείρισης και της λογιστικής
- ✓ Εμπειρία στην παροχή κατάρτισης στον κλάδο της διοίκησης επιχειρήσεων
- ✓ Αναπτυγμένες επικοινωνιακές και διαπροσωπικές δεξιότητες
- ✓ Γνώση της χρηματοπιστωτικής νομοθεσίας στη χώρα που διεξάγουν την κατάρτιση
- ✓ Μελέτη του θεωρητικού υλικού
- ✓ Προετοιμασία των πρακτικών δραστηριοτήτων
- ✓ Επανεξέταση του PowerPoint και του φυλλαδίου
- ✓ Θα υπάρξουν σαφείς αναφορές στο θεωρητικό υλικό και επαναπροσανατολισμός των συμμετεχόντων σε ορισμένους τομείς του προγράμματος σπουδών μέσω των παρουσιάσεων PowerPoint.

Οι δραστηριότητες θα παρουσιάζονται επίσης με σαφείς αναφορές στα μέρη του προγράμματος σπουδών στα οποία αναφέρονται, και οι μέντορες θα πρέπει να αναλαμβάνουν ενεργό ρόλο στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων των δραστηριοτήτων διορθώνοντας λάθη ή διευρύνοντας τη συζήτηση συνδέοντας την υποεπινότητα με το ευρύτερο πεδίο της ενότητας.

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες θα πρέπει να έχουν γνώσεις χρηματοοικονομικών υπολογισμών ειδικά για αυτό το τμήμα. Για το λόγο αυτό, συνιστάται να εξετάσετε προσεκτικά τα εργαλεία και τις οδηγίες που θα χρησιμοποιηθούν στις δραστηριότητες πριν από τις δραστηριότητες. Για δραστηριότητες που απαιτούν τη χρήση ειδικών εργαλείων, οι μέντορες θα πρέπει να δουλέψουν εκ των προτέρων τον τρόπο χρήσης των εργαλείων.

Πιο συγκεκριμένα, οι μέντορες πρέπει να:

- ✓ Παρέχουν υποστήριξη και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους όταν χρειάζεται
- ✓ Ακολουθούν τους στόχους και τους σκοπούς των εκπαιδευτικών συνεδριών με στόχο την ολοκλήρωσή τους.
- ✓ Αξιολογήσουν τις εργασίες που ολοκλήρωσαν οι εκπαιδευόμενοι
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να εφαρμόζουν την ομαδική εργασία
- ✓ Συμβουλεύουν τους εκπαιδευόμενους και μετά την εκπαιδευτική συνεδρία, εάν χρειαστεί.
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

Διάρκεια Εκτιμώμενος χρόνος: 30 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Ο εκπαιδευτής μοιράζει διάφορα οικονομικά στοιχεία στους εκπαιδευόμενους και τους ζητά να συμπληρώσουν ένα διάγραμμα με το ποσό των χρημάτων που έχουν στη διάθεσή τους για επένδυση. Θα πρέπει να συμπληρώσουν τα κενά του πίνακα (με αυτά που πρέπει να περιλαμβάνονται στον πίνακα που θα δοθεί σε αυτή τη δραστηριότητα και θα συμπληρωθούν από τους συμμετέχοντες):

- ✓ Απόδοση που θα κερδηθεί
- ✓ Κέρδη/ζημίες (ποσό χρημάτων που κερδίστηκαν για το έτος)
- ✓ Σύνολο, το οποίο είναι τα αρχικά χρήματα προς επένδυση συν το κέρδος/ζημία

Με βάση τα δεδομένα που συλλέγονται πρέπει να ταξινομήσουν κάθε προϊόν ως ασφαλή ή επικίνδυνη επένδυση.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Οι συμμετέχοντες συμπληρώνουν το έγγραφο που περιέχει τα χρηματοπιστωτικά μέσα (λογαριασμοί επιταγών, λογαριασμοί ταμειωτηρίου, λογαριασμοί χρηματαγοράς, πιστοποιητικά καταθέσεων, στεγαστικά δάνεια, δάνεια στεγαστικής πίστης, δάνεια αυτοκινήτου, προσωπικά δάνεια, πιστωτικές κάρτες, χρεωστικές κάρτες, κάρτες ΑΤΜ, επιταγές μετρητών, εντολές πληρωμής, ξένο νόμισμα, συνάλλαγμα, θυρίδες ασφαλείας) σύμφωνα με τους κανόνες. Σύμφωνα με τα στοιχεία που λαμβάνονται, γίνεται διάκριση μεταξύ ασφαλών και επικίνδυνων.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το κύριο συγκεκριμένο αποτέλεσμα είναι το έγγραφο που θα ληφθεί στο τέλος της δραστηριότητας. Σε αυτό το έγγραφο, τα χρηματοπιστωτικά μέσα θα διδαχθούν και θα χωριστούν σε ασφαλή ή επικίνδυνα.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΗΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ

Διάρκεια Εκτιμώμενος χρόνος: 80 λεπτά.

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Σκοπός της χρηματοοικονομικής ανάλυσης είναι να προσδιοριστεί κατά πόσον μια επιχείρηση είναι σταθερή, φερέγγυα, ρευστή ή αρκετά κερδοφόρα ώστε να δικαιολογεί μια χρηματοοικονομική επένδυση. Χρησιμοποιείται για την αξιολόγηση των οικονομικών τάσεων, τον καθορισμό οικονομικών πολιτικών, την ανάπτυξη μακροπρόθεσμων στόχων της εταιρείας και την εξεύρεση πιθανών επενδυτικών σχεδίων ή επιχειρήσεων.

1. Επισκεφθείτε το <https://igostartup.com/>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



2. Επιλέξτε το οικονομικό πακέτο & κάντε κλικ στο κουμπί Αγορά
3. Χρησιμοποιήστε τον κωδικό κουπονιού STARTUPNOW
4. Αποκτήστε το iGoStartup δωρεάν!
5. Συμπληρώστε το διαδικτυακό εργαλείο με όλα τα απαραίτητα στοιχεία (συμπεριλαμβανομένων των στοιχείων της προηγούμενης άσκησης) και λάβετε μια πλήρη και εξατομικευμένη έκθεση που θα σας καθοδηγήσει στα απαραίτητα βήματα της χρηματοοικονομικής ανάλυσης μιας επιχείρησης.
6. Παρουσιάστε την ανάλυση στους συμμαθητές σας και εξηγήστε τα κεντρικά σημεία και τη σημασία της.

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Εκτός από την ενότητα Business Finance and New Financial Tools και το θεωρητικό μέρος, η πλατφόρμα (<https://igostartup.com/>) που θα χρησιμοποιηθεί σε αυτή τη δραστηριότητα θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να χρησιμοποιούν την κριτική σκέψη και να κατανοούν τη συγκεκριμένη μορφή μιας οικονομικής έκθεσης και τη συνάφεια της με το αντικείμενο της επιχείρησής τους, ώστε να παρέχουν με επιτυχία το επιθυμητό αποτέλεσμα, αποκτώντας πρακτική εμπειρία με τα σύγχρονα χρηματοοικονομικά εργαλεία.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.investopedia.com/terms/f/financial-analysis.asp#:~:text=Ο%20στόχος%20της%20χρηματοοικονομικής%20ανάλυσης,έργων%20ή%20εταιρειών%20για%20επενδύσεις.>

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η μέθοδος μέτρησης των μαθησιακών αποτελεσμάτων θα πραγματοποιηθεί από τον οικονομικό εμπειρογνώμονα με τον έλεγχο των συγκεκριμένων αποτελεσμάτων. Από την άλλη πλευρά, όσοι θα αξιολογήσουν μπορούν να επαληθεύσουν από την παρακάτω πλατφόρμα.

(<https://igostartup.com/dashboard/financial-pack/fn04>)

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν άμεσα στη διαδικασία, ώστε να προσαρμοστούν στη διαδικασία και να επιταχυνθούν οι διαδικασίες μάθησης. Σε αυτό το πλαίσιο, θα χρησιμοποιηθεί η μεθοδολογία της μάθησης μέσω της πράξης.

ΕΝΟΤΗΤΑ 4.2 ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ

Ποιος είναι ο σκοπός αυτής της συνεδρίας; Γενική περιγραφή

Κατά τη διάρκεια αυτού του μαθήματος, θα μάθετε για τις λογιστικές αρχές και πώς να χρησιμοποιείτε τον ισολογισμό και την κατάσταση κερδών και ζημιών για να αποκτήσετε μια σαφή εικόνα της οικονομικής κατάστασης μιας εταιρείας. Θα ανακαλύψετε επίσης πώς να παρακολουθείτε τους λογαριασμούς δαπανών και εσόδων ανά κατηγορία για να υπολογίζετε τα κέρδη και τις ζημιές ανά δραστηριότητα.

Πιο συγκεκριμένα, θα επανεξετάσετε τα ακόλουθα:

- ✓ Καθορισμός κάθε γραμμής προϊόντος και υπηρεσίας
- ✓ Κόστος και οφέλη
- ✓ Ανάπτυξη (πού θέλουμε να βρισκόμαστε σε 3 χρόνια)
- ✓ Εξάσκηση με πραγματικές περιπτώσεις
- ✓ Εκτίμηση του κόστους και των απαιτούμενων πόρων (ROI, ROE, ROS....)
- ✓ Οικονομικό σχέδιο

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Ολοκληρώνοντας αυτή τη συνεδρία, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να:

- ✓ Αρχίσουν να έχουν μια οικονομική νοοτροπία.
- ✓ Κατανοήσουν τα βασικά θέματα που μπορούν να επηρεάσουν το Οικονομικό Σχέδιο
- ✓ Επανεξετάσουν όλων των τύπων παραδειγμάτων κόστους σε έναν οργανισμό.
- ✓ Τοποθετήσουν το μακροπρόθεσμο όραμά τους για τις στρατηγικές αποφάσεις προς τη σωστή κατεύθυνση
- ✓ Χρησιμοποιούν σωστά τα κεφάλαια της επιχείρησής τους για να επιτύχουν τον στόχο της μεγιστοποίησης του πλούτου και της ελαχιστοποίησης του κινδύνου.
- ✓ Υπολογισμός πραγματικού κόστους
- ✓ Μέτρηση των κινδύνων
- ✓ Συγχωνεύτηκε με το τμήμα αποφάσεων διαχείρισης και μάρκετινγκ.

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν/-στούν την/για τη συνεδρία

- ✓ Ικανότητες στον τομέα της οικονομικής διαχείρισης και της λογιστικής
- ✓ Εμπειρία στην παροχή κατάρτισης στον τομέα της διαχείρισης επιχειρήσεων
- ✓ Αναπτυγμένες επικοινωνιακές και διαπροσωπικές δεξιότητες
- ✓ Γνώση της χρηματοπιστωτικής νομοθεσίας στη χώρα που διεξάγουν την κατάρτιση



- ✓ Κατά τη διάρκεια των παρουσιάσεων PowerPoint, θα υπάρχουν σαφείς αναφορές στο θεωρητικό υλικό καθώς και ανακατεύθυνση των συμμετεχόντων σε συγκεκριμένους τομείς του προγράμματος σπουδών. Κατά την περιγραφή των δραστηριοτήτων, θα γίνεται αναφορά στο πρόγραμμα σπουδών. Από την άλλη πλευρά, οι μέντορες τόσο θα διορθώνουν τα λάθη όσο και θα διευρύνουν το πεδίο εφαρμογής του θέματος με παραπομπή στην υποενότητα.

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες πρέπει να είναι άτομα που έχουν γνώσεις σχετικά με τον προγραμματισμό των δαπανών και την αναλυτική λογιστική, μπορούν να ελέγχουν τους υπολογισμούς και να μεταφέρουν τη διαδικασία με σαφήνεια.

Πιο συγκεκριμένα, οι μέντορες πρέπει να:

- ✓ Παρέχουν υποστήριξη και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους όταν χρειάζεται
- ✓ Ακολουθούν τους στόχους και τους σκοπούς των εκπαιδευτικών συνεδριών με στόχο την ολοκλήρωσή τους.
- ✓ Αξιολογούν τις εργασίες που ολοκλήρωσαν οι εκπαιδευόμενοι
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να εφαρμόζουν την ομαδική εργασία
- ✓ Συμβουλευτούν τους εκπαιδευόμενους και μετά την εκπαιδευτική συνεδρία, εάν χρειαστεί.
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Προγραμματισμός των δαπανών σας

Διάρκεια 50 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Σε αυτό το μέρος του μαθήματος, οι μαθητές επικεντρώνονται στις στρατηγικές αποταμίευσης και στον προγραμματισμό του προϋπολογισμού. Ο οικονομικός προγραμματισμός βοηθά τις επιχειρήσεις να προσδιορίσουν αν βρίσκονται σε καλό δρόμο για να επιτύχουν τους στόχους τους και να επιτύχουν συνολική οικονομική επιτυχία. Βοηθά στην εξασφάλιση του οικονομικού μέλλοντος της επιχείρησης με τον καθορισμό και την ιεράρχηση των οικονομικών στόχων, καθώς και με την περιγραφή των διαδικασιών που απαιτούνται για την επίτευξή τους.

Για να παρουσιάσει τη σημασία της παρακολούθησης των εσόδων και των εξόδων, ο δάσκαλος παίζει ένα σύντομο χιουμοριστικό βίντεο. Στη συνέχεια, ο εκπαιδευτικός θέτει στους μαθητές τις ακόλουθες ερωτήσεις (10'):

- ✓ Τι πιστεύετε για το βίντεο;
- ✓ Σας έχει συμβεί ποτέ αυτό;
- ✓ Σας έχει τύχει ποτέ να ανοίξετε το πορτοφόλι σας, να το βρείτε άδειο και να μην ξέρετε πού πήγαν όλα τα χρήματά σας;
- ✓ Προγραμματίζετε τα έξοδά σας; Γιατί (όχι); Αν το κάνετε, πώς το κάνετε;
- ✓ Τι είναι ο προϋπολογισμός; Καταρτίζετε ποτέ προϋπολογισμό - μια λίστα με τα έσοδα και τα έξοδά σας;
- ✓ Σε τι ξοδεύετε τα χρήματά σας;

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Μετά από αυτή τη συζήτηση, οι μαθητές έχουν 20 λεπτά για να φτιάξουν τον δικό τους μηνιαίο προϋπολογισμό.

Πρέπει να περιλαμβάνουν:

- ✓ το εισόδημά τους
- ✓ έξοδα (φαγητό, ενοίκιο, αυτοκίνητο, παιδιά - ανάλογα με την κατάστασή τους)
- ✓ στόχος(-οι) εξοικονόμησης: πώς μπορούν να εξοικονομήσουν χρήματα σε κάθε κατηγορία - αν μπορούν

Μπορούν είτε να δημιουργήσουν το δικό τους υπόδειγμα προϋπολογισμού είτε να χρησιμοποιήσουν το υπόδειγμα που παρέχεται στο Φύλλο Εργασίας - Σχεδιαστής προϋπολογισμού (θα τους δοθεί).

Αφού ολοκληρώσουν το περίγραμμα του προϋπολογισμού τους, οι μαθητές αξιολογούν τη δραστηριότητα απαντώντας στις ακόλουθες ερωτήσεις:

- ✓ Σας ήταν χρήσιμη αυτή η δραστηριότητα;
- ✓ Τι σας άρεσε περισσότερο;
- ✓ Τι δεν σας άρεσε;
- ✓ Τι ανακαλύψατε;
- ✓ Τι θα θέλατε να μάθετε;

Το βίντεο: <https://www.youtube.com/watch?v=6z2AXJVhNaI>

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Σε αυτή την ενότητα, θα τεθούν ορισμένες ερωτήσεις μετά το βίντεο που θα προβληθεί στους συμμετέχοντες. Μετά τις απαντήσεις σε αυτές τις ερωτήσεις και το περιβάλλον συζήτησης, θα τους παρασχεθεί ένα πρότυπο για να κάνουν το δικό τους προγραμματισμό προϋπολογισμού.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Για να ολοκληρώσουν με επιτυχία την εργασία αυτή, οι συμμετέχοντες πρέπει να υιοθετήσουν μια οικονομική στάση, να εκτελέσουν υπολογισμούς πραγματικού κόστους και να αναλύσουν όλα τα κύρια θέματα που μπορούν να επηρεάσουν ένα Οικονομικό Σχέδιο.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

<https://www.bizinfong.com/business/importance-of-financial-planning-for-business/#:~:text=Ο χρηματοοικονομικός%20σχεδιασμός%20βοηθά%20τις%20εταιρείες%20στην,επίτευξη%20στόχων%20και%20συνολικής%20οικονομικής%20επιτυχίας.&text=Βοηθά%20να%20εξασφαλίσουν%20τα,βήματα%20για%20την%20επίτευξη%20αυτών%20των%20στόχων.>

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Πώς να διαχειρίζεστε μια επιχείρηση και να έχετε κέρδος

Διάρκεια 2 ώρες

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-07802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Για να αρχίσετε να αποκομίζετε κέρδη από τη διαχείριση της επιχείρησής σας, είναι απαραίτητο να έχετε ακριβείς γνώσεις οικονομικού προγραμματισμού και υπολογισμού. Για την παρακολούθηση του οικονομικού προγραμματισμού απαιτείται μια βασική κατανόηση των θεμελιωδών λογιστικών αρχών. Στην πρόβλεψη του προϋπολογισμού, είναι ζωτικής σημασίας να σημειωθούν τα προβλεπόμενα έσοδα, οι άμεσες και έμμεσες δαπάνες, καθώς και τα σταθερά και μεταβλητά κόστη για τουλάχιστον τα επόμενα τρία χρόνια.

Σε αυτό το μέρος του μαθήματος, οι μαθητές θα προσπαθήσουν να κάνουν οικονομικό προγραμματισμό ανοίγοντας τις επιχειρήσεις τους σε μια εικονική πλατφόρμα.

Η πλατφόρμα PUSH είναι μια πλατφόρμα όπου οι χρήστες μπορούν να δημιουργήσουν και να διαχειριστούν το δικό τους pop-up κατάστημα που προσφέρει μια πραγματική εμπειρία.

1. Εγγραφείτε κάνοντας κλικ στο <https://popup.test.arteneo.pl>.
2. Στη σελίδα που ανοίγει, θα δείτε 4 διαφορετικές επιλογές χώρων. Αναπτύξτε το προφίλ σας! Τέλος, μπορείτε να ξεκινήσετε την προσομοίωση διαβάζοντας την περιγραφή του καθενός και επιλέγοντας τον κατάλληλο χώρο για εσάς.
3. Επιλέξτε σε ποιες εκδηλώσεις θέλετε να συμμετάσχετε. Θυμηθείτε ότι ορισμένες από αυτές είναι υποχρεωτικές.
4. Πάρτε αποφάσεις σε τρεις τομείς: Μάρκετινγκ και Προσωπικό.
5. Θυμηθείτε ότι στην καρτέλα Έκθεση μπορείτε να δείτε την έκθεση αποτελεσμάτων για την προηγούμενη περίοδο.
6. Ενημερωθείτε για όλες τις λογιστικές και οικονομικές πτυχές που πρέπει να λάβετε υπόψη σας προκειμένου να αποφύγετε την πτώχευση!

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Εκτός από αυτά που αναφέρονται στο θεωρητικό μέρος, σε αυτή τη δραστηριότητα θα χρησιμοποιηθεί μια ειδική πλατφόρμα - PUSH UP Platform. (<https://popup.test.arteneo.pl>.) Η πλατφόρμα θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί σύμφωνα με τις παραπάνω οδηγίες. Αυτή η πλατφόρμα παιχνιδιοποίησης, η οποία προσφέρει εμπειρίες από την πραγματική ζωή, έχει ως στόχο να προσφέρει στους συμμετέχοντες γενική ενημέρωση σχετικά με τη διαχείριση της επιχείρησής τους και την επίτευξη κέρδους.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Τα κύρια συγκεκριμένα αποτελέσματα αυτής της δραστηριότητας είναι να διαχειριστείτε σωστά την επιχείρηση στην πλατφόρμα και να προσπαθήσετε να βγάλετε κέρδη και να μην χρεοκοπήσετε. Δεν υπάρχει κανένα αποτέλεσμα που να απαιτεί τεκμηρίωση.

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η ένδειξη ότι οι μαθητές κατανοούν το θέμα είναι ότι απαντούν αναλύοντας τα προβλήματα. Στο πλαίσιο αυτό, στο τέλος του εργαστηρίου μπορεί να τους ζητηθεί να γράψουν μια παράγραφο που να περιγράφει συνοπτικά τι έμαθαν από την εκπαίδευση.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, ώστε να τους βοηθήσει να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Στην περίπτωση αυτή θα εφαρμοστεί η μέθοδος της μάθησης μέσω της πράξης.

Πηγές/αναφορές

https://docs.infor.com/ism/5.x/en-us/ism_onlinehelp/cei1464154169202.html

ΕΝΟΤΗΤΑ 4.3 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.

Η οικονομική διαχείριση μπορεί βασικά να οριστεί ως η διαδικασία δημιουργίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου και στη συνέχεια η διασφάλιση ότι όλα τα τμήματα παραμένουν στη σωστή κατεύθυνση. Η σωστή καθιέρωση της οικονομικής διαχείρισης και η λήψη των σωστών αποφάσεων ενισχύουν τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Σε αυτό το πλαίσιο, οι συμμετέχοντες θα μάθουν οικονομικό προγραμματισμό σε αυτό το μάθημα. Θα μάθουν πώς πρέπει να είναι η κεφαλαιακή διάρθρωση, πώς να βρίσκουν και να χρησιμοποιούν τις κατάλληλες πηγές χρηματοδότησης, πώς να διανέμουν και να χρησιμοποιούν τα κέρδη.

Πιο συγκεκριμένα, θα επανεξετάσετε τα ακόλουθα:

- ✓ Οικονομική διαχείριση
- ✓ Επενδύσεις
- ✓ Ευκαιρίες χρηματοδότησης
- ✓ Αποφάσεις για τα μερίσματα
- ✓ Στρατηγική αποπληρωμής χρέους

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Ολοκληρώνοντας αυτή τη συνεδρία, θα είστε σε θέση να:

- ✓ καθορίζετε το συνολικό ποσό των περιουσιακών στοιχείων που πρέπει να κατέχουν στην επιχείρησή τους.
- ✓ συνθέτετε αυτά τα στοιχεία ενεργητικού με τα σύνθετα στοιχεία κινδύνου της επιχείρησης.
- ✓ να επιλέγετε τέτοιες πηγές κεφαλαίων που θα δημιουργήσουν μια βέλτιστη κεφαλαιακή διάρθρωση.
- ✓ χρησιμοποιείτε σωστά τα κεφάλαια της επιχείρησής σας για να επιτύχετε τον στόχο της μεγιστοποίησης του πλούτου και της ελαχιστοποίησης του κινδύνου.
- ✓ αποφασίζετε πώς θα διανέμετε ή θα διατηρείτε τα κέρδη της επιχείρησής σας.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- ✓ να παίρνετε τις σωστές αποφάσεις για τα χρήματά σας, ώστε να μην χρεώνεστε περισσότερο.

Διάρκεια 4 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

- ✓ Ικανότητες στον τομέα της οικονομικής διαχείρισης και της λογιστικής
- ✓ Εμπειρία στην παροχή κατάρτισης στον τομέα της διαχείρισης επιχειρήσεων
- ✓ Αναπτυγμένες επικοινωνιακές και διαπροσωπικές δεξιότητες
- ✓ Γνώση της χρηματοπιστωτικής νομοθεσίας στη χώρα που διεξάγουν την κατάρτιση
- ✓ Μελέτη του θεωρητικού υλικού
- ✓ Προετοιμάστε τις πρακτικές δραστηριότητες
- ✓ Επανεξέταση του PowerPoint και του φυλλαδίου

Σχετικά με τους μέντορες

Οι μέντορες που θα υποστηρίξουν τους συμμετέχοντες στις δραστηριότητες θα πρέπει να έχουν γνώσεις σχετικά με τη διαδικασία λήψης οικονομικών αποφάσεων και το επενδυτικό σχέδιο.

Πιο συγκεκριμένα, οι μέντορες πρέπει να:

- ✓ Παρέχουν υποστήριξη και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους όταν χρειάζεται
- ✓ Αξιολογούν τις εργασίες που ολοκλήρωσαν οι εκπαιδευόμενοι
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να εφαρμόζουν την ομαδική εργασία
- ✓ Συμβουλεύουν τους εκπαιδευόμενους και μετά την εκπαιδευτική συνεδρία, αν χρειαστεί.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Χαρτογράφηση οικονομικών αποφάσεων

Ο καταιγισμός ιδεών και ο εντοπισμός όλων των σχετικών επιμέρους θεμάτων πριν από τη λήψη μιας οικονομικής απόφασης θα βοηθήσει στην αποσαφήνιση του επενδυτικού σας οχήματος. Πριν από την πραγματοποίηση μιας επένδυσης, μπορείτε να δημιουργήσετε τις επιλογές σας και να καταγράψετε τις θετικές και αρνητικές πλευρές. Η χρήση γραφικών κατά την εκτέλεση αυτής της άσκησης θα κάνει την επιχειρηματική σας ιδέα πιο αξιομνημόνευτη.

Διάρκεια 1 ώρα

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Για να προσδιορίσετε με σαφήνεια την επιχειρηματική σας ιδέα, μπορεί μερικές φορές να είναι απαραίτητο να την απεικονίσετε και να την αναλύσετε υποδιαιρώντας την. Όταν την παρουσιάζουμε με αυτόν τον τρόπο, οι ιδέες είναι πιο αξιομνημόνευτες. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον ιστότοπο mindmapping.com για αυτή τη δραστηριότητα. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε αυτό το εργαλείο [miro mind map](https://miro.com/app/board/uXjVOQxuEyg=?invite_link_id=307253439462)

https://miro.com/app/board/uXjVOQxuEyg=?invite_link_id=307253439462.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



1. Γράψτε την επιχειρηματική σας ιδέα (κύριο θέμα) στο κέντρο μιας σελίδας και αναπτύξτε έναν νοητικό χάρτη.
2. Προσδιορίστε τα υποθέματα που είναι σημαντικά για το κύριο θέμα σας και τοποθετήστε τα γύρω από αυτό.
3. Καταγράψτε δευτερεύουσες ιδέες για κάθε υπο-θέμα για να κατανοήσετε καλύτερα την εμβέλειά τους.
4. Χρησιμοποιήστε γραφικά στοιχεία για να κάνετε το διάγραμμά σας φιλικό προς τον εγκέφαλο και εύκολα απομνημονεύσιμο.
5. Νοητικός Χάρτης: <https://www.mindmapping.com/>

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Πρόσβαση στην ενότητα 4.3 Οικονομική απόφαση για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας της επιχείρησης

Το κύριο εργαλείο που θα χρησιμοποιηθεί σε αυτή τη δραστηριότητα είναι ο νοητικός χάρτης σε αυτές τις πλατφόρμες - <https://www.mindmapping.com/> - https://miro.com/app/board/uXjVQXuEyg=?invite_link_id=307253439462

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το κύριο συγκεκριμένο αποτέλεσμα που θα πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες είναι ο χάρτης οικονομικών αποφάσεων που θα δημιουργήσουν. Οι συμμετέχοντες καλούνται να δημιουργήσουν τα χρηματοοικονομικά τους μέσα στο νοητικό χάρτη και να καθορίσουν τις θετικές και αρνητικές πτυχές τους.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Κατάρτιση επενδυτικού σχεδίου

Διάρκεια 1 ώρα και 30 λεπτά

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Για να αναπτύξετε ένα επενδυτικό σχέδιο, πρέπει να είστε σε θέση να προσδιορίσετε τα βασικά στοιχεία μιας επιχειρηματικής ιδέας, όπως η οικονομική κατάσταση, οι κύριοι στόχοι που πρέπει να επιτευχθούν και η εκτίμηση του απαιτούμενου χρόνου, οι καταλληλότεροι τύποι επενδύσεων και οι στρατηγικές που πρέπει να εφαρμοστούν.

Ακολουθήστε τα παρακάτω βήματα και ολοκληρώστε την άσκηση:

1. Προσδιορισμός των βασικών στοιχείων του επενδυτικού σχεδίου
2. Ανάπτυξη του επενδυτικού σχεδίου
3. Παρουσίαση του σχεδίου
4. Ο εκπαιδευτής θα παρέχει υποστήριξη καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας, όταν χρειάζεται.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Έμπνευση: <https://www.ruleoneinvesting.com/blog/how-to-invest/get-started-investing-with-these-10-steps/>

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Στο πλαίσιο αυτής της δραστηριότητας, θα παρασχεθεί στους συμμετέχοντες υπόδειγμα επενδυτικού σχεδίου και υπόδειγμα παρουσίασης.

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το κύριο συγκεκριμένο αποτέλεσμα αυτής της δραστηριότητας θα είναι το επενδυτικό σχέδιο που θα αναπτύξουν οι συμμετέχοντες. Εκτός από το επενδυτικό σχέδιο, η κατανόηση και η έκφραση των πληροφοριών που έμαθαν οι συμμετέχοντες σχετικά με τον χρηματοοικονομικό σχεδιασμό, τον προϋπολογισμό, τον προσδιορισμό του χρηματοοικονομικού κινδύνου, τους τύπους χρηματοοικονομικής διαχείρισης, τους τύπους επενδύσεων και τη χρηματοδότηση μπορούν να προσμετρηθούν στα συγκεκριμένα αποτελέσματα.

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Οι κυριότεροι δείκτες προόδου της μάθησης είναι η εκμάθηση και εξήγηση της ανάλυσης μεγιστοποίησης του πλούτου και ελαχιστοποίησης του κινδύνου και η προετοιμασία και παρουσίαση ενός επενδυτικού σχεδίου, ακόμη και αν αυτό δεν είναι λεπτομερές.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν άμεσα στη διαδικασία, ώστε να προσαρμοστούν στη διαδικασία και να επιταχυνθούν οι διαδικασίες μάθησης. Σε αυτό το πλαίσιο, θα χρησιμοποιηθεί η μεθοδολογία της μάθησης μέσω της πράξης.

Θα υπάρξουν σαφείς αναφορές στο θεωρητικό υλικό και ανακατεύθυνση των συμμετεχόντων σε ορισμένους τομείς του προγράμματος σπουδών μέσω των παρουσιάσεων Power point. Οι δραστηριότητες θα παρουσιάζονται επίσης με σαφείς αναφορές στα μέρη του προγράμματος σπουδών στα οποία αναφέρονται και οι μέντορες θα πρέπει να αναλαμβάνουν ενεργό ρόλο στην παρουσίαση των αποτελεσμάτων των δραστηριοτήτων διορθώνοντας λάθη ή διευρύνοντας τη συζήτηση συνδέοντας την υποενότητα με το ευρύτερο πεδίο της ενότητας.

1. Προσδιορισμός των βασικών στοιχείων του επενδυτικού σχεδίου
2. Ανάπτυξη του επενδυτικού σχεδίου
3. Παρουσίαση του σχεδίου
4. Ο εκπαιδευτής θα παρέχει υποστήριξη καθ' όλη τη διάρκεια της διαδικασίας, όταν χρειάζεται.

Έμπνευση <https://www.ruleoneinvesting.com/blog/how-to-invest/get-started-investing-with-these-10-steps/>

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΕΝΟΤΗΤΑ 4.4 ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Ποιος είναι ο σκοπός αυτής της συνεδρίας; Γενική περιγραφή:

Ο κύριος σκοπός αυτού του μαθήματος είναι να παράσχει πληροφορίες σχετικά με τον τρόπο κατάρτισης ενός επιχειρηματικού σχεδίου σύμφωνα με τις πληροφορίες και τα αποτελέσματα που αποκτήθηκαν σε άλλα εργαστήρια.

Σκοπός του επιχειρηματικού σχεδίου είναι να καθορίσει τον τρόπο με τον οποίο θα υλοποιηθεί το σχέδιο της κοινωνικής σας επιχείρησης (κερδοσκοπικής ή μη κερδοσκοπικής). Ο σκοπός του επιχειρηματικού σχεδίου μπορεί να είναι να "πουλήσει" ή να χρηματοδοτήσει το έργο σε πιθανούς επενδυτές ή μπορεί να χρησιμεύσει ως οδηγός για τη φάση υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την κλιμάκωση και την ανάπτυξη καθώς και στα αρχικά στάδια μιας επιχείρησης.

- ✓ Η περίληψη ενός επιχειρηματικού σχεδίου
- ✓ Τι πρέπει να περιλαμβάνει ένα επιχειρηματικό σχέδιο
- ✓ Συμβουλές για την προετοιμασία ενός επιχειρηματικού σχεδίου & Business Plan Canvas

Μαθησιακοί στόχοι (συνδεδεμένοι με την ύλη / θεωρητικό μέρος)

Ολοκληρώνοντας αυτή τη συνεδρία, θα είστε σε θέση να:

- ✓ Καθορίστε τα βασικά στοιχεία ενός επιχειρηματικού σχεδίου.
- ✓ Δημιουργήσετε μια περίληψη του επιχειρηματικού σας σχεδίου, ώστε οι αναγνώστες να μπορούν να κατανοήσουν το επιχειρηματικό σχέδιο στο σύνολό του.
- ✓ Προετοιμάσετε ένα βιώσιμο επιχειρηματικό σχέδιο, με ένα σταθερό σχέδιο μάρκετινγκ και χρηματοοικονομικό σχέδιο.
- ✓ Ενσωμάτωση χρηματοοικονομικών εργαλείων, αναλυτικών υπολογισμών, διαδικασίας διαχείρισης επιχειρήσεων, διαδικασίας λήψης χρηματοοικονομικών αποφάσεων και επενδυτικού σχεδίου στο επιχειρηματικό σχέδιο.

Διάρκεια 6 ώρες

Τι πρέπει να κάνουν οι εκπαιδευτικοί για να προετοιμάσουν τους/τις εκπαιδευτικούς για τη συνεδρία

- ✓ Επανεξέταση των αποτελεσμάτων άλλων ενότητων
- ✓ Κατηγοριοποίηση των αποτελεσμάτων από άλλα εργαστήρια
- ✓ Ικανότητες στον τομέα της οικονομικής διαχείρισης και της λογιστικής
- ✓ Εμπειρία στην παροχή κατάρτισης στον τομέα της διαχείρισης επιχειρήσεων
- ✓ Αναπτυγμένες επικοινωνιακές και διαπροσωπικές δεξιότητες
- ✓ Μελέτη του θεωρητικού υλικού

Σχετικά με τους μέντορες

Δεδομένου ότι αυτή η ενότητα αποτελεί το στάδιο σύνθεσης για τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου, οι εκπαιδευτικοί πρέπει να γνωρίζουν πώς να ενσωματώσουν κάθε

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

έξοδο σε αυτή τη διαδικασία. Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να επανεξετάσουν τη διαδικασία πριν από το εργαστήριο. Είναι απαραίτητο να μεταφέρετε με ακρίβεια και σαφήνεια στους συμμετέχοντες τον τρόπο με τον οποίο τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων που λαμβάνονται στο πλαίσιο κάθε εργαστηρίου θα χρησιμοποιηθούν στο επιχειρηματικό σχέδιο.

Πιο συγκεκριμένα, οι μέντορες πρέπει να:

- ✓ Υπενθυμίσουν όσα έγιναν σε άλλα εργαστήρια, συνοψίζοντας τα αποτελέσματα
- ✓ Παρέχουν το θεωρητικό υλικό.
- ✓ Διευθύνουν τις πρακτικές συνεδρίες
- ✓ Όταν είναι απαραίτητο, να παρέχουν στους εκπαιδευόμενους βοήθεια και συμβουλές.
- ✓ Ακολουθήσουν τους στόχους και τους σκοπούς των εκπαιδευτικών συνεδριών προκειμένου να τις ολοκληρώσουν.
- ✓ Εξετάσουν τις ολοκληρωμένες εργασίες των εκπαιδευομένων.
- ✓ Ενθαρρύνουν τους εκπαιδευόμενους να συνεργαστούν.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1 Κατανόηση των βασικών στοιχείων του επιχειρηματικού σχεδίου

Ορισμένα από τα κύρια στοιχεία που απαιτούνται από το επιχειρηματικό σχέδιο έχουν εξεταστεί σε άλλα εργαστήρια. Σε αυτή την ενότητα, οι συμμετέχοντες θα διδαχθούν πώς να συντάσσουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο.

Διάρκεια 3 ώρες

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Ο εκπαιδευτής θα παράσχει στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο επιχειρηματικού σχεδίου. Ωστόσο, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αξιοποιήσουν όλες τις γνώσεις που αποκτήθηκαν κατά τη διάρκεια του προγράμματος σε αυτή την ενότητα. Οι ακόλουθες πληροφορίες θα πρέπει να συμπληρωθούν στο υπόδειγμα που θα δοθεί στους συμμετέχοντες:

1. Ιδέα έργου - Προϊόντα ή υπηρεσίες
2. Εσωτερικές επιχειρηματικές πληροφορίες (ομάδα, αποστολή, όραμα και αξίες)
3. Επενδυτικό σχέδιο
4. Οικονομικό και χρηματοοικονομικό σχέδιο
5. Σχέδιο μάρκετινγκ

Υλικά/εργαλεία που θα βρουν στην πλατφόρμα και πώς να τα χρησιμοποιήσουν

Πρόσβαση σε θεωρητικές πληροφορίες για τα μέρη και άλλες εκροές. Επιπλέον, στο πλαίσιο αυτής της δραστηριότητας, θα δοθεί στους συμμετέχοντες ένα υπόδειγμα προς συμπλήρωση. Οι συμμετέχοντες πρέπει να συμπληρώσουν γραπτώς το έγγραφο αυτό σύμφωνα με τις πληροφορίες που έχουν αποκτήσει σε άλλα εργαστήρια.

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το κύριο συγκεκριμένο αποτέλεσμα αυτής της δραστηριότητας είναι το επιχειρηματικό σχέδιο που αναπτύσσει κάθε συμμετέχων. (Εάν οι συμμετέχοντες δεν έχουν μια συγκεκριμένη επιχειρηματική ιδέα στην πραγματική ζωή, οι συμμετέχοντες μπορούν να χωριστούν σε ομάδες των 3 ατόμων και να διεξάγουν ομαδική εργασία).

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2 Δημιουργήστε τον δικό σας καμβά επιχειρηματικού σχεδίου!

Σε αυτή τη δραστηριότητα, θα αναπτυχθεί ένας σαφώς κατανοητός καμβάς με τις γνώσεις που αποκτήθηκαν από τις προηγούμενες δραστηριότητες. Ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο με χρηματοοικονομική ανάλυση φυσικά χρησιμεύει ως μια μικρής κλίμακας μελέτη σκοπιμότητας. Διευκολύνει επίσης την πρόσβαση σε επενδυτές και πηγές χρηματοδότησης. Ωστόσο, η δημιουργία ενός καμβά επιχειρηματικού σχεδίου συγκεντρώνει όλες τις πληροφορίες και παρέχει μια απλή κατανόηση του επιχειρηματικού σχεδίου.

Διάρκεια 2,5 ώρες

Βήμα προς βήμα περιγραφή

Εδώ θα αναπτυχθεί ένας ενιαίος καμβάς χρησιμοποιώντας τις πληροφορίες από τις προηγούμενες δραστηριότητες:

1. Μπείτε στην πλατφόρμα <https://voil.startup.ngo/>
2. Πηγαίνετε στο "Labs"
3. Επιλέξτε Εργαστήριο συν-δημιουργίας και μετασχηματισμού
4. Επιλέξτε Business Model και συμπληρώστε τις απαιτούμενες πληροφορίες
5. Παρουσιάστε το σχέδιό σας

Συγκεκριμένα αποτελέσματα που πρέπει να προετοιμάσουν οι συμμετέχοντες

Το κύριο συγκεκριμένο αποτέλεσμα αυτής της δραστηριότητας είναι ο καμβάς του σχεδίου εργασίας. Κατά τη δημιουργία του επιχειρηματικού σχεδίου, οι συμμετέχοντες θα αναλύσουν, θα εντοπίσουν και θα παρουσιάσουν πληροφορίες σχετικά με τους βασικούς εταίρους, τις βασικές δραστηριότητες, την πρόταση αξίας, τις πελατειακές σχέσεις, τους πελάτες, τους βασικούς πόρους, τα κανάλια, το κόστος και τις ροές εσόδων.

Υπόβαθρο / αναφορές / πηγές

Πλατφόρμα <https://voil.startup.ngo/>

Σημεία ελέγχου/αξιολόγησης μάθησης

Η κύρια μέθοδος αξιολόγησης είναι ο έλεγχος των αποτελεσμάτων που αναπτύχθηκαν και παρουσιάστηκαν από τους συμμετέχοντες από τους μέντορες, οι οποίοι προηγουμένως κυριάρχησαν σε κάθε στάδιο του επιχειρηματικού σχεδίου.



ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑΣ

Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν ένα λεπτομερές επιχειρηματικό σχέδιο και έναν καμβά επιχειρηματικού σχεδίου χρησιμοποιώντας όλες τις πληροφορίες που έμαθαν από αυτό το μάθημα. Υπό αυτή την έννοια, η μεθοδολογία είναι μάθηση μέσω της πράξης.

Οι μέντορες υποχρεούνται να συμπληρώσουν ένα έντυπο για κάθε συμμετέχοντα, όπου θα σημειώνονται τα χαρακτηριστικά, οι θέσεις εργασίας, οι δεξιότητες In και Out.

Το παράδειγμα της φόρμας για τους μέντορες:

Όνομα συμμετέχοντος_____

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	1) ΝΟΙΩΘΩ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΣ	2) ΑΠΟΛΑΜΒΑΝΩ/ ΑΓΑΠΩ	3) ΘΑ ΗΘΕΛΑ ΝΑ ΑΝΑΠΤΥΞΩ
Ανάγνωση και τήρηση οδηγιών/εντολών			
Σύγκριση ή διασταύρωση δύο καταλόγων			
Συμπλήρωση εντύπων			
Επιστολές και υπομνήματα σωστά			
Άνετη συνομιλία με άλλους που δεν γνωρίζω			
Τήρηση σημειώσεων ενώ κάποιος μιλάει			
Εύρεση πληροφοριών			
Εξήγηση πραγμάτων σε άλλους ανθρώπους			
Ακούω άλλους			
Άλλο(α) - προσδιορίστε:			
ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ/ΑΥΤΟΔΙΑ ΧΕΙΡΙΣΗΣ			
Διοίκηση, καθορισμός στόχων και			

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

προτεραιοτήτων, σχεδιασμός ή λήψη αποφάσεων			
Πρωτοβουλία, αξιολόγηση των αναγκών, πρόβλεψη ή δημιουργία αλλαγών			
Υπομονή με τους άλλους			
Διατήρηση ευχάριστης στάσης			
Ενδιαφέρον/ενθουσιασ μός για τις τρέχουσες εργασίες			
Προσφορά βοήθειας όταν χρειάζεται			
Παρακίνηση του εαυτού μου να κάνω αυτό που πρέπει να κάνω			
Παρακίνηση των άλλων να κάνουν τη δουλειά τους			
Ιεράρχηση των εργασιών ώστε να επιτευχθεί εγκαίρως ο απώτερος σκοπός			
Ακολούθηση κανόνων			
Άλλο(α) - προσδιορίστε:			
ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ			
Νοιάξιμο, περιποίηση ή φροντίδα άλλων			

Καθοδήγηση ή ενεργητική ακρόαση άλλων			
Διευκόλυνση ή εξυπηρέτηση άλλων			
Επίλυση προβλημάτων, διαμεσολάβηση ή δικτύωση με ανθρώπους			
Βοήθεια ανθρώπων να ολοκληρώσουν μια εργασία			
Γνώση πώς να συνεννοείστε με διαφορετικούς ανθρώπους/προσωπικότητες			
Άλλο(α) - προσδιορίστε:			
ΚΡΙΤΙΚΗ ΣΚΕΨΗ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ			
Ανάλυση, χρήση λογικής, επίλυση προβλημάτων, εξέταση			
Αξιολόγηση, εκτίμηση, δοκιμή, διάγνωση			
Παρατηρητικότητα, σκέψη, μελέτη ή προσοχή			
Έρευνα, διερεύνηση, ανάγνωση ή συνέντευξη			
Άλλο(α) - προσδιορίστε:			

Δείγμα κάρτας αυτοαξιολόγησης για τους συμμετέχοντες στο τέλος κάθε συνεδρίας:

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

ΚΑΡΤΑ ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ				
Οι αρμοδιότητές μου έχουν αλλάξει πεδίο εφαρμογής:	Πάρα πολύ	Πολύ	επαρκώς	φτωχά
Κατανόηση του τι σημαίνει να διευθύνεις μια επιχείρηση				
Οργανωσιακή κουλτούρα και στυλ διαχείρισης				
Αναγνώριση της συμπεριφοράς που συνάδει με την επιχειρηματική δεοντολογία				
Βιώσιμη και αποδοτική χρήση των πόρων- και σχεδιασμός της βιώσιμης ανάπτυξης				
	Συγχαρητήρια! Μπορείτε να είστε περήφανοι για τον εαυτό σας.	Μπράβο! Είναι καλό αλλά θα μπορούσε να είναι καλύτερο.	Είστε στο σωστό δρόμο. Μπορείτε να το κάνετε, αλλά δουλέψτε.	Πιάστε δουλειά! Θα δείτε πόσο μεγάλη ευχαρίστηση είναι να μην ολοκληρώσετε αυτό το τμήμα.



Ελπίζουμε ότι αυτός ο **Οδηγός Εργαστηρίου Θα** σας βοηθήσει ως **Εκπαιδευτή, Επιμορφωτή, Συντονιστή ή Μέντορα** να βρείτε τρόπους να ξεδιπλώσετε νέες αντιλήψεις και ικανότητες στους συμμετέχοντες.

Τα δίκτυα και οι ομάδες μας είναι διαθέσιμα σε τοπικό και διεθνές επίπεδο για περαιτέρω δραστηριότητες που σχετίζονται με αυτό το πρόγραμμα: **ενδυνάμωση των γυναικών, νέα επιχειρηματικά μοντέλα, βιώσιμο όραμα, δημιουργία συνεργειών και κυκλική οικονομία.**





Χρηματοοικονομικός αλφαριθμητισμός και νέα επιχειρηματικά μοντέλα για την ενίσχυση των δυνατοτήτων επιχειρηματικότητας των γυναικών



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-EL01-KA204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΟΥ: 2020-ΕΛ01-ΚΑ204-078802

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή της παρούσας δημοσίευσης δεν συνιστά έγκριση του περιεχομένου, το οποίο αντανακλά τις απόψεις μόνο των συγγραφέων, και η Επιτροπή δεν μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχονται σε αυτήν.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union