



**Χρηματοοικονομική παιδεία και νέα
επιχειρηματικά μοντέλα για την ενίσχυση
των δυνατοτήτων γυναικείας επιχειρηματικότητας.**



ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

PROJECT NUMBER: 2020-EL01-KA204-078802



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



Πίνακας περιεχομένων

Σχετικά με αυτό το εγχειρίδιο	3
Εισαγωγή στο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ FIT	4
Γιατί αυτό το πρόγραμμα	5
Κοινή κατανόηση και ορολογία	5
Στόχος του προγράμματος και αναμενόμενα αποτελέσματα	6
Οι 4 φάσεις στο πρόγραμμα	8
Τι να περιμένετε κατά τη διάρκεια αυτού του ταξιδιού	9
Το σχέδιο του μαθήματος	11
ΜΕΡΟΣ 1 Διαμόρφωση ενός έξυπνου επιχειρηματία	11
ΜΕΡΟΣ 2 Ποια είναι τα στοιχεία μιας βιώσιμης επιχείρησης	20
ΜΕΡΟΣ 3 Δημιουργήστε τις συνέργειές σας	37
ΜΕΡΟΣ 4 Επιχειρηματικός σχεδιασμός	44
Μελέτες περίπτωσης	51

Σχετικά με αυτό το εγχειρίδιο

Αυτό το εκπαιδευτικό εγχειρίδιο βοηθά τους εκπαιδευτές, τους εισηγητές, τους συμβούλους επιχειρήσεων στην παροχή μαθημάτων κατάρτισης που έχουν προετοιμαστεί με βάση το πρόγραμμα κατάρτισης του έργου FIT.

Το εγχειρίδιο προσφέρει τη δυνατότητα να εδραιωθούν και να ενισχυθούν οι γνώσεις των επαγγελματιών στα βασικά στοιχεία του έργου FIT, ώστε να μπορέσουν να εκπαιδεύσουν αποτελεσματικότερα τις γυναίκες επιχειρηματίες:

- Κατανόηση των φραγμών και των εμποδίων που εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν οι γυναίκες επιχειρηματίες, το φαινόμενο του "γυάλινου ταβανιού" και τα πιο συνηθισμένα εμπόδια στη γυναικεία επιχειρηματικότητα.
- Πώς να οργανώσετε και να υλοποιήσετε την υποστήριξη πολλαπλών μεντόρων και την επαγγελματική καθοδήγηση από έμπειρους επιχειρηματίες, διευθυντές ΜΜΕ, εκπαιδευτές και άλλους επαγγελματίες, καθώς και τη δυνατότητα δικτύωσης σε τοπικό και διεθνές επίπεδο.
- Ποια είναι τα καινοτόμα χρηματοδοτικά εργαλεία που μπορούν να βοηθήσουν τις γυναίκες να ξεπεράσουν την έλλειψη υποστήριξης από τις τοπικές τράπεζες ή να καταστήσουν τη διαδικασία λιγότερο δαπανηρή και χρονοβόρα; Καινοτόμα χρηματοδοτικά μέσα, τρόπος πρόσβασης σε βιώσιμους επενδυτές, ανάλυση στρατηγικών επενδυτών και επιλογές χρηματοδότησης επιχειρηματικών σχεδίων.
- Βαθύτερη κατανόηση των νέων επιχειρηματικών μοντέλων, συμπεριλαμβανομένης της gig economy και των ευκαιριών για τις μικρές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της προσέγγισης της κυκλικής οικονομίας και της ανάλυσης της εφοδιαστικής αλυσίδας.
- Πώς να προωθηθεί η μάθηση μεταξύ ομοτίμων και η αμοιβαία υποστήριξη μέσω του δικτύου, η καθοδήγηση, η προώθηση της ανάπτυξης δεξιοτήτων, η δικτύωση, οι ευρύτερες οριζόντιες δεξιότητες.

Σε γενικές γραμμές, το εγχειρίδιο προσφέρει συμβουλές, προτάσεις για το πώς να καθοδηγείτε ή να εκπαιδεύετε άλλους (τοπικά ή μέσω εργαλείων ΤΠΕ) και πώς να γίνετε προνοητικοί στην αυτοβελτίωση. Πολλαπλή καθοδήγηση και καθοδηγητική υποστήριξη που παρέχεται από τοπικές εταιρείες, επιχειρήσεις και άλλες γυναίκες επιχειρηματίες, μέσω μιας προσέγγισης με πολλούς μέντορες που αποσκοπεί στην κάλυψη διαφορετικών ειδικοτήτων (μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικά, διοίκηση, ανθρώπινο δυναμικό) και προσφέρει διαφορετικά στυλ, προσέγγιση στην εργασία και τη ζωή, ώστε να προσφέρει μια ολοκληρωμένη υποστήριξη ενισχύοντας έτσι τα κίνητρα ή βοηθώντας τις συμμετέχουσες να σχεδιάσουν βήμα προς βήμα το επιχειρηματικό τους σχέδιο. Η ύπαρξη περισσότερων του ενός μεντόρων είναι πολύτιμη, καθώς κανένα άτομο δεν έχει τα χαρίσματα, τα ταλέντα, το χρόνο ή την ικανότητα να συμβουλευεί για κάθε πτυχή του προγράμματος ανάπτυξης των συμμετεχόντων.

Εισαγωγή στο ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ FIT

Τις τελευταίες δύο δεκαετίες, η έννοια της ΓΥΝΑΙΚΕΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ έχει αναγνωριστεί ως ένας σημαντικός παράγοντας που συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη της ΕΕ, προσφέροντας δημιουργικότητα και δυνατότητες για οικονομική ανάπτυξη και θέσεις εργασίας που πρέπει να αναπτυχθούν περαιτέρω. Παρ' όλα αυτά, οι γυναίκες επιχειρηματίες αντιπροσωπεύουν μόνο το 34,4% των αυτοαπασχολούμενων και μόνο το 30% των νεοσύστατων επιχειρήσεων ανήκουν σε γυναίκες ιδρυτές (δικτυακός τόπος της ΕΕ για την επιχειρηματικότητα και τις ΜΜΕ).

Μια μελέτη σχετικά με το φύλο στην επιχειρηματικότητα, του Ευρωπαϊκού Ινστιτούτου για την Ισότητα των Φύλων, (2016) διαπίστωσε ότι το 10% των γυναικών επιχειρηματιών επιθυμούν να λάβουν υποστήριξη από τις τράπεζες, οι οποίες λιγότερο πρόθυμες στο να τους προσφέρουν υπερεναλήψεις, τραπεζικά δάνεια και πιστώσεις προμηθευτών, τείνουν να έχουν χαμηλότερη ανάπτυξη και κύκλο εργασιών σε σύγκριση με τις επιχειρήσεις που ανήκουν σε άνδρες. (Women's Entrepreneurship: closing the gender gap in access to financial and other services and in social entrepreneurship, Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο).

Στόχος του προγράμματος FIT είναι να προσφέρει ένα πλήρες ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ειδικά σχεδιασμένο για να ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΕΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ επιχειρηματίες στην έναρξη ή την αναδιαμόρφωση της επιχείρησής τους χρησιμοποιώντας επιχειρηματικά μοντέλα κυκλικής οικονομίας με σταθερή χρηματοοικονομική δομή. Η κυκλική οικονομία προσφέρει μια καταπληκτική ευκαιρία για την εισαγωγή νέων ηθικών κανόνων στις επιχειρήσεις και τη βελτίωση της ισορροπίας μεταξύ κέρδους και κοινωνικής ευθύνης. Οι οικονομικά εγγράμματες γυναίκες έχουν τα εργαλεία για να αυξήσουν τον πλούτο τους και να χρησιμοποιήσουν αυτά τα περιουσιακά στοιχεία για να συμβάλουν σε σκοπούς που πιστεύουν. Αυτό περιλαμβάνει το να έχουν σημαντικότερο μερίδιο στα πολιτικά και κοινωνικά κινήματα, καθώς και τη δυνατότητα να στηρίζουν οικονομικά φιλανθρωπικούς σκοπούς.

Στην ευρωμεσογειακή περιοχή, οι γυναίκες ηγέτες σε διάφορους κλάδους λαμβάνουν ήδη συγκεκριμένα μέτρα για την επίτευξη πιο βιώσιμων επιχειρηματικών πρακτικών με θετικό κοινωνικό αντίκτυπο. Από τα τρόφιμα, τη γεωργία, τη μόδα, το σχεδιασμό, την ενέργεια και την πληροφορική, οι γυναίκες συμβάλλουν στη δημιουργία βιώσιμων αλλαγών μέσω της επανεξέτασης, της επισκευής, της επαναχρησιμοποίησης και της ανακύκλωσης. Ωστόσο, η συμμετοχή τους θα μπορούσε να είναι καλύτερη εάν αναπτυχθούν κατάλληλα μέτρα πολιτικής και σχέδια για την περαιτέρω προώθηση της γυναικείας επιχειρηματικότητας στην κυκλική οικονομία.

Το μάθημα εμπνέεται από την έκθεση του συνεδρίου "UfM WOMEN BUSINESS FORUM Women in circular economy and in Tech and Innovation". Η έκδοση του Φόρουμ για το 2019, που θα πραγματοποιηθεί στις **19-21 Νοεμβρίου 2019 στη Βαρκελώνη** της Ισπανίας, είχε περίπου 123 επιβεβαιωμένους συμμετέχοντες, η πλειοψηφία των οποίων ήταν γυναίκες (78%) και το 22% ήταν άνδρες. Οι συμμετέχοντες υπογράμμισαν τη σημασία του ρόλου των γυναικών στην κυκλική οικονομία και την καινοτομία, διότι οι

γυναίκες (γενικά) έχουν μεγαλύτερη τάση να αλλάξουν τα καθημερινά τους πρότυπα για χάρη της προστασίας του περιβάλλοντος και της ευημερίας των οικογενειών τους.

Γιατί αυτό το πρόγραμμα

Το πρόγραμμα FIT προσφέρει μια ολοκληρωμένη 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, οι γυναίκες επιχειρηματίες θα επικεντρωθούν στην ενίσχυση των προσωπικών τους ικανοτήτων, στον καθορισμό του στυλ ηγεσίας τους, 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 μάθημα συμβάλλει στην καλλιέργεια κρίσιμων νοοτροπιών που απαιτούνται για να βοηθήσουν τις επιχειρήσεις και τον δημόσιο τομέα να καινοτομήσουν τις διαδικασίες και τα συστήματά τους ώστε να ανταποκριθούν στα υψηλά πρότυπα που θέτουν οι ευρωπαϊκές και εθνικές κυβερνήσεις. Με βάση επίσης την επισκόπηση από την Εκπαίδευση και Κατάρτιση 2020 (ET 2020), οι επιχειρηματικές και ευρύτερες εγκάρσιες δεξιότητες, όπως η ικανότητα μάθησης και ανάληψης πρωτοβουλιών, σχεδιασμού και εκτέλεσης εργασιών με αυτονομία, θα βοηθήσουν τους ανθρώπους να αντιμετωπίσουν τη σημερινή ποικίλη και απρόβλεπτη κατάσταση της κοινωνίας, προωθώντας την πρόσβασή τους στην αγορά εργασίας και τη μετάβαση σε καλύτερες συνθήκες εργασίας.

Κοινή κατανόηση & ορολογία

Το έργο εμπνέεται από το γεγονός ότι η κυκλική οικονομία παρέχει την ευκαιρία για την εισαγωγή νέων ηθικών κανόνων στις επιχειρήσεις. Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, το μερίδιο αγοράς που κατέχουν τα κυκλικά επιχειρηματικά μοντέλα είναι περιορισμένο και γενικά δεν αντιπροσωπεύει περισσότερο από 5 έως 10% σε οικονομικούς όρους. Οι προκλήσεις όσον αφορά την εφαρμογή ενός μοντέλου κυκλικής οικονομίας διαφέρουν μεταξύ των χωρών και των περιφερειών, ανάλογα με το στάδιο της μετάβασης στην κυκλική οικονομία, τη δομή διακυβέρνησης και την πολιτική εστίαση της εκάστοτε χώρας ή περιφέρειας.

Το πρόγραμμα βασίζεται στα ακόλουθα καινοτόμα βασικά στοιχεία:

Η ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ είναι απαραίτητη για να προσφέρει μια καταπληκτική ευκαιρία να εισαχθούν νέοι ηθικοί κανόνες στις επιχειρήσεις και να βελτιωθεί η ισορροπία μεταξύ κέρδους και κοινωνικής ευθύνης. Κατά τη διάρκεια του προγράμματος, οι συμμετέχοντες θα το χρησιμοποιήσουν ως ενεργοποιητή για τη δημιουργία νέων ιδεών. Το πρόγραμμα βασίζεται στην αρχή ότι, προκειμένου να ευνοήσουμε τη στροφή προς την πραγματική βιωσιμότητα και την οικονομία με ουδέτερο ισοζύγιο άνθρακα, πρέπει να εκπαιδύσουμε τους ανθρώπους να αναζητούν ευκαιρίες στα "απόβλητα του γείτονά μας" πριν σχεδιάσουν μια επιχείρηση.

ΒΙΩΣΙΜΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ - η χρήση καινοτόμων και πιο παραδοσιακών χρηματοδοτικών εργαλείων είναι απαραίτητη για να διατηρηθεί η επιχείρηση στη ζωή, ιδίως σε αυτούς τους αβέβαιους καιρούς. Οι γυναίκες επιχειρηματίες πρέπει να λαμβάνουν τεκμηριωμένες οικονομικές αποφάσεις, κατανοώντας τις λογιστικές τους καταστάσεις για να λαμβάνουν στρατηγικές αποφάσεις. Οι **οικονομικά εγγράμματες** γυναίκες έχουν τα εργαλεία για να αυξήσουν τον πλούτο τους και να χρησιμοποιήσουν αυτά τα περιουσιακά στοιχεία για να συμβάλουν σε σκοπούς που πιστεύουν. Αυτό περιλαμβάνει το να έχουν σημαντικότερο μερίδιο στα πολιτικά και κοινωνικά κινήματα, καθώς και τη δυνατότητα να στηρίζουν οικονομικά στέρεες, βιώσιμες οργανώσεις.

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ 21^{ΟΥ} ΑΙΩΝΑ ΓΙΑ ΕΞΥΠΝΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ - οι ηγέτες των επιχειρήσεων χρειάζονται καθοδήγηση για θετική αλλαγή με σκοπό, πρέπει να γνωρίζουν πώς να κάνουν ηθικές επιλογές, επιλύοντας ταυτόχρονα κοινωνικά προβλήματα, με μεγάλη έμφαση στη βιωσιμότητα και την ένταξη.

Τα ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΜΟΝΤΕΛΑ μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως κινητήριες δυνάμεις για την προσφορά νέων ευκαιριών και καινοτομίας, ενώ παράλληλα υποστηρίζουν τις γυναίκες επιχειρηματίες στην κατάκτηση νέων αγορών, στην ενίσχυση της οργανωτικής αποτελεσματικότητας και στη μετατροπή των οργανωτικών διαδικασιών. Όλο το πρόγραμμα βασίζεται σε μια αλλαγή παραδείγματος που απομακρύνεται από τη συνήθη προσέγγιση σχεδιασμού plan-do-check-act (PDCA) και κινείται προς έναν πιο συνεργατικό (και ελπίζουμε) βιώσιμο τρόπο σκέψης.

ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ και ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΕΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ που χρησιμοποιούνται για να παρακινήσουν και να εμπνεύσουν τις γυναίκες επιχειρηματίες να υιοθετήσουν νέα επιχειρηματικά μοντέλα και την προσέγγιση που παρέχει η κυκλική οικονομία. Συγκεκριμένες μελέτες περιπτώσεων θα εκπονηθούν από τους εταίρους, τους

συμμετέχοντες, τους μέντορες κατά τη διάρκεια της ανάπτυξης του έργου. Μερικοί από τους τομείς στους οποίους θα στοχεύσουμε είναι ο τουρισμός, οι ΤΠΕ, η βιομηχανία υπηρεσιών, οι κοινωνικές επιχειρήσεις, η μόδα... και φυσικά οποιοσδήποτε άλλος τομέας ανάλογα με την εξειδίκευση των εμπειρογνομόνων και των εκπαιδευτών. Στόχος είναι η προσθήκη πρακτικών στοιχείων με σύγχρονες στρατηγικές και παραδείγματα από πραγματικές περιπτώσεις.

Στόχος του προγράμματος και αναμενόμενα αποτελέσματα

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 αποκτήσουν την επαγγελματική υποστήριξη που χρειάζονται σε κάθε 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.

Οι 4 φάσεις του προγράμματος

1 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΝΟΣ ΕΞΥΠΝΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ - Θεματικές συνεδρίες, ομαδικές δραστηριότητες και ασκήσεις που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τι σημαίνει να είσαι επιχειρηματίας και να εμπνευστούν από την **κυκλική οικονομία για να διαμορφώσουν το όραμα της επιχείρησής τους**.

ΚΥΡΙΑ ΘΕΜΑΤΑ	ΣΤΟΧΟΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
- Αυτο-ενδυνάμωση/σχετικά με τα κίνητρα - Έξυπνη επιχειρηματικότητα - Βασικά στοιχεία της κυκλικής οικονομίας - Νέα επιχειρηματικά μοντέλα - Πώς να χρησιμοποιήσετε το εργαλείο χαρτογράφησης κυκλικών επιχειρηματικών μοντέλων	- Να έχετε σαφή αντίληψη του εαυτού σας ως επιχειρηματία - Χρήση της κυκλικής οικονομίας για τη διαμόρφωση του οράματος της επιχείρησης - Να έχετε σαφή αντίληψη των νέων επιχειρηματικών μοντέλων και να τα χρησιμοποιείτε ως έμπνευση	- Προετοιμάζουν το ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΟΡΑΜΑ τους, λαμβάνοντας υπόψη τις απαιτήσεις της βιώσιμης/κυκλικής οικονομίας. - Διαγωνισμός βιώσιμου επιχειρηματικού μοντέλου

2 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΑΣ ΒΙΩΣΙΜΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ - Θεματικές συνεδρίες, καθοδήγηση και εργαστήρια για την αύξηση της ικανότητας των συμμετεχόντων να σχεδιάζουν και να ηγούνται μιας **βιώσιμης** και χωρίς αποκλεισμούς επιχείρησης

ΚΥΡΙΑ ΘΕΜΑΤΑ	ΣΤΟΧΟΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
- Πώς να διαχειρίζεστε μια επιχείρηση - Πώς να ηγείστε με σκοπό - Κατανόηση των οργανισμών και της δομής τους - Πάρτε έξυπνες αποφάσεις	- Περιγράψτε μια βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα με σαφήνεια και αυτοπεποίθηση - Επιλέξτε το στυλ ηγεσίας σας	Δημιουργήστε και παρουσιάστε μια σαφή "επιχειρηματική παρουσίαση".

3 ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ ΣΑΣ - εργαστήρια, καθοδήγηση και ταχύρρυθμες συσκέψεις για να γνωρίσετε την τοπική κοινότητα και να αποκτήσετε την υποστήριξη της **τοπικής κοινότητας** και να δημιουργήσετε νέες δυνατότητες να συναντήσετε άλλους

ΚΥΡΙΑ ΘΕΜΑΤΑ	ΣΤΟΧΟΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
- Επικοινωνία (ιδίως δημόσια ομιλία) - Βασικά στοιχεία του μάρκετινγκ - Δικτύωση - Ανάλυση της αλυσίδας αξίας	- Ανάλυση ενός τομέα για την καθιέρωση/ανεύρεση νέων δυνατοτήτων συνεργασίας - Δημιουργία συμμαχιών με ομότιμους, ενδιαφερόμενους και προμηθευτές	- Δημιουργία δικτύου υποστήριξης και καθιέρωση σας ως "νέου παίκτη" - Ανάλυση αγοράς / Χάρτης ενδιαφερόμενων μερών

4 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ - Θεματικές συνεδρίες και καθοδήγηση για τη διερεύνηση των βασικών στοιχείων μάρκετινγκ και χρηματοοικονομικών στοιχείων για το **σχεδιασμό μιας επιχείρησης** και τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων σχετικά με το προϊόν που θα πωληθεί, τη διανομή και τις δυνατότητες χρηματοδότησης

ΚΥΡΙΑ ΘΕΜΑΤΑ	ΣΤΟΧΟΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
Οικονομικά εργαλεία και οικονομικές αποφάσεις	Μετατροπή των οικονομικών πληροφοριών σε στρατηγικές αποφάσεις	Προετοιμάστε ένα (βιώσιμο) επιχειρηματικό σχέδιο, με ένα

• Υλοποίηση (σχεδιασμός της επιχείρησής σας)	• Συνδυάστε τις γνώσεις για να σχεδιάσετε την επιχείρηση όπως την οραμαστήκατε	σταθερό σχέδιο μάρκετινγκ και χρηματοδότησης.
--	--	---

Με τη συμμετοχή τους στο πρόγραμμα, οι συμμετέχοντες αναμένεται να:

- Αυξήσουν ένα ευρύ σύνολο οριζόντιων δεξιοτήτων όπως η επικοινωνία, η κριτική σκέψη και η δημιουργικότητα.
- Ενισχύσουν διοικητικές και επιχειρηματικές δεξιότητες που απαιτούνται για την ηγεσία με σκοπό και την ικανότητα δημιουργίας καινοτόμων ιδεών και λύσεων για τη βελτίωση ή την καινοτομία των επιχειρήσεων
- Αυξήσουν την ικανότητα διοίκησης μιας επιχείρησης με αυτοπεποίθηση, αποφασιστικότητα, ενώ παράλληλα διαχειρίζονται το άγχος
- Ενισχύσουν την ικανότητα συμβολής στην οικονομική ανάπτυξη και διεύρυνση ευκαιριών στον επιλεγμένο τομέα
- Να έχουν σαφή και σταθερή κατανόηση των βασικών θεμάτων που πραγματεύεται το έργο: προσέγγιση της κυκλικής οικονομίας, πρακτικές της νέας οικονομίας, βιωσιμότητα, χρηματοοικονομική παιδεία και επιχειρηματικός σχεδιασμός.
- Αυξημένη δυνατότητα να λάβουν υποστήριξη από διάφορους μέντορες, χορηγούς και υποστηρικτές, ενώ παράλληλα εμπνέουν άλλους για την εκμάθηση νέων δεξιοτήτων.
- Αυξήσουν την ικανότητα να κάνουν συνειδητές επιλογές στην προσωπική και επαγγελματική τους ζωή, με περισσότερες ευκαιρίες για αναβάθμιση των δεξιοτήτων τους και κοινωνική κινητικότητα.
- Ενισχύσουν την ικανότητα να θέτουν σαφή όρια (και να τα τηρούν) μεταξύ οικογένειας και επιχείρησης, με βελτίωση της ισορροπίας της ζωής και της προσωπικής ευεξίας.

Το πρόγραμμα συνιστάται σε συμμετέχοντες με οποιοδήποτε επαγγελματικό υπόβαθρο και ειδικότητα. Οι μελέτες περίπτωσης που προσφέρονται κατά τη διάρκεια των θεματικών εργαστηρίων και της ατομικής μελέτης είναι συμπληρωματικές για τις συγκεκριμένες και διαφορετικές ανάγκες των συμμετεχόντων. Επιπλέον, η υποστήριξη του προγράμματος πολλαπλής καθοδήγησης διασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες θα βρουν επαγγελματική υποστήριξη ανεξάρτητα από τον τομέα στον οποίο σκοπεύουν να ανοίξουν την επιχείρησή τους. Προτείνουμε, κατά τη διαδικασία επιλογής, οι υποψήφιοι να αποδεικνύουν μια ελάχιστη εμπειρία ή προηγούμενη γνώση στον τομέα που σκοπεύουν να δραστηριοποιηθούν (επαγγελματικές σπουδές, προηγούμενη άμεση εργασιακή εμπειρία).

Η εργασιακή κατάσταση των συμμετεχόντων δεν έχει σημασία για την πρόσβαση στο πρόγραμμα, αλλά συνιστάται στους εκπαιδευτικούς και τους διοργανωτές να δίνουν προτεραιότητα σε όσους προέρχονται από μειονεκτικές κατηγορίες, όπως για παράδειγμα: μακροχρόνια ανεργία ή διπλά μειονεκτήματα (μετανάστες, ανύπαντρες μητέρες, χαμηλό εισόδημα).

Μεταξύ των προϋποθέσεων για τη συμμετοχή στο πρόγραμμα είναι η καλή κατανόηση της τοπικής γλώσσας (σε περίπτωση μη ιθαγενών συμμετεχόντων) και ένα βασικό/μέσο επίπεδο ψηφιακών δεξιοτήτων. Οι διοργανωτές έχουν την ευθύνη να ελέγχουν τη γλώσσα και τις ψηφιακές δεξιότητες, καθώς δεν εμπίπτουν στον σκοπό του προγράμματος και δεν παρέχεται ειδικό εργαλείο για το έργο αυτό.

Τι να περιμένετε κατά τη διάρκεια αυτού του ταξιδιού

Οι δεξιότητες και οι ικανότητες που χρησιμοποιούνται σε αυτό το πρόγραμμα προσφέρονται με οργανωμένο τρόπο στο τελευταίο κεφάλαιο της διδακτέας ύλης. Κάθε στάδιο και φάση του προγράμματος περιγράφεται στις ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ και ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ που συνδέονται με πλαίσια όπως το ENTRE COMP, που χρησιμοποιούνται για να παρέχουν ξεκάθαρη μνεία.

Από τη σκοπιά των συμμετεχόντων, το πρόγραμμα είναι μια μοναδική διαδικασία, η οποία αποτελείται από αυτά τα στοιχεία:

- **Σύντομα μαθήματα** που πραγματοποιούνται από έναν εκπαιδευτικό σε μια (εικονική) τάξη και χρησιμοποιούνται για την παρουσίαση των θεμάτων και του περιεχομένου με τη μεθοδολογία που ονομάζεται "μικρομάθηση".
- **Εργαστήρια**, όπως ομαδικές συναντήσεις πρόσωπο με πρόσωπο ή εικονικές συναντήσεις, ώστε οι συμμετέχοντες να αντιμετωπίσουν θέματα μετωπικά, έχοντας παράλληλα μια εμπειρία μάθησης μέσω της πράξης, προσφέροντας επίσης αμοιβαία υποστήριξη, δυνατότητες συνεργατικής μάθησης.
- Η ιδιαιτερότητα της διαδικασίας mentoring είναι ότι κάθε συμμετέχων θα έρχεται σε επαφή με περισσότερους από 2 μέντορες. Επιλέγονται μεταξύ τοπικών επιχειρηματιών, γυναικών επιχειρηματιών, αλλά και εμπειρογνομόνων σε ένα ή περισσότερα από τα θέματα που πραγματεύεται το πρόγραμμα, όπως μάρκετινγκ, χρηματοοικονομικά, διοίκηση, ανθρώπινο δυναμικό, οικονομία, ηγεσία. Στόχος είναι να εκθέσουν τους συμμετέχοντες σε διαφορετικό στυλ και επαγγελματικό υπόβαθρο συγκεκριμένων τομέων για μια πιο ολοκληρωμένη εμπειρία μάθησης.
- **Επιχειρηματικές ταχύρρυθμες συσκέψεις** που διοργανώνονται από τους εκπαιδευτές, με την ενεργό υποστήριξη των μεντόρων και ακόμη και των ίδιων των συμμετεχόντων, για την προώθηση της αυθόρμητης συνάθροισης, την επιτάχυνση των επιχειρηματικών επαφών και τη συνολική προώθηση των δυνατοτήτων δικτύωσης.

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 talenta, το χρόνο ή την ικανότητα να συμβουλευεί για κάθε πτυχή του προγράμματος ανάπτυξης των συμμετεχόντων.

Το σχέδιο του μαθήματος

Ο πίνακας που ακολουθεί παρουσιάζει το πρόγραμμα των συνεδριών που αποτελούν το πρόγραμμα FIT. Για κάθε συνεδρία, προτείνουμε τη διάρκεια και τα εργαλεία που πρέπει να χρησιμοποιηθούν για την εκτέλεσή της σύμφωνα με το προτεινόμενο σχέδιο. Κάθε εργαλείο που αναφέρεται (φυλλάδια, παρουσιάσεις, αναγνώσεις, μελέτη περίπτωσης, κάθε εργαλείο που αναφέρεται...) είναι διαθέσιμο στην πλατφόρμα του προγράμματος.

ΜΕΡΟΣ 1 Διαμόρφωση ενός έξυπνου ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΚΟΥ

Στο τέλος αυτής της ενότητας οι συμμετέχοντες πρέπει να προετοιμάσουν

- ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΟΡΑΜΑ λαμβάνοντας υπόψη τις απαιτήσεις της βιώσιμης/κυκλικής οικονομίας.
- Μοντέλο (καμβά) βιώσιμης επιχείρησης - προσφέροντας λεπτομέρειες σχετικά με την επιχείρησή τους, λαμβάνοντας υπόψη τους μακροπρόθεσμους κοινωνικούς, πολιτιστικούς και οικονομικούς στόχους και το βιώσιμο όραμα.

Ειδικό μαθησιακό στόχοι

- ✓ Πίστη στην ικανότητά σας να επηρεάσετε την πορεία των γεγονότων, παρά την αβεβαιότητα, τις αναποδιές και τις προσωρινές αποτυχίες.
- ✓ Ανάπτυξη ιδεών και ευκαιριών για τη δημιουργία αξίας, συμπεριλαμβανομένων καλύτερων λύσεων σε υφιστάμενες και νέες προκλήσεις.
- ✓ Να είστε αποφασισμένοι να μετατρέψετε τις ιδέες σε δράση και να ικανοποιήσετε την ανάγκη σας να επιτύχετε.
- ✓ Αναλογιστείτε τις ανάγκες, τις φιλοδοξίες και τις επιθυμίες σας βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.
- ✓ 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.
- ✓ Δημιουργία νέων συνδέσεων και συνένωση διάσπαρτων στοιχείων του τοπίου για τη δημιουργία ευκαιριών δημιουργίας αξίας.
- ✓ Να είστε ανθεκτικοί σε συνθήκες πίεσης, αντιξοότητας και προσωρινής αποτυχίας.
- ✓ Ανάλυση πολύπλοκων συστημάτων σε διαφορετικούς τομείς (κοινωνία, περιβάλλον, οικονομία κ.λπ.) και σε διαφορετικές κλίμακες (από τοπική έως παγκόσμια) ευρύτερες από την "ολιστική σκέψη".

- ✓ 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.

1.1	ΕΞΥΠΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
Συνολική περιγραφή	Στόχος της συνεδρίας είναι να αποκαλύψει το δυναμικό ενός πολύτιμου συνδημιουργού και συνεισφέροντος στην έξυπνη επιχειρηματικότητα για την κοινωνία. Αυτό θα επιτευχθεί με τον εντοπισμό των προσωπικών ικανοτήτων και τον προβληματισμό σχετικά με τις προσωπικές ανησυχίες που σχετίζονται με τη βιωσιμότητα.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Αναγνώριση των ικανοτήτων και δεξιοτήτων που συνδέονται με την έννοια του έξυπνου επιχειρηματία. • Ανάλυση των ικανοτήτων και των κινήτρων για να προχωρήσουν στην καριέρα και τη ζωή τους. • Κατάρτιση του επιχειρηματικού οράματος και των βημάτων που απαιτούνται για την πορεία προς τη δημιουργία της επιχείρησης. • Αναστοχασμός στην απαρίθμηση μιας σειράς βιώσιμων μακροπρόθεσμων κοινωνικών, πολιτιστικών και οικονομικών στόχων καθώς και την πορεία δράσης που μπορεί να απαιτείται.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη	Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν από κάθε συμμετέχοντα θα μπορούσε να κατανεμηθεί σε ίσα μερίδια βαρύτητας για τη σύνθεση μιας τελικής βαθμολογίας: 1) προσδιορισμός των χαρακτηριστικών που σχετίζονται με την επιχείρηση στο προφίλ του συμμετέχοντα - 25 %, 2) τις δράσεις μετριασμού των εντοπισμένων αδυναμιών - 25 %, 3) μακροπρόθεσμοι στόχοι, συμπεριλαμβανομένων των προσωπικών δυνάμεων και των στόχων αυτοπραγμάτωσης, ανησυχίες σχετικά με τη βιωσιμότητα, τους διαθέσιμους πόρους, την ανάγκη για συνεργασίες - 25 %, 4) το σχέδιο του επιχειρηματικού οράματος 4 όψεων - 25 %. Για την αξιολόγηση συνιστάται η χρήση της αναστοχαστικής δήλωσης και των μεθόδων περίληψης μιας πρότασης.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Η αναστοχαστική δήλωση είναι μια μέθοδος, που αξιολογεί τι έχουν επιτύχει οι συμμετέχοντες σε σχέση με τους στόχους τους. Οι μεταβλητές στις οποίες μπορεί να οριστεί η δήλωση είναι οι εξής:

	• τις προκλήσεις για την αναγνώριση των προσωπικών ικανοτήτων και δεξιοτήτων που συνδέονται με την έξυπνη επιχειρηματικότητα, • τον προσδιορισμό των προσωπικών παραγόντων παρακίνησης για την κίνηση της καριέρας στις επιχειρήσεις, • η πρόβλεψη των πιθανών εμποδίων και ο ρόλος των πολύτιμων σχέσεων με άλλους για την μετρίαση των αδυναμιών. Η περίληψη μίας πρότασης θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για τη σύνθεση των ιδεών και των ευρημάτων των συμμετεχόντων σχετικά με το επιχειρηματικό όραμα σε μία μόνο, κατατοπιστική, γραμματική και πλήρη πρόταση περίληψης. Οι μεταβλητές αξιολόγησης πρέπει να οριστούν για να αξιολογήσουν τις τέσσερις πλευρές του επιχειρηματικού οράματος: • Τομέας και πεδίο δραστηριότητας, • Εστίαση και σκοπός της βιωσιμότητας, • Προσωπική αποστολή και αυτοπραγμάτωση, • Σχέση με τους άλλους.
Στοιχεία καινοτομίας	Η συνάφεια των χαρακτηριστικών προσωπικότητας και του σχεδίου επιχειρηματικού οράματος είναι το κύριο σημείο στο οποίο εστιάζει ο αξιολογητής για την τελική αξιολόγηση των αποτελεσμάτων του μαθήματος.

1.2	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ
Συνολική περιγραφή	Στόχος του μαθήματος είναι η εξάσκηση στη διαδικασία δημιουργίας αξίας με την εφαρμογή των δεξιοτήτων κριτικής σκέψης. Ένα μοντέλο δημιουργίας αξίας της επιχειρηματικής ιδέας απαιτεί την εφαρμογή μιας προσέγγισης σχεδιαστικής σκέψης. Οι συμμετέχοντες εργάζονται στο ομαδικό έργο για να προετοιμάσουν το μοντέλο δημιουργίας αξίας για την υλοποίηση της έξυπνης και βιώσιμης επιχειρηματικής ιδέας.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• 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.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Σκοπός της αξιολόγησης είναι να επιβεβαιώσει εκ νέου τα αποτελέσματα του μαθήματος, τα οποία επιτεύχθηκαν με την

	εφαρμογή των εργασιών που δόθηκαν κατά τη μαθησιακή διαδικασία. Οι μεταβλητές αξιολόγησης είναι οι ακόλουθες, συμπεριλαμβανομένης της βαρύτητας κάθε μίας από αυτές από τη συνολική αξιολόγηση: • η ποσότητα των παραγόμενων επιχειρηματικών ιδεών - 30 %, • προσδιορισμός των συγκεκριμένων αξιών της επιχειρηματικής ιδέας - 30 %, • το σύνολο των κριτηρίων που χρησιμοποιούνται για το φιλτράρισμα των επιχειρηματικών ιδεών στην τελική επιλογή - 20 %, • η λογικότητα της επιχειρηματολογίας - 20 %. Συνιστάται η μέθοδος της αξιολόγησης βάσει <i>επιδόσεων</i>. Θα μπορούσαν να επιλεγούν οι τύποι <i>γραπτής</i> ή <i>προφορικής παρουσίασης</i> των αποτελεσμάτων που απέκτησαν οι συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια των συνεδριών. Η παρουσίαση μπορεί να λάβει οποιαδήποτε μορφή <i>προφορικής</i> ή <i>κειμενικής</i> μετάδοσης πληροφοριών. Οι προτεινόμενοι τύποι μπορεί να είναι μία νοητική χαρτογράφηση, ένας πίνακας, μια σύντομη έκθεση ή διαφάνειες PPT. Το κύριο μέρος της παρουσίασης περιλαμβάνει: 1) καταμερισμός της δημιουργούμενης αξίας από την επιχειρηματική ιδέα και 2) τα επιχειρήματα για τη θεμελίωση της επιλογής που έγινε. Οι αξίες της επιχειρηματικής ιδέας θα πρέπει να περιλαμβάνουν (εάν είναι σχετικές): • την αξία για τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης, • την αξία για τους επιχειρηματικούς εταίρους, • την αξία για τους εργαζόμενους, • την αξία για τους πελάτες, • την αξία για την τοπική κοινωνία, • την αξία για τον Πλανήτη. Το επίπεδο της επιχειρηματολογίας μπορεί να αξιολογηθεί ως προς τη σημασία για την επιχειρηματική επιτυχία, την προσκόλληση στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, τη στάση απέναντι στις ανάγκες των ανθρώπων, τη λογική της εφαρμογής κ.λπ.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Η μέθοδος της αξιολόγησης βάσει <i>επιδόσεων</i> καταδεικνύει την επιτυχία της αυθεντικής μάθησης, την απόδειξη της κατανόησης μέσω της μεταφοράς των πρακτικών δεξιοτήτων. Η ικανότητα των συμμετεχόντων να εφαρμόζουν τις δεξιότητες κριτικής σκέψης και σχεδιαστικής σκέψης αποτελούν την ουσία της αξιολόγησης του μαθήματος.

Στοιχεία καινοτομίας	Η καινοτόμος προσέγγιση της αξιολόγησης θα μπορούσε να είναι η πρόσκληση των σημερινών ιδιοκτητών επιχειρήσεων να συμμετάσχουν στη διαδικασία της αξιολόγησης. Μια άλλη πρόταση είναι να οργανωθεί αυτό το μάθημα και η αξιολόγηση με τη μορφή διαγωνισμού επιχειρηματικών ιδεών.
-----------------------------	---

1.3	ΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΚΥΚΛΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ
Συνολική περιγραφή	Στόχος της ενότητας είναι να εισαγάγει τον εκπαιδευτή στον ορισμό της κυκλικής οικονομίας. Οι γυναίκες που επιθυμούν να γίνουν επιχειρηματίες ή να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους είναι η ομάδα-στόχος του έργου. Είναι σημαντικό λοιπόν να περιγραφούν τα επιστημονολογικά και θεωρητικά θεμέλια καθώς και το ευρύτερο τυπικό πλαίσιο των ευρωπαϊκών πολιτικών που υποστηρίζουν τις στρατηγικές και τις δραστηριότητες μάθησης των συμμετεχόντων. Οι κοινωνικές επιχειρήσεις και οι κοινωνικοί επιχειρηματίες ασκούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα για την επίτευξη κοινωνικών στόχων. Το επιχειρηματικό τους μοντέλο περιλαμβάνει τη δημιουργία θετικού κοινωνικού ή περιβαλλοντικού αντίκτυπου και δεν ενδιαφέρονται μόνο για το κέρδος. Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται σε πολλούς τομείς, καλύπτοντας έτσι πολλά πεδία παρέμβασης: κοινωνική ένταξη και οικονομική ενσωμάτωση μειονεκτούντων και περιθωριοποιημένων ατόμων, υγειονομική περίθαλψη, ενεργός γήρανση, εκπαίδευση και φροντίδα παιδιών, δίκαιο εμπόριο, κυκλική και πράσινη οικονομία, πολιτισμός, τουρισμός κ.λπ.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να παράγουν αξιόπιστα αποτελέσματα από την κυκλική οικονομία για τη μελλοντική τους επιχείρηση. Οι δραστηριότητες θα βοηθήσουν στην εξοικείωση των συμμετεχόντων με τα διάφορα μοντέλα της οικονομίας (γραμμικό και κυκλικό).
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Η μεγαλύτερη πρόκληση για όλους τους εταίρους είναι σαφώς η διατήρηση των κινήτρων και του ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων, καθώς και η αλληλεπίδραση. Η χρήση ατομικής καθοδήγησης είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης.

	Κατά την εκπαίδευση, χρησιμοποιήθηκαν πολλά ερεθίσματα και διασκεδαστικά ανοίγματα και κλεισίματα σε όλες τις ενότητες. Οργανώθηκαν πολλές ομαδικές εργασίες και πρακτικές ασκήσεις για να παρακινηθούν οι συμμετέχοντες. Η συμβουλή είναι να κάνετε τις προπονήσεις σύντομες και εύκολες. Οι μικρότερες συνεδρίες είναι καλύτερες από τις μεγαλύτερες και βεβαιωθείτε ότι όλοι συμμετέχουν. Μεταξύ άλλων, είναι επίσης σημαντικό να είστε δημιουργικοί και να προσαρμόζετε τη συνεδρία ή το περιεχόμενο στις ομάδες που συμμετέχουν. Ωστόσο, αυτό που είναι πολύ σημαντικό και χρήσιμο για τη διατήρηση των κινήτρων είναι ο καλός σχεδιασμός και η χρήση ασκήσεων προθέρμανσης και τεχνικών υποστήριξης, καθώς και διαδραστικών και πρακτικών εργαστηρίων και μελετών περίπτωσης.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο αναστοχασμός, η ενημέρωση και η αξιολόγηση αποτελούν ουσιώδη μέρη κάθε κατάρτισης ή εργαστηρίου. Επιτρέπουν την αξιολόγηση όλων των πτυχών και των χαρακτηριστικών της δραστηριότητας και βοηθούν στη διαμόρφωση ή στην υποβολή προτάσεων βελτίωσης για την ίδια δραστηριότητα στο μέλλον. Με τον αναστοχασμό των μαθησιακών τους αποτελεσμάτων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνειδητοποιήσουν τι έμαθαν κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, του εργαστηρίου ή της δραστηριότητας και να το εφαρμόσουν στις δικές τους συνθήκες ζωής/εργασίας. Στα παραρτήματα μπορείτε να βρείτε ένα υπόδειγμα ερωτηματολογίου αξιολόγησης (στο φυλλάδιο: αξιολόγηση αυτοαξιολόγησης). Όταν ζητάτε από τους συμμετέχοντες να απαντήσουν στο ερωτηματολόγιο, είναι σημαντικό να τους βοηθήσετε να θυμούνται ότι δεν υπάρχουν σωστές ή λανθασμένες απαντήσεις, επειδή η διαδικασία μάθησης και τα αποτελέσματα διαφέρουν από άτομο σε άτομο. Η αξιολόγηση θα βοηθήσει στην εκτίμηση των αποτελεσμάτων και του αντίκτυπου της δραστηριότητας. Μία από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους αξιολόγησης είναι να ζητείται ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες. Βοηθά στην κατανόηση των αδυναμιών και των δυνατών σημείων της δραστηριότητας. Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ζητήσετε ανατροφοδότηση: Οπτικές μέθοδοι: Αυτές οι μέθοδοι βοηθούν τους συμμετέχοντες να δώσουν τα σχόλιά τους με πιο δυναμικό τρόπο. Είναι σημαντικό να δοθεί στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εκφράσουν προφορικά τη

γνώμη τους για να γίνει η αξιολόγηση πιο ολοκληρωμένη. Σε αυτή την περίπτωση, είναι σημαντικό ένας από τους συντονιστές να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις.

Οι συντονιστές μπορούν να επιλέξουν διαφορετικές μεθόδους για την οργάνωση της ανατροφοδότησης.

Προφορική ανατροφοδότηση:

Οι οπτικές μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να συνδυαστούν με προφορικές μεθόδους. Είναι σημαντικό να συνδυαστεί αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης με τον γραπτό τύπο, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και ότι οι συμμετέχοντες μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα.

Αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης είναι δυναμικός, αλλά μπορεί να αποκλείσει όσους δεν θέλουν ή δεν μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους δημοσίως. Ένας από τους συντονιστές θα πρέπει να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις των συμμετεχόντων.

Γραπτή ανατροφοδότηση:

Δεδομένου ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και ότι μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα.

Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να λάβετε ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες είναι να τους ζητήσετε να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο.

Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει πάντα να παρέχει χώρο για τον αυτοαναστοχασμό του συμμετέχοντα, αλλά και χώρο για την ανάπτυξη της δικής του επιχειρηματολογίας σχετικά με την κατάρτιση. Τα ερωτηματολόγια πρέπει να είναι ανώνυμα. Το πλεονέκτημα της γραπτής ανατροφοδότησης είναι ότι είναι δυνατή η επανεξέτασή της αργότερα για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τη σύνταξη έκθεσης. Η ανωνυμία δίνει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να είναι ειλικρινείς απαντώντας στις διάφορες ερωτήσεις.

Η ενημέρωση μπορεί να συμβάλει στην επιτάχυνση των έργων, στην υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων στα προβλήματα και στην επίτευξη δύσκολων στόχων. Αντί για μια περιστασιακή συζήτηση για το τι λειτούργησε και τι όχι, μια ενημέρωση εξετάζει γιατί συνέβησαν ορισμένα πράγματα. Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει να εξετάζει τέσσερα βασικά ερωτήματα:

1. Τι προσπαθήσαμε να επιτύχουμε; Ξεκινήστε επαναδιατυπώνοντας τους στόχους που προσπαθήσατε να επιτύχετε σε κάθε ενότητα.

	2. Πού πετύχαμε (ή χάσαμε) τους στόχους μας; Επανεξετάστε τα αποτελέσματα και βεβαιωθείτε ότι η ομάδα είναι ευθυγραμμισμένη. 3. Τι οδήγησε στα αποτελέσματά μας; Αυτή η ενότητα θα πρέπει να προχωρήσει βαθύτερα από τις προφανείς απαντήσεις πρώτου επιπέδου. 4. Τι πρέπει να ξεκινήσουμε, να σταματήσουμε ή να συνεχίσουμε να κάνουμε; Έχοντας ανακαλύψει τις αιτίες, τι πρέπει να κάνουμε τώρα;
Στοιχεία καινοτομίας	Τα εργαλεία για την υποστήριξη αυτού του μέρους είναι πολλά και ποικίλα. Οι εκπαιδευτές πρέπει να αφιερώσουν και να προγραμματίσουν τον απαραίτητο χρόνο για τη σωστή χρήση τους. Για αυτό το μέρος, αλλά και για τις άλλες ενότητες, είναι καλό να - Δημιουργήσετε και ενημερώνετε τακτικά τον κατάλογο επαφών με νέες επαφές και πληροφορίες. - Δημιουργήσετε ένα ερωτηματολόγιο το οποίο θα πρέπει να συμπληρώνεται από έναν ενδιαφερόμενο μετά από κάθε συνάντηση. - Συντάσσετε και ενημερώνετε τακτικά τον πίνακα συμμετοχής που προβλέπεται από τη μεθοδολογία. - Προσαρμόστε τα μηνύματα επικοινωνίας στις ανάγκες των διαφόρων συμμετεχόντων, εστιάστε στις θετικές πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας και προσαρμόστε τους όρους σε κάθε εθνικό πλαίσιο. -Εξετάστε τις δεξιότητες και τις ικανότητες των συμμετεχόντων για τη διαχείριση της εμπλοκής και των πιθανών ενδιαφερομένων μερών.

1.4	Νέα επιχειρηματικά μοντέλα
Συνολική περιγραφή	Η ενότητα σκοπεύει να εισαγάγει τον εκπαιδευτή στον ορισμό των νέων επιχειρηματικών μοντέλων και στην "θεωρία επανεξέτασης της παραγωγής", καθώς, με την υιοθέτηση της κυκλικής οικονομίας, η διαδικασία μπορεί να ξεκινήσει σε οποιοδήποτε σημείο της ίδιας της παραγωγής. Η ομάδα-στόχος του έργου αποτελείται από γυναίκες που επιθυμούν να γίνουν επιχειρηματίες ή να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους:

	- Θα αποκτήσουν μια σαφή και ολοκληρωμένη εικόνα των επιχειρηματικών μοντέλων, - Θα μάθουν πώς να αναγνωρίζουν και να αναλύουν τους "ενδιαφερόμενους", δηλαδή όσους ενδιαφέρονται για την επιχειρηματική ιδέα, - Θα ενημερωθούν για τις πιθανές επιπτώσεις και τα νομικά εμπόδια στη χώρα τους κατά την υλοποίηση της επιχειρηματικής ιδέας, - Θα μάθουν πώς να σχεδιάζουν για να το εφαρμόσουν στην πράξη. Μια σειρά από πραγματικά παραδείγματα εταιρειών που έχουν μεταβεί από τη γραμμική στην κυκλική οικονομία θα βοηθήσει τους εκπαιδευτές και τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν καλύτερα τη δυναμική που βελτιώνει τις επιχειρηματικές ιδέες.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να παράγουν συγκεκριμένα αποτελέσματα για τη δική τους μελλοντική επιχείρηση. Οι βιωματικές δραστηριότητες θα βοηθήσουν στην αναγνώριση στοιχείων που είναι σημαντικά όχι μόνο για την έναρξη μιας επιχείρησης, αλλά και για τη διατήρηση της υγιούς και παραγωγικής λειτουργίας της καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής της. Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει επίσης να γίνει κατανοητό γιατί αυτά τα νέα επιχειρηματικά μοντέλα είναι τόσο σημαντικά για τη γυναικεία επιχειρηματικότητα.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη	Η μεγαλύτερη πρόκληση για όλους τους εταίρους είναι σαφώς η διατήρηση των κινήτρων και του ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων, καθώς και η αλληλεπίδραση. Η χρήση ατομικής καθοδήγησης είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης. Κατά την εκπαίδευση, χρησιμοποιήθηκαν πολλά ερεθίσματα και διασκεδαστικά ανοίγματα και κλεισίματα σε όλες τις ενότητες. Οργανώθηκαν πολλές ομαδικές εργασίες και πρακτικές ασκήσεις για να παρακινηθούν οι συμμετέχοντες. Η συμβουλή είναι οι εκπαιδευτές να είναι σύντομες και εύκολες. Οι σύντομότερες συνεδρίες είναι καλύτερες από τις μεγαλύτερες και είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι όλοι συμμετέχουν. Μεταξύ άλλων, είναι επίσης σημαντικό να είστε δημιουργικοί και να προσαρμόζετε τη συνεδρία ή το περιεχόμενο στις ομάδες που συμμετέχουν. Αυτό που είναι, ωστόσο, πολύ σημαντικό και χρήσιμο για τη διατήρηση των κινήτρων είναι ο καλός σχεδιασμός και η χρήση ασκήσεων προθέρμανσης και τεχνικών υποστήριξης, καθώς και διαδραστικών

	και πρακτικών εργαστηρίων, μελετών περίπτωσης και πολλαπλών παραδειγμάτων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο αναστοχασμός, η ενημέρωση και η αξιολόγηση αποτελούν βασικά μέρη κάθε κατάρτισης ή εργαστηρίου. Επιτρέπουν την αξιολόγηση όλων των πτυχών και των χαρακτηριστικών της δραστηριότητας και βοηθούν στη διαμόρφωση ή στην υποβολή προτάσεων βελτίωσης της ίδιας δραστηριότητας στο μέλλον. Με τον αναστοχασμό των μαθησιακών τους αποτελεσμάτων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνειδητοποιήσουν τι έμαθαν κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, του εργαστηρίου ή της δραστηριότητας και να το εφαρμόσουν στις συνθήκες της ζωής/εργασίας τους. Ένα υπόδειγμα για τις δοκιμασίες εισόδου και εξόδου βρίσκεται στα παραρτήματα. La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività. Μία από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους αξιολόγησης είναι να ζητείται ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες. Βοηθά στην κατανόηση των αδυναμιών και των δυνατών σημείων των δραστηριοτήτων. Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ζητήσετε ανατροφοδότηση: Οπτικές μέθοδοι: Αυτές οι μέθοδοι βοηθούν τους συμμετέχοντες να δώσουν τα σχόλιά τους με πιο δυναμικό τρόπο. Είναι σημαντικό να δίνεται στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εκφράσουν προφορικά τη γνώμη τους για να γίνει η αξιολόγηση πιο ολοκληρωμένη. Σε αυτή την περίπτωση, είναι σημαντικό ένας από τους συντονιστές να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις. Οι συντονιστές μπορούν να επιλέξουν διαφορετικές μεθόδους για την οργάνωση της ανατροφοδότησης. Προφορική ανατροφοδότηση: Οι οπτικές μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να συνδυαστούν με προφορικές μεθόδους. Είναι σημαντικό να συνδυαστεί αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης με τον γραπτό τύπο, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και ότι οι συμμετέχοντες μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα. Αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης είναι δυναμικός, αλλά μπορεί να αποκλείσει συμμετέχοντες που δεν θέλουν ή δεν μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα. Ένας από τους

	συντονιστές θα πρέπει να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις των συμμετεχόντων. Γραπτή ανατροφοδότηση: Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να λάβετε ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες είναι να τους ζητήσετε να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο. Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει πάντα να προσφέρει χώρο για τον αυτοαναστοχασμό του συμμετέχοντα, αλλά και χώρο για την ανάπτυξη της δικής του επιχειρηματολογίας σχετικά με την κατάρτιση. Τα ερωτηματολόγια πρέπει να είναι ανώνυμα. Το πλεονέκτημα της γραπτής ανατροφοδότησης είναι ότι μπορεί να επανεξεταστεί αργότερα για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τη σύνταξη έκθεσης. Η ανωνυμία δίνει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να είναι ειλικρινείς απαντώντας στις διάφορες ερωτήσεις. Η ενημέρωση μπορεί να συμβάλει στην επιτάχυνση των έργων, στην υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων στα προβλήματα και στην επίτευξη δύσκολων στόχων. Αντί για μια περιστασιακή συζήτηση σχετικά με το τι λειτούργησε και τι όχι, η ενημέρωση εξετάζει τους λόγους για τους οποίους συνέβησαν τα πράγματα. Θα πρέπει να εξετάζει τέσσερα βασικά ερωτήματα: 1. Τι προσπαθούσαμε να επιτύχουμε; Ξεκινήστε επαναδιατυπώνοντας τους στόχους που προσπαθήσατε να επιτύχετε σε κάθε ενότητα. 2. Πού πετύχαμε (ή χάσαμε) τους στόχους μας; Επανεξετάστε τα αποτελέσματα και βεβαιωθείτε ότι η ομάδα είναι ευθυγραμμισμένη. 3. Τι οδήγησε στα αποτελέσματά μας; Αυτή η ενότητα θα πρέπει να προχωρήσει βαθύτερα από τις προφανείς απαντήσεις πρώτου επιπέδου. 4. Τι πρέπει να ξεκινήσουμε, να σταματήσουμε ή να συνεχίσουμε να κάνουμε; Αφού ανακαλύψαμε τις αιτίες, τι πρέπει να κάνουμε τώρα που ξέρουμε αυτά που ξέρουμε;
Στοιχεία καινοτομίας	Τα εργαλεία για την υποστήριξη αυτού του μέρους είναι πολλά και ποικίλα. Οι εκπαιδευτές πρέπει να αφιερώνουν και να προγραμματίζουν τον απαραίτητο χρόνο για τη σωστή χρήση τους. Για αυτό το μέρος, αλλά και για τις άλλες ενότητες, είναι καλό να - Δημιουργήσετε και ενημερώνετε τακτικά τον καταλόγου επαφών με νέες επαφές και πληροφορίες,

	- Δημιουργήστε ένα ερωτηματολόγιο το οποίο θα πρέπει να συμπληρώνεται από έναν ενδιαφερόμενο μετά από κάθε συνάντηση, - Υιοθέτηση των περιγραφόμενων μεθοδολογιών, όπως η μάθηση υπηρεσιών, η μάθηση με βάση την έρευνα, η μάθηση μέσω της πράξης, η μάθηση από ομότιμους, η καθοδήγηση. - Προσαρμόστε τα μηνύματα επικοινωνίας στις ανάγκες των διαφόρων συμμετεχόντων, εστιάστε στις θετικές πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας και προσαρμόστε τη χρήση των όρων σε κάθε εθνικό πλαίσιο, - Συμπεριλαμβάνοντας τις δεξιότητες και τις ικανότητες των συμμετεχόντων για να διαχειριστούν επίσης τη συμμετοχή των δυνητικών, απαραίτητων, ενδιαφερομένων μερών.
--	---

ΜΕΡΟΣ 2 Ποια είναι τα στοιχεία μιας βιώσιμης επιχείρησης

Στο τέλος αυτού του μέρους οι συμμετέχοντες πρέπει να προετοιμάσουν

- Αναθεώρηση της εργασίας που έχει γίνει μέχρι τώρα για να διασφαλίσουμε ότι κάνουμε τα πράγματα ΚΑΛΥΤΕΡΑ από πριν
- Έχουν μια σαφή επιχειρηματική επιλογή (με βάση το βιώσιμο επιχειρηματικό τους όραμα) και έχουν αυτοπεποίθηση στο να την παρουσιάζουν έντονα.

Ειδικό μαθησιακό στόχοι

- ✓ Δημιουργία αλλαγών σε υψηλό επίπεδο και από υψηλό επίπεδο, και που βοηθούν στο σχεδιασμό και τη λήψη αποφάσεων, καθώς και στην οργανωτική και συμπεριφορική αλλαγή.
- ✓ Να ενεργείτε και να εργάζεστε ανεξάρτητα για την επίτευξη στόχων, να τηρείτε τις προθέσεις σας και να εκτελείτε τα προγραμματισμένα καθήκοντα.
- ✓ Χρήση μεθόδων αξιολόγησης της βιωσιμότητας, όπως η αξιολόγηση του κύκλου ζωής (ΑΚΖ), οι αναλύσεις κινδύνου και οι μέθοδοι που συνδέονται με την ικανότητα πρόβλεψης.
- ✓ Ηγεσία, επιτυχία σε ομάδες και η δυναμική της συνεργασίας.
- ✓ Οι μέθοδοι που σχετίζονται με τη διαπροσωπική ικανότητα αφορούν την ομαδική εργασία και τη συμμετοχή.
- ✓ Αποκτήστε και διαχειριστείτε τις ικανότητες που απαιτούνται σε κάθε στάδιο, συμπεριλαμβανομένων των τεχνικών, νομικών, φορολογικών και ψηφιακών ικανοτήτων.
- ✓ Αναστοχαστείτε και να μάθετε τόσο από την επιτυχία όσο και από την αποτυχία (τη δική σας και των άλλων).
- ✓ Μάθετε με άλλους, συμπεριλαμβανομένων των συνομηλίκων και των μεντόρων

2.1	ΕΞΥΠΝΗ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ
Συνολική περιγραφή	Η ενότητα αυτή εξηγεί λεπτομερώς την οργανωτική κουλτούρα και τα συλ διαχείρισης, την επιχειρηματική ηθική και τις βασικές της αξίες, τη βιώσιμη και αποδοτική χρήση των πόρων και τον σχεδιασμό της βιώσιμης ανάπτυξης. Στο τέλος της ενότητας, ο χρήστης μπορεί να βρει τον ορισμό των πιο σημαντικών όρων και βιβλιογραφία για περαιτέρω ανάγνωση.

Αναμενόμενα αποτελέσματα	Στο τέλος των συνεδριών οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να: • να αναπτύξουν μια στρατηγική διαχείρισης με βάση τους στόχους • να αναγνωρίζουν το στυλ διαχείρισης του καθενός • να επιλέγουν τις καταλληλότερες αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης και τα εργαλεία ΕΚΕ για την εταιρεία τους • να αποκτήσουν γνώσεις σχετικά με την επιχειρηματική ηθική.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει ο αξιολογητής για να προετοιμάσει και να διεξάγει την αξιολόγηση. Θα περιλαμβάνει επίσης φύλλα καταγραφής, τα οποία περιέχουν απαντήσεις σε προφορικές ερωτήσεις, οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να λάβει υπόψη του ο αξιολογητής για να κρίνει τη βελτίωση, την ικανότητα και τις δεξιότητες των συμμετεχόντων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογηθούν με τους ακόλουθους τρόπους: 1. παρατήρηση: συμμετοχή των συμμετεχόντων σε ομαδικές συζητήσεις, 2. αυτοαξιολόγηση. 3. Παρατήρηση από τους μέντορες.
Στοιχεία καινοτομίας	1. Καινοτόμο θέμα σχετικά με την κυκλική οικονομία - νέα ιδέα που μετατρέπεται σε πραγματικότητα που παράγει αξία 2. Μικτή μάθηση για να ταιριάζει στους μαθητές μας 3. Καινοτόμα εργαστήρια για τη δοκιμή πρακτικών γνώσεων 4. Συμμετοχή των μεντόρων στην παρατήρηση και αξιολόγηση - περιβάλλον υψηλής ανατροφοδότησης.

2.2	ΗΓΕΣΙΑ ΚΑΙ ΣΤΥΛ ΗΓΕΣΙΑΣ
Συνολική περιγραφή	Αυτή η ενότητα εξηγεί λεπτομερώς τα ακόλουθα θέματα: • Ηγεσία με σκοπό, • Να κατανοήσουν την ηθική πλευρά και έννοιες όπως η δικαιοσύνη και η εντιμότητα. • Προσωπική υπευθυνότητα και (γυναικεία) επιχειρηματική υπευθυνότητα. • Επιχειρηματική ηθική: δικαιοσύνη και ισότητα για όλους τους παράγοντες της αγοράς. • Κοινωνική ευθύνη των επιχειρήσεων και περιβαλλοντική ασφάλεια. • Μέθοδοι που σχετίζονται με τη διαπροσωπική ικανότητα, την ομαδική εργασία και τη συμμετοχή.

Αναμενόμενα αποτελέσματα	Στο τέλος των συνεδριών οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να: • Αισθάνονται αυτοπεποίθηση για την ανάληψη προκλήσεων • Μπορούν να ενεργούν και να εργάζονται ανεξάρτητα για την επίτευξη στόχων, να τηρούν τις προθέσεις τους και να εκτελούν προγραμματισμένες εργασίες • Είναι προετοιμασμένοι να κάνουν υπομονή και να συνεχίσουν να προσπαθούν να επιτύχουν τους μακροπρόθεσμους ατομικούς ή ομαδικούς τους στόχους.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει ο αξιολογητής για να προετοιμάσει και να διεξάγει την αξιολόγηση. Θα περιλαμβάνει επίσης φύλλα καταγραφής, τα οποία περιέχουν απαντήσεις σε προφορικές ερωτήσεις, οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να λάβει υπόψη του ο αξιολογητής για να κρίνει τη βελτίωση, την ικανότητα και τις δεξιότητες των συμμετεχόντων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογηθούν με τους ακόλουθους τρόπους: 1. Παρατήρηση: συμμετοχή των συμμετεχόντων σε ομαδικές συζητήσεις, 2. Αυτοαξιολόγηση. 3. Παρατήρηση από τους μέντορες.
Στοιχεία καινοτομίας	1. Καινοτόμο θέμα σχετικά με την κυκλική οικονομία - νέα ιδέα που μετατρέπεται σε πραγματικότητα που παράγει αξία 2. Μικτή μάθηση για να ταιριάζει στους μαθητές μας 3. Καινοτόμα εργαστήρια για τη δοκιμή πρακτικών γνώσεων 4. Συμμετοχή των μεντόρων στην παρατήρηση και αξιολόγηση - περιβάλλον υψηλής ανατροφοδότησης.

2.3	ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ
Συνολική περιγραφή	Αυτή η ενότητα εξηγεί λεπτομερώς τα ακόλουθα θέματα: • Ηγεσία, επιτυχία σε ομάδες και η δυναμική της συνεργασίας • Επίδραση του τρόπου διαχείρισης στους εργαζομένους και την οργανωτική δομή • Συμβάσεις εργασίας (ειδικοί κανόνες της χώρας για την πρόσληψη και τη διαχείριση προσωπικού) • Δομή της εταιρείας και οι πιο τυπικοί ρόλοι και αρμοδιότητες.

Αναμενόμενα αποτελέσματα	Στο τέλος των συνεδριών οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να: • Συνταχθούν σε ομάδες, να συνεργαστούν και να δικτυωθούν • Επιλύουν συγκρούσεις και να αντιμετωπίζουν θετικά τον ανταγωνισμό όταν χρειάζεται • Αποκτήσουν και διαχειριστούν τις ικανότητες που απαιτούνται σε κάθε στάδιο, συμπεριλαμβανομένων των τεχνικών, νομικών, φορολογικών και ψηφιακών ικανοτήτων.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να κάνει ο αξιολογητής για να προετοιμάσει και να διεξάγει την αξιολόγηση. Θα περιλαμβάνει επίσης φύλλα καταγραφής, τα οποία περιέχουν απαντήσεις σε προφορικές ερωτήσεις, οδηγίες σχετικά με το τι πρέπει να λάβει υπόψη του ο αξιολογητής για να κρίνει τη βελτίωση, την ικανότητα και τις δεξιότητες των συμμετεχόντων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογηθούν με τους ακόλουθους τρόπους: 1. Παρατήρηση: συμμετοχή των συμμετεχόντων σε ομαδικές συζητήσεις. 2. Αυτοαξιολόγηση. 3. Παρατήρηση από τους μέντορες.
Στοιχεία καινοτομίας	1. Καινοτόμο θέμα σχετικά με την κυκλική οικονομία - νέα ιδέα που μετατρέπεται σε πραγματικότητα που παράγει αξία. 2. Μικτή μάθηση για να ταιριάζει στους μαθητές μας. 3. Καινοτόμα εργαστήρια για τη δοκιμή πρακτικών γνώσεων. 4. Συμμετοχή των μεντόρων στην παρατήρηση και αξιολόγηση - περιβάλλον υψηλής ανατροφοδότησης.

2.4	Η ΈΝΝΟΙΑ ΤΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
Συνολική περιγραφή	Ο Εκπαιδευτής, ήδη προετοιμασμένος για το περιεχόμενο της ενότητας, έχει ως στόχο να κάνει τον εκπαιδευόμενο να κατανοήσει τι είναι η "Έννοια του Μάρκετινγκ". Θα είναι σε θέση να ορίσει και να αναλύσει την έννοια του μάρκετινγκ και πώς αυτή ασχολείται με την ιδέα της ικανοποίησης των αναγκών του πελάτη μέσω του προϊόντος ως λύση στο πρόβλημα του πελάτη. Η έννοια του μάρκετινγκ αντιπροσωπεύει την κύρια αλλαγή στον σημερινό επιχειρηματικό προσανατολισμό και παρέχει τη βάση για ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

	Εν ολίγοις, η έννοια του μάρκετινγκ είναι σημαντική, διότι καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο η εταιρεία θα προωθήσει τις επιχειρήσεις και θα ευημερήσει. Ο εκπαιδευτής θα προσδιορίσει ποιο είναι το κύριο καθήκον μιας εταιρείας πέρα από τη συνήθη "ικανοποίηση των αναγκών των πελατών". Θα δώσει μεγάλη προσοχή στο όραμα και τη ζήτηση της αγοράς (τμήματος), προκειμένου να προσαρμόσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το προϊόν ή την υπηρεσία του/της για να ικανοποιήσει την αγορά αυτή. Συνοπτικά, ο εκπαιδευτής θα εισάγει το μάρκετινγκ διευκρινίζοντας: - Ορολογία μάρκετινγκ. - Το ρόλο του μάρκετινγκ στην επιχειρηματική ιδέα της αγοράς. - Παράγοντες της αγοράς. - Περιβαλλοντική ανάλυση. - Ανταγωνιστές. - Ανάλυση S.W.O.T. - Τμηματοποίηση, στόχευση, τοποθέτηση.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να παράγουν συγκεκριμένα αποτελέσματα για τη δική τους επιχείρηση. Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας, η ομάδα-στόχος θα προετοιμαστεί με συγκεκριμένες και εξατομικευμένες δραστηριότητες σχετικά με την έννοια του μάρκετινγκ και θα μάθει τη χρήση της ανάλυσης S.W.O.T. Συνιστούμε μια ενδελεχή επανάληψη του θεωρητικού μέρους αυτής της ενότητας! Η χρήση της μήτρας S.W.O.T. θα βοηθήσει στην αναγνώριση σημαντικών στοιχείων για τη δημιουργία και τη λειτουργία της δικής σας επιχείρησης.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Η μεγαλύτερη πρόκληση για όλους τους εταίρους είναι σαφώς η διατήρηση των κινήτρων και του ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων, καθώς και η αλληλεπίδραση. Η χρήση ατομικής καθοδήγησης είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης. Κατά την εκπαίδευση, χρησιμοποιήθηκαν πολλά ερεθίσματα και διασκεδαστικά ανοίγματα και κλεισίματα σε όλες τις ενότητες.

	Οργανώθηκαν πολλές ομαδικές εργασίες και πρακτικές ασκήσεις για να παρακινηθούν οι συμμετέχοντες. Η συμβουλή είναι οι εκπαιδευσεις να είναι σύντομες και εύκολες. Οι συντομότερες συνεδρίες είναι καλύτερες από τις μεγαλύτερες και είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι όλοι συμμετέχουν. Μεταξύ άλλων, είναι επίσης σημαντικό να είστε δημιουργικοί και να προσαρμόζετε τη συνεδρία ή το περιεχόμενο στην ομάδα που συμμετέχει. Αυτό που είναι, ωστόσο, πολύ σημαντικό και χρήσιμο για τη διατήρηση των κινήτρων είναι ο καλός σχεδιασμός και η χρήση ασκήσεων προθέρμανσης και τεχνικών υποστήριξης, καθώς και διαδραστικών και πρακτικών εργαστηρίων, μελετών περίπτωσης και πολλαπλών παραδειγμάτων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο αναστοχασμός, η ενημέρωση και η αξιολόγηση αποτελούν βασικά μέρη κάθε κατάρτισης ή εργαστηρίου. Επιτρέπουν την αξιολόγηση όλων των πτυχών και των χαρακτηριστικών της δραστηριότητας και βοηθούν στη διαμόρφωση ή στην υποβολή προτάσεων βελτίωσης για την ίδια δραστηριότητα στο μέλλον. Με τον αναστοχασμό των μαθησιακών τους αποτελεσμάτων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνειδητοποιήσουν τι έμαθαν κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, του εργαστηρίου ή της δραστηριότητας και να το εφαρμόσουν στις συνθήκες της ζωής/εργασίας τους. Ένα υπόδειγμα για τις δοκιμασίες εισόδου και εξόδου βρίσκεται στα παραρτήματα. Η αξιολόγηση θα βοηθήσει στην εκτίμηση των αποτελεσμάτων και του αντίκτυπου της δραστηριότητας. Μία από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους αξιολόγησης είναι να ζητείται ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες. Βοηθά στην κατανόηση των αδυναμιών και των δυνατών σημείων της δραστηριότητας. Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ζητήσετε ανατροφοδότηση: Οπτικές μέθοδοι: Αυτές οι μέθοδοι βοηθούν τους συμμετέχοντες να δώσουν τα σχόλιά τους με πιο δυναμικό τρόπο. Είναι σημαντικό να δοθεί στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εκφράσουν προφορικά τη γνώμη τους για να γίνει η αξιολόγηση πιο ολοκληρωμένη. Σε αυτή την περίπτωση, είναι σημαντικό ένας από τους συντονιστές να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις. Οι συντονιστές μπορούν να επιλέξουν διαφορετικές μεθόδους για την οργάνωση της ανατροφοδότησης.

Προφορική ανατροφοδότηση:

Οι οπτικές μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να συνδυαστούν με προφορικές μεθόδους. Είναι σημαντικό να συνδυαστεί αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης με τον γραπτό τύπο, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και ότι οι συμμετέχοντες μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα.

Αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης είναι δυναμικός, αλλά μπορεί να αποκλείσει συμμετέχοντες που δεν θέλουν ή δεν μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα. Ένας από τους συντονιστές θα πρέπει να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις των συμμετεχόντων.

Γραπτή ανατροφοδότηση:

Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να λάβετε ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες είναι να τους ζητήσετε να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο.

Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει πάντα να προσφέρει χώρο για τον αυτοαναστοχασμό του συμμετέχοντα, αλλά και χώρο για την ανάπτυξη της δικής του επιχειρηματολογίας σχετικά με την κατάρτιση. Τα ερωτηματολόγια πρέπει να είναι ανώνυμα. Το πλεονέκτημα της γραπτής ανατροφοδότησης είναι ότι μπορεί να επανεξεταστεί αργότερα για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τη σύνταξη έκθεσης. Η ανωνυμία δίνει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να είναι ειλικρινείς απαντώντας στις διάφορες ερωτήσεις.

Η ενημέρωση μπορεί να συμβάλει στην επιτάχυνση των έργων, στην υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων στα προβλήματα και στην επίτευξη δύσκολων στόχων. Αντί για μια περιστασιακή συζήτηση σχετικά με το τι λειτούργησε και τι όχι, η ενημέρωση εξετάζει τους λόγους για τους οποίους συνέβησαν τα πράγματα. Θα πρέπει να εξετάζει τέσσερα ερωτήματα βασικά ερωτήματα:

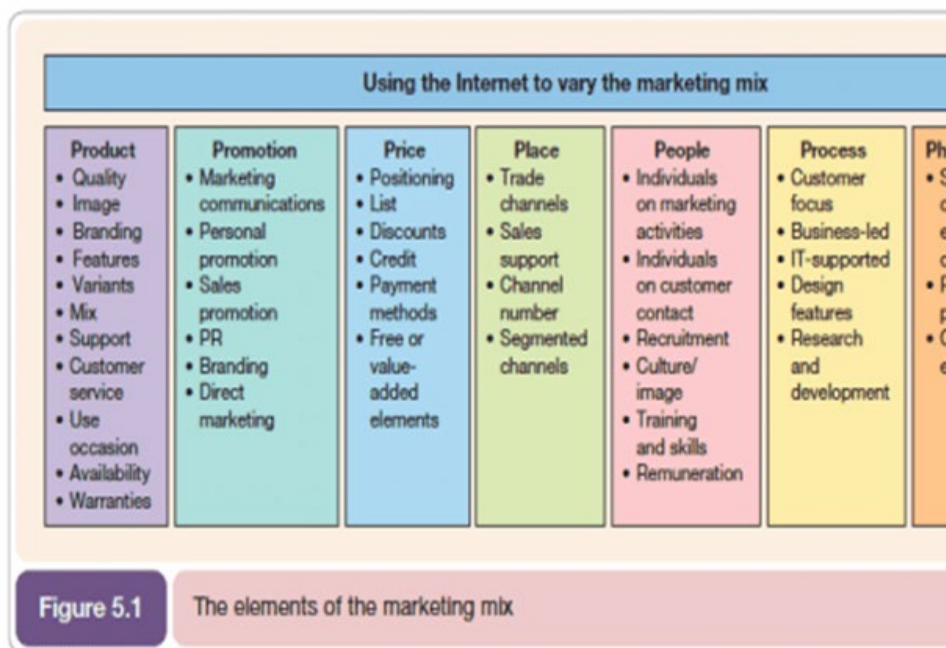
- 1. Τι προσπαθούσαμε να επιτύχουμε;** Ξεκινήστε επαναδιατυπώνοντας τους στόχους που προσπαθήσατε να επιτύχετε σε κάθε ενότητα.
- 2. Πού πετύχαμε (ή χάσαμε) τους στόχους μας;** Επανεξετάστε τα αποτελέσματα και βεβαιωθείτε ότι η ομάδα είναι ευθυγραμμισμένη.
- 3. Τι οδήγησε στα αποτελέσματά μας;** Αυτή η ενότητα θα πρέπει να προχωρήσει βαθύτερα από τις προφανείς απαντήσεις πρώτου επιπέδου.
- 4. Τι πρέπει να ξεκινήσουμε, να σταματήσουμε ή να συνεχίσουμε να κάνουμε;** Αφού ανακαλύψαμε τις αιτίες, τι πρέπει να κάνουμε τώρα που ξέρουμε αυτά που ξέρουμε;

Στοιχεία καινοτομίας	Τα εργαλεία για την υποστήριξη αυτού του μέρους είναι πολλά και ποικίλα. Οι εκπαιδευτές πρέπει να αφιερώσουν και να προγραμματίσουν τον απαραίτητο χρόνο για τη σωστή χρήση τους. Για τους σκοπούς αυτού του μέρους -αλλά και των άλλων ενότητων- είναι καλό να - Δημιουργήσετε και ενημερώνετε τακτικά τον κατάλογο επαφών με νέες επαφές και πληροφορίες. - Δημιουργήσετε ένα ερωτηματολόγιο το οποίο θα πρέπει να συμπληρώνεται από έναν ενδιαφερόμενο μετά από κάθε συνάντηση. - Υιοθετήστε τις περιγραφόμενες μεθοδολογίες, όπως η μάθηση από ομότιμους, η ατομική/ομαδική καθοδήγηση. - Προσαρμόστε τα μηνύματα επικοινωνίας στις ανάγκες των διαφόρων συμμετεχόντων, εστιάστε στις θετικές πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας και προσαρμόστε τη χρήση των όρων σε κάθε εθνικό πλαίσιο. - Λαμβάνοντας υπόψη τις δεξιότητες και τις ικανότητες των συμμετεχόντων για να διαχειριστούν επίσης τη συμμετοχή των δυνητικών, απαραίτητων ενδιαφερομένων μερών. Η συμμετοχή των Μεντόρων θα βοηθήσει τους μεμονωμένους συμμετέχοντες να αποκτήσουν σαφήνεια στη σύνταξη του επιχειρηματικού τους σχεδίου.
------------------------------------	---

2.5	ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΜΕΙΓΜΑΤΟΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ
Συνολική περιγραφή	Ο στόχος του εκπαιδευτή σε αυτή την ενότητα είναι να γνωρίσει τις μεταβλητές τμηματοποίησης μιας αγοράς-στόχου, να γνωρίσει τις στρατηγικές των ανταγωνιστών, να μάθει πώς να διαχειρίζεται αποτελεσματικά το ΜΕΙΓΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ, πώς να τοποθετεί τα προϊόντα/υπηρεσίες της δικής του επιχείρησης μέσα στον πίνακα χαρτοφυλακίου προϊόντων. Συνεπώς, ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τι μπορεί να προσφέρει το προϊόν ή η υπηρεσία τους στους δυνητικούς πελάτες- θα τους βοηθήσει επίσης να σχεδιάσουν μια επιτυχημένη προσφορά προϊόντος και να σχεδιάσουν, να

	αναπτύξουν και να εκτελέσουν αποτελεσματικές στρατηγικές μάρκετινγκ. Η ομάδα-στόχος θα λάβει καθοδήγηση σχετικά με το πώς και πότε να προωθήσει το προϊόν ή την υπηρεσία της στην αγορά, θα είναι σε θέση να προσδιορίσει και να οργανώσει τα στοιχεία του μείγματος μάρκετινγκ, ώστε να λαμβάνει κερδοφόρες αποφάσεις μάρκετινγκ σε όλα τα επίπεδα. Ο εκπαιδευτής, μέσω αυτής της καθοδήγησης, θα παρέχει υποστήριξη για: -Ανάπτυξη δυνατών σημείων και περιορισμό των αδυναμιών, -Επίτευξη ανταγωνιστικότητας και προσαρμοστικότητας στην αγορά, -Βελτίωση της γόνιμης συνεργασίας μεταξύ των εταιρών. Οι συμμετέχοντες, με τη βοήθεια του εκπαιδευτή, θα είναι σε θέση να χειριστούν τα ακόλουθα βασικά σημεία μάθησης: - Έννοια του μείγματος μάρκετινγκ - Απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος - Μάρκετινγκ για υπηρεσίες - Ανταγωνισμός μάρκετινγκ - Ξεπέρασμα ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος μιας εταιρείας - Στρατηγικές για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να παράγουν συγκεκριμένα αποτελέσματα για τη δική τους μελλοντική επιχείρηση. 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. Και πάλι, θα γνωρίζουν ότι: - Οι επιχειρήσεις πρέπει να ανταγωνίζονται για πελάτες, χαμηλότερες τιμές για αγαθά και υπηρεσίες υψηλότερης ποιότητας, μεγαλύτερη ποικιλία και περισσότερη καινοτομία. - Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών μπορεί να τονώσει την εφεύρεση νέων ή καλύτερων προϊόντων ή πιο αποτελεσματικών διαδικασιών.

- Οι εταιρείες μπορεί να ανταγωνίζονται για να είναι οι πρώτες στην αγορά με 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 αντιδρούν στις στρατηγικές ενέργειες στην αγορά και η εταιρεία πρέπει να αντιδράσει στις στρατηγικές τους κινήσεις.



Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη

Η μεγαλύτερη πρόκληση για όλους τους εταίρους είναι σαφώς η διατήρηση των κινήτρων και του ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων, καθώς και η αλληλεπίδραση.

Η χρήση **ατομικής καθοδήγησης** είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης.

Κατά την εκπαίδευση, χρησιμοποιήθηκαν πολλά ερεθίσματα και διασκεδαστικά ανοίγματα και κλεισίματα σε όλες τις ενότητες.

Οργανώθηκαν πολλές ομαδικές εργασίες και πρακτικές ασκήσεις για να παρακινηθούν οι συμμετέχοντες.

Η συμβουλή είναι οι προπονήσεις να είναι σύντομες και εύκολες. Οι σύντομότερες συνεδρίες είναι καλύτερες από τις μεγαλύτερες και είναι σημαντικό να βεβαιωθείτε ότι όλοι συμμετέχουν. Μεταξύ άλλων, είναι επίσης σημαντικό να είστε δημιουργικοί και να προσαρμόζετε τη συνεδρία ή το

	περιεχόμενο στις ομάδες που συμμετέχουν. Αυτό που είναι, ωστόσο, πολύ σημαντικό και χρήσιμο για τη διατήρηση των κινήτρων είναι ο καλός σχεδιασμός και η χρήση ασκήσεων προθέρμανσης και τεχνικών υποστήριξης, καθώς και διαδραστικών και πρακτικών εργαστηρίων, μελετών περίπτωσης και πολλαπλών παραδειγμάτων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο αναστοχασμός, η ενημέρωση και η αξιολόγηση αποτελούν βασικά μέρη κάθε κατάρτισης ή εργαστηρίου. Επιτρέπουν την αξιολόγηση όλων των πτυχών και των χαρακτηριστικών της δραστηριότητας και βοηθούν στη διαμόρφωση ή στην υποβολή προτάσεων βελτίωσης για την ίδια δραστηριότητα στο μέλλον. Με τον αναστοχασμό των μαθησιακών τους αποτελεσμάτων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνειδητοποιήσουν τι έμαθαν κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, του εργαστηρίου ή της δραστηριότητας και να το εφαρμόσουν στις συνθήκες της ζωής/εργασίας τους. Ένα υπόδειγμα για τις δοκιμασίες εισόδου και εξόδου βρίσκεται στα παραρτήματα. La valutazione aiuterà a valutare i risultati e l'impatto dell'attività. Μία από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους αξιολόγησης είναι να ζητείται ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες. Βοηθά στην κατανόηση των αδυναμιών και των δυνατών σημείων των δραστηριοτήτων. Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ζητήσετε ανατροφοδότηση: Οπτικές μέθοδοι: Αυτές οι μέθοδοι βοηθούν τους συμμετέχοντες να δώσουν τα σχόλιά τους με πιο δυναμικό τρόπο. Είναι σημαντικό να δίνεται στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εκφράσουν προφορικά τη γνώμη τους για να γίνει η αξιολόγηση πιο ολοκληρωμένη. Σε αυτή την περίπτωση, είναι σημαντικό ένας από τους συντονιστές να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις. Οι συντονιστές μπορούν να επιλέξουν διαφορετικές μεθόδους για την οργάνωση της ανατροφοδότησης. Προφορική ανατροφοδότηση:

Οι οπτικές μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να συνδυαστούν με προφορικές μεθόδους. Είναι σημαντικό να συνδυαστεί αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης με τον γραπτό τύπο, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και ότι οι συμμετέχοντες μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα.

Αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης είναι δυναμικός, αλλά μπορεί να αποκλείσει συμμετέχοντες που δεν θέλουν ή δεν μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα. Ένας από τους συντονιστές θα πρέπει να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις των συμμετεχόντων.

Γραπτή ανατροφοδότηση:

Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να λάβετε ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες είναι να τους ζητήσετε να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο.

Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει πάντα να προσφέρει χώρο για τον αυτοαναστοχασμό του συμμετέχοντα, αλλά και χώρο για την ανάπτυξη της δικής του επιχειρηματολογίας σχετικά με την κατάρτιση. Τα ερωτηματολόγια πρέπει να είναι ανώνυμα. Το πλεονέκτημα της γραπτής ανατροφοδότησης είναι ότι μπορεί να επανεξεταστεί αργότερα για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τη σύνταξη έκθεσης. Η ανωνυμία δίνει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να είναι ειλικρινείς απαντώντας στις διάφορες ερωτήσεις.

Οι ενημερώσεις μπορούν να συμβάλουν στην επιτάχυνση των έργων, στην υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων στα προβλήματα και στην επίτευξη δύσκολων στόχων. Αντί για μια περιστασιακή συζήτηση σχετικά με το τι λειτούργησε και τι όχι, η ενημέρωση εξετάζει τους λόγους για τους οποίους συνέβησαν τα πράγματα. Θα πρέπει να εξετάζει τέσσερα ερωτήματα

βασικά ερωτήματα:

- 1. Τι προσπαθούσαμε να επιτύχουμε;** Ξεκινήστε επαναδιατυπώνοντας τους στόχους που προσπαθήσατε να επιτύχετε σε κάθε ενότητα.
- 2. Πού πετύχαμε (ή χάσαμε) τους στόχους μας;** Επανεξετάστε τα αποτελέσματα και βεβαιωθείτε ότι η ομάδα είναι ευθυγραμμισμένη.

	3. Τι οδήγησε στα αποτελέσματά μας; Αυτή η ενότητα θα πρέπει να προχωρήσει βαθύτερα από τις προφανείς απαντήσεις πρώτου επιπέδου. 4. Τι πρέπει να ξεκινήσουμε, να σταματήσουμε ή να συνεχίσουμε να κάνουμε; Αφού ανακαλύψαμε τις αιτίες, τι πρέπει να κάνουμε τώρα που ξέρουμε αυτά που ξέρουμε;
Στοιχεία καινοτομίας	Τα εργαλεία για την υποστήριξη αυτού του μέρους είναι πολλά και ποικίλα. Οι εκπαιδευτές πρέπει να αφιερώσουν και να προγραμματίσουν τον απαραίτητο χρόνο για τη σωστή χρήση τους. Για το μέρος αυτό είναι καλό να - Υιοθέτηση των περιγραφόμενων μεθοδολογιών, όπως η μάθηση με βάση την έρευνα, η μάθηση από ομότιμους, η καθοδήγηση. - Προσαρμόστε τα μηνύματα επικοινωνίας στις ανάγκες των διαφόρων συμμετεχόντων, επικεντρωθείτε στις θετικές πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας και προσαρμόστε τη χρήση των όρων σε κάθε εθνικό πλαίσιο, -Εξέταση των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων των συμμετεχόντων για τη διαχείριση της εμπλοκής πιθανών, απαραίτητων ενδιαφερομένων μερών. Οι μέντορες, μαζί με τον εκπαιδευτή, μπορούν να χρησιμοποιήσουν το κατωτέρω σχεδιάγραμμα για την αξιολόγηση της ενότητας σε εξέλιξη.

2.6	Εφαρμογή των βασικών τάσεων του σύγχρονου μάρκετινγκ
Συνολική περιγραφή	Η Ενότητα έχει ως στόχο να εισαγάγει τον εκπαιδευτή στον ορισμό της "Εφαρμογής βασικών τάσεων στο σύγχρονο μάρκετινγκ". Η ομάδα-στόχος του έργου, όπως αναφέρθηκε παραπάνω, είναι γυναίκες που επιθυμούν να γίνουν επιχειρηματίες ή να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους και, ως εκ τούτου, είναι σημαντικό να περιγραφούν με ακρίβεια τα θεωρητικά και πρακτικά θεμέλια καθώς και το ευρύτερο επίσημο πλαίσιο των ευρωπαϊκών πολιτικών που υποστηρίζουν τις στρατηγικές μάρκετινγκ για τις συμμετέχουσες και τις δραστηριότητές τους.

	Σκοπός αυτής της συνεδρίας είναι να βοηθήσει τους ανθρώπους να κατανοήσουν ότι ο βασικός στόχος των προσπαθειών μάρκετινγκ ενός οργανισμού είναι η ανάπτυξη ικανοποιητικών σχέσεων με τους πελάτες προς όφελος τόσο του πελάτη όσο και του οργανισμού. Οι προσπάθειες αυτές οδηγούν το μάρκετινγκ να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στους περισσότερους οργανισμούς και στην κοινωνία. Οι συμμετέχοντες θα μάθουν πώς να δημιουργούν μια σύγχρονη ομάδα μάρκετινγκ και τις απαραίτητες δεξιότητες. Και πάλι, θα καταλάβουν ότι ο σκοπός του branding στο μάρκετινγκ είναι να οικοδομήσει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών και να δημιουργήσει αφοσίωση. Το εμπορικό σήμα τους όχι μόνο θα δώσει στους αγοραστές τους έναν τρόπο να τους θυμούνται, αλλά θα δημιουργήσει επίσης μια ταυτότητα για την επιχείρησή τους, ώστε να μπορούν να ξεχωρίζουν από τον ανταγωνισμό. Βασικά σημεία μάθησης της ενότητας - Επωνυμία - Τάσεις μάρκετινγκ - Ηλεκτρονικό μάρκετινγκ και μάρκετινγκ κοινωνικών δικτύων - Κυκλική οικονομία στο μάρκετινγκ, branding στην κυκλική οικονομία
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Ο εκπαιδευτής θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να: - να χρησιμοποιούν τις σύγχρονες τάσεις μάρκετινγκ και επικοινωνίας και την κυκλική οικονομία για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων - να πείσει επιλεγμένες τάσεις για την ανάπτυξη επιχειρήσεων της επιχείρησης - να υπερασπιστούν τις επιλογές τους για να χρησιμοποιήσουν τις σύγχρονες τάσεις του μάρκετινγκ και να επικοινωνήσουν την κυκλική οικονομία. Οι συμμετέχοντες θα είναι επίσης σε θέση να αξιολογήσουν τη δική τους προετοιμασία και κατανόηση μέσω του παρακάτω πλέγματος:

	<table><tr><td></td><td>Very good</td><td>Good</td><td>Sufficiently</td><td>poorly</td></tr><tr><td>My competences have changed in scope</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Understanding what it means to start a business</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Organizational culture and management styles</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>RESULTS:</td><td>VERY, VERY WELL! You did a great job</td><td>WELL! it's a good job even if it can be improved</td><td>You are on the right path, you need to work on it</td><td>Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve</td></tr></table>		Very good	Good	Sufficiently	poorly	My competences have changed in scope					Understanding what it means to start a business					Organizational culture and management styles					Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning					RESULTS:	VERY, VERY WELL! You did a great job	WELL! it's a good job even if it can be improved	You are on the right path, you need to work on it	Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve
	Very good	Good	Sufficiently	poorly																											
My competences have changed in scope																															
Understanding what it means to start a business																															
Organizational culture and management styles																															
Sustainable and efficient use of resources; and sustainable developing planning																															
RESULTS:	VERY, VERY WELL! You did a great job	WELL! it's a good job even if it can be improved	You are on the right path, you need to work on it	Oops! let's get it inside! We need to review everything to improve																											
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Για άλλη μια φορά, η μεγαλύτερη πρόκληση για όλους τους εταίρους είναι σαφώς η διατήρηση των κινήτρων και του ενδιαφέροντος των συμμετεχόντων, καθώς και η αλληλεπίδραση. Η χρήση ατομικής καθοδήγησης είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για την αντιμετώπιση αυτής της πρόκλησης. Κατά την εκπαίδευση, χρησιμοποιήθηκαν πολλά ερεθίσματα και διασκεδαστικά ανοίγματα και κλεισίματα σε όλες τις ενότητες. Οργανώθηκαν πολλές ομαδικές εργασίες και πρακτικές ασκήσεις για να παρακινηθούν οι συμμετέχοντες. Η συμβουλή είναι οι προπονήσεις να είναι σύντομες και εύκολες. Οι μικρότερες συνεδρίες είναι καλύτερες από τις μεγαλύτερες και βεβαιωθείτε ότι όλοι συμμετέχουν. Μεταξύ άλλων, είναι επίσης σημαντικό να είστε δημιουργικοί και να προσαρμόζετε τη συνεδρία ή το περιεχόμενο στις ομάδες που συμμετέχουν. Αυτό που είναι, ωστόσο, πολύ σημαντικό και χρήσιμο για τη διατήρηση των κινήτρων είναι ο καλός σχεδιασμός και η χρήση ασκήσεων προθέρμανσης και τεχνικών υποστήριξης, καθώς και διαδραστικών και πρακτικών εργαστηρίων και μελετών περίπτωσης.																														
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο αναστοχασμός, η ενημέρωση και η αξιολόγηση αποτελούν βασικά μέρη κάθε κατάρτισης ή εργαστηρίου. Επιτρέπουν την αξιολόγηση όλων των πτυχών και των χαρακτηριστικών της δραστηριότητας και βοηθούν στη																														

διαμόρφωση ή στην υποβολή προτάσεων βελτίωσης για την ίδια δραστηριότητα στο μέλλον.

Με τον αναστοχασμό των μαθησιακών τους αποτελεσμάτων, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνειδητοποιήσουν τι έμαθαν κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, του εργαστηρίου ή της δραστηριότητας και να το εφαρμόσουν στις δικές τους συνθήκες ζωής/εργασίας. Στα παραρτήματα μπορείτε να βρείτε ένα υπόδειγμα ερωτηματολογίου αξιολόγησης (στο φυλλάδιο: αξιολόγηση αυτοαξιολόγησης). Όταν ζητάτε από τους συμμετέχοντες να απαντήσουν στο ερωτηματολόγιο, είναι σημαντικό να τους υπενθυμίσετε ότι δεν υπάρχουν σωστές ή λανθασμένες απαντήσεις, επειδή η διαδικασία μάθησης και τα αποτελέσματα διαφέρουν από άτομο σε άτομο. Η αξιολόγηση θα βοηθήσει να εκτιμηθούν τα αποτελέσματα και ο αντίκτυπος της δραστηριότητας.

Μια από τις πιο συχνά χρησιμοποιούμενες μεθόδους αξιολόγησης είναι να ζητείται ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες: βοηθά στην κατανόηση των αδυναμιών και τα πλεονεκτήματα της δραστηριότητας.

Υπάρχουν διάφορες μέθοδοι που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να ζητήσετε ανατροφοδότηση:

Οπτικές μέθοδοι:

Αυτές οι μέθοδοι βοηθούν τους συμμετέχοντες να δώσουν τα σχόλιά τους με πιο δυναμικό τρόπο. Είναι σημαντικό να δίνεται στους συμμετέχοντες η ευκαιρία να εκφράσουν προφορικά τη γνώμη τους για να γίνει η αξιολόγηση πιο ολοκληρωμένη. Σε αυτή την περίπτωση, είναι σημαντικό ένας από τους συντονιστές να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις.

Οι συντονιστές μπορούν να επιλέξουν διαφορετικές μεθόδους για την οργάνωση της ανατροφοδότησης.

Προφορική ανατροφοδότηση:

Οι οπτικές μέθοδοι αξιολόγησης μπορούν να συνδυαστούν με προφορικές μεθόδους. Είναι σημαντικό να συνδυάζεται αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης με τον γραπτό τύπο, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχει χρόνος για να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα και οι συμμετέχοντες μπορεί να μην θέλουν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα.

Αυτός ο τύπος ανατροφοδότησης είναι δυναμικός, αλλά μπορεί να αποκλείσει συμμετέχοντες που δεν θέλουν ή δεν μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους μπροστά στην ομάδα. Ένας από τους

συντονιστές θα πρέπει να σημειώνει τα σχόλια ή τις δηλώσεις των συμμετεχόντων.

Γραπτή ανατροφοδότηση:

Ένας πολύ αποτελεσματικός τρόπος για να λάβετε ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες είναι να τους ζητήσετε να συμπληρώσουν ένα σύντομο ερωτηματολόγιο.

Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει πάντα να προσφέρει χώρο για τον αυτο-αναστοχασμό του συμμετέχοντα, αλλά και χώρο για να αναπτύξει τη δική του επιχειρηματολογία σχετικά με την κατάρτιση. Τα ερωτηματολόγια πρέπει να είναι ανώνυμα. Το πλεονέκτημα της γραπτής ανατροφοδότησης είναι ότι μπορεί να επανεξεταστεί αργότερα για την εξαγωγή συμπερασμάτων και τη σύνταξη έκθεσης. Η ανωνυμία δίνει στους συμμετέχοντες την ευκαιρία να είναι ειλικρινείς στις απαντήσεις τους στις διάφορες ερωτήσεις.

Η ενημέρωση μπορεί να συμβάλει στην επιτάχυνση των έργων, στην υιοθέτηση νέων προσεγγίσεων στα προβλήματα και στην επίτευξη δύσκολων στόχων. Αντί για μια περιστασιακή συζήτηση σχετικά με το τι λειτούργησε και τι όχι, η ενημέρωση εξετάζει τους λόγους για τους οποίους συνέβησαν τα πράγματα. Θα πρέπει να εξετάζει τέσσερα βασικά ερωτήματα:

- 1. Τι προσπαθούσαμε να επιτύχουμε;** Ξεκινήστε επαναδιατυπώνοντας τους στόχους που προσπαθήσατε να επιτύχετε σε κάθε ενότητα.
- 2. Πού πετύχαμε (ή χάσαμε) τους στόχους μας;** Επανεξετάστε τα αποτελέσματα και βεβαιωθείτε ότι η ομάδα είναι ευθυγραμμισμένη.
- 3. Τι οδήγησε στα αποτελέσματά μας;** Αυτή η ενότητα θα πρέπει να προχωρήσει βαθύτερα από τις προφανείς απαντήσεις πρώτου επιπέδου.
- 4. Τι πρέπει να ξεκινήσουμε, να σταματήσουμε ή να συνεχίσουμε να κάνουμε;** Αφού ανακαλύψαμε τις αιτίες, τι πρέπει να κάνουμε τώρα που ξέρουμε αυτά που ξέρουμε;

Στοιχεία καινοτομίας	Τα εργαλεία για την υποστήριξη αυτού του μέρους είναι πολλά και ποικίλα. Οι εκπαιδευτές πρέπει να αφιερώσουν και να προγραμματίσουν τον απαραίτητο χρόνο για τη σωστή χρήση τους. Για το μέρος αυτό είναι καλό να - Υιοθετήστε τις περιγραφόμενες μεθοδολογίες, όπως η μάθηση από συναδέλφους, η ατομική/ομαδική καθοδήγηση. - Προσαρμόστε τα μηνύματα επικοινωνίας στις ανάγκες των διαφόρων συμμετεχόντων, εστιάστε στις θετικές πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας και προσαρμόστε τη χρήση των όρων σε κάθε εθνικό πλαίσιο. -Εξέταση των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων των συμμετεχόντων για τη διαχείριση της εμπλοκής πιθανών, απαραίτητων ενδιαφερομένων μερών. Οι μέντορες, μαζί με τον εκπαιδευτή, μπορούν να χρησιμοποιήσουν το περίγραμμα που έχει ήδη επισυναφθεί στις προηγούμενες ενότητες για τις εσωτερικές αξιολογήσεις της ενότητας.
------------------------------------	---

3.1	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Συνολική περιγραφή	Σκοπός της συνεδρίας είναι η εκμάθηση των κύριων εννοιών της επικοινωνίας, της διαπραγμάτευσης, της αφήγησης ιστοριών, 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, αφήγηση ιστοριών.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Να εμπνέετε και να ενθουσιάζετε τους ενδιαφερόμενους φορείς • Αποκτήστε την υποστήριξη που απαιτείται για την επίτευξη των πολύτιμων αποτελεσμάτων της αποτελεσματικής επικοινωνίας • Επίδειξη αποτελεσματικής επικοινωνίας: δημόσια ομιλία, πειθώ, διαπραγμάτευση και αφήγηση ιστοριών.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν σε αυτό το εργαστήριο αποτελείται από αυτές τις μεταβλητές στη σύνθεση και τη βαρύτητα της τελικής βαθμολογίας: • Επίδειξη των δεξιοτήτων δημόσιας ομιλίας - 40 τοις εκατό, • Παρουσίαση της επιχειρηματικής ιστορίας - 30 τοις εκατό, • Εφαρμογή των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης - 30 τοις εκατό. Η μέθοδος της αξιολόγησης με βάση την απόδοση συνιστάται να είναι η αξιολόγηση με βάση την απόδοση πολύπλοκη και χρονικά περιορισμένη, συνιστάται να χρησιμοποιείται ο τύπος της προφορικής παρουσίασης για την αξιολόγηση των διπλών δεξιοτήτων (δημόσια ομιλία και επιχειρηματική αφήγηση) με βάση το στόχο της πειθούς των άλλων. Λαμβάνει τη μορφή της επιχειρηματικής ομιλίας. Τα παρακάτω κριτήρια μπορούν να αναπτυχθούν στο μορφότυπο:

	1) Εγγύτητα της ομιλίας στο ακροατήριο, σεβασμός, εμπιστοσύνη. 2) Δομή μιας ομιλίας: προσέλκυση της προσοχής, παράδοση του κύριου μηνύματος, κλείσιμο. 3) Συναισθηματική επίδραση της πειθούς των επιλεγμένων επιχειρηματικών αξιών και της αποστολής. 4) Συνοπτικότητα, άρθρωση, ρυθμός, παύσεις, τόνος της ομιλίας. 5) Χρήση της γλώσσας του σώματος: στάση, χειρονομίες, οπτική επαφή, έκφραση του προσώπου. Η αξιολόγηση των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης, η οποία ακολουθεί την παράδοση των θεωρητικών γνώσεων του σχετικού υλικού, καθώς και τη δραστηριότητα παιχνιδιού ρόλων για την εκτέλεση της διαδικασίας διαπραγμάτευσης, θα μπορούσε να οργανωθεί με τη μέθοδο της έρευνας αυτοπεποίθησης που σχετίζεται με το μάθημα. Οι συμμετέχοντες πρέπει να αξιολογήσουν την ικανότητά τους να χρησιμοποιούν τις δεξιότητες στο συγκεκριμένο εύρος: • Νιώθω πλήρη αυτοπεποίθηση, • Είμαι αρκετά σίγουρος, • Είμαι κάπως σίγουρος, • Δεν έχω αρκετή αυτοπεποίθηση, • Δεν έχω αυτοπεποίθηση και είμαι αγχωμένη. Οι ερωτήσεις της έρευνας θα πρέπει να περιλαμβάνουν τις λεπτομερείς δεξιότητες διαπραγμάτευσης: • Ικανότητα σύνδεσης με τους ανθρώπους και οικοδόμησης σχέσεων, • Ικανότητα δήλωσης των στόχων και των προθέσεων, • Ικανότητα πρότασης προσφοράς, • Ικανότητα διαπραγμάτευσης των δηλώσεων προς την κατεύθυνση ενός win-win αποτελέσματος, • Ικανότητα εύρεσης σωστών επιχειρημάτων, • Ικανότητα διατήρησης των σταδίων, του ρυθμού των διαπραγματεύσεων και του πνεύματος εποικοδομητικότητας, • Ικανότητα μετάβασης στη συμφωνία και κλεισίματος.
--	--

Μέθοδοι αξιολόγησης	Η μέθοδος της αξιολόγησης βάσει <i>επιδόσεων</i> καταδεικνύει την επιτυχία της αυθεντικής μάθησης, την απόδειξη της κατανόησης μέσω της μεταφοράς των πρακτικών δεξιοτήτων. Ο τύπος της <i>προφορικής παρουσίασης</i> ως <i>παράσταση</i> επιχειρηματικού pitch μπορεί να είναι ελκυστικός για όλη την ομάδα των μαθητών. Η μέθοδος της <i>έρευνας αυτοπεποίθησης</i> που <i>σχετίζεται με το μάθημα</i> αξιολογεί την ικανότητα του συμμετέχοντα να εφαρμόζει τις δεξιότητες στον τομέα που αφορά το μάθημα.
Στοιχεία καινοτομίας	Η αξιολόγηση από συναδέλφους μπορεί να εισαχθεί στο σύστημα αξιολόγησης των ικανοτήτων και δεξιοτήτων της αποτελεσματικής και πειστικής επικοινωνίας.

ΜΕΡΟΣ 3 Δημιουργήστε τις συνέργειές σας

Στο τέλος αυτού του μέρους οι συμμετέχοντες πρέπει να προετοιμάσουν

- Την ανάλυση της αγοράς και το χάρτη των ενδιαφερομένων μερών για να διασφαλιστεί ότι συνδέονται με διάφορους φορείς που μπορούν να τους υποστηρίξουν και να τους βοηθήσουν.
- Να δημιουργήσουν ένα δίκτυο επαφών, το οποίο θα μπορούσε να είναι οι προμηθευτές και οι τομείς-στόχοι τους.

Ειδικό μαθησιακό στόχοι

- ✓ Να αναλύουν, να αξιολογούν και να δημιουργούν πλούσιες "εικόνες" του μέλλοντος που σχετίζονται με θέματα βιωσιμότητας και πλαίσια επίλυσης προβλημάτων βιωσιμότητας.
- ✓ Επικαιροποιημένη επικοινωνία για την "κατανόηση της κυκλικής οικονομίας" και την "αφήγηση της ιστορίας της κυκλικής οικονομίας".
- ✓ Να εμπνέουν και να ενθουσιάζουν τα ενδιαφερόμενα μέρη ώστε να λάβουν την υποστήριξη που απαιτείται για την επίτευξη πολύτιμων αποτελεσμάτων.
- ✓ Να επιδεικνύουν αποτελεσματική επικοινωνία, πειθώ, ικανότητες διαπραγμάτευσης και ηγεσίας.
- ✓ Να συνεργάζονται με άλλους για να αναπτύσσουν ιδέες και να τις μετατρέπουν σε δράση.
- ✓ Να επιλύουν συγκρούσεις και να αντιμετωπίζουν θετικά τον ανταγωνισμό όταν χρειάζεται.

3.1	ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΕΝΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ
Συνολική 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 μάθημα καλεί τους συμμετέχοντες να καταρτίσουν ένα σχέδιο βήμα προς βήμα για την πλήρη στρατηγική δικτύου

	της βιώσιμης επιχείρησής τους, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης στρατηγικών δικτύου εκτός σύνδεσης και δικτύου κοινωνικών μέσων.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Να αποσαφηνιστούν οι λόγοι της δικτύωσης εκτός σύνδεσης ως ουσιαστικής φύσης και χρέωσης κάθε επιχειρηματικής ανάπτυξης. • Για να ορίσετε μια ολόκληρη στρατηγική δικτύωσης της επιχείρησής σας. • Να δημιουργήσετε ένα σχέδιο σημαντικών επιχειρηματικών συνδέσεων. • Να χαράξετε μια στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν σε αυτό το μάθημα 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. Η συνιστώμενη μέθοδος αξιολόγησης είναι η υποβολή ερωτήσεων ανοικτού τύπου. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν το υλικό των εργασιών που έγιναν στο πλαίσιο της συνεδρίας για να δώσουν τις απαντήσεις. Οι ερωτήσεις χρησιμεύουν ως εργαλείο διασταύρωσης για την αξιολόγηση των γνώσεων και των δεξιοτήτων που αποκτήθηκαν. • Ποιοι είναι οι κύριοι λόγοι για τους οποίους η εταιρεία σας αναπτύσσει σχέσεις εκτός σύνδεσης; • Ανακαλέστε έναν από τους επιλεγμένους συνεργάτες του επιχειρηματικού σας δικτύου εκτός

	σύνδεσης και εξηγήστε τις δυνατότητες που μπορεί να προσφέρει ο συνεργάτης για τον επιλεγμένο επιχειρηματικό στόχο. • Περιγράψτε τις τακτικές ενέργειες της εταιρείας σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την επίτευξη του επικοινωνιακού σκοπού για την εξεύρεση νέων εργαζομένων (ο σκοπός της επικοινωνίας μπορεί να διαφέρει εντός της ομάδας των συμμετεχόντων). • Ποιες είναι οι κύριες αρμοδιότητες ενός υπεύθυνου για τη δικτύωση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης; • Ποιες είναι οι ελλείψεις/κίνδυνοι της επικοινωνίας μέσω κοινωνικής δικτύωσης; • Τι είδους σχέσεις μπορείτε να αναπτύξετε για να προωθήσετε τα θέματα βιωσιμότητας της επιχείρησής σας; • Ποιοι συνεργάτες δικτύωσης μπορούν να δημιουργήσουν τη μεγαλύτερη αλυσίδα προστιθέμενης αξίας στην επιχείρησή σας; Εάν ο αξιολογητής το απαιτήσει, περισσότερες ερωτήσεις μπορούν να συμπεριληφθούν σε μια τράπεζα ερωτήσεων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι ερωτήσεις ανοικτού τύπου είναι μια μορφή αυθεντικής αξιολόγησης, η οποία επιτρέπει στους μαθητές να χρησιμοποιούν δεξιότητες σκέψης ανώτερης τάξης μέσα από μια ποικιλία τομέων περιεχομένου. Προτείνεται να δοθούν περίπου 3 επιλεγμένες ερωτήσεις, οι οποίες θα καλύπτουν τη στρατηγική διαχείριση και τις τακτικές για τη δικτύωση εκτός σύνδεσης, στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι ερωτήσεις που δημιουργούνται από την ομάδα των μαθητών θα ήταν μια πιο εμπνευσμένη εμπειρία.
3.2	ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΕΝΟΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ

Συνολική περιγραφή	Οι επιχειρηματικές σχέσεις μπορούν να δημιουργηθούν σε ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό περιβάλλον και πλαίσιο, να αναπτυχθούν κάτω από τις ειδικές ανάγκες των επιχειρήσεων, επομένως, πρόκειται για μια μικρότερη ή μεγαλύτερη διαδικασία ανάπτυξης ενός αποτελεσματικού και σταθερού επιχειρηματικού δικτύου. Το μάθημα καλεί τους συμμετέχοντες να καταρτίσουν ένα σχέδιο βήμα προς βήμα για την πλήρη στρατηγική δικτύου της βιώσιμης επιχείρησής τους, συμπεριλαμβανομένης της ανάπτυξης στρατηγικών δικτύου εκτός σύνδεσης και δικτύου κοινωνικών μέσων.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Να αποσαφηνιστούν οι λόγοι της δικτύωσης εκτός σύνδεσης ως ουσιαστικής φύσης και χρέωσης κάθε επιχειρηματικής ανάπτυξης. • Για να ορίσετε μια ολόκληρη στρατηγική δικτύωσης της επιχείρησής σας. • Να δημιουργήσετε ένα σχέδιο σημαντικών επιχειρηματικών συνδέσεων. • Να χαράξετε μια στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη	Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν σε αυτό το μάθημα 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. Η συνιστώμενη μέθοδος αξιολόγησης είναι η υποβολή ερωτήσεων ανοικτού τύπου. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν το υλικό των εργασιών που έγιναν στο πλαίσιο της συνεδρίας για να δώσουν τις απαντήσεις. Οι ερωτήσεις χρησιμεύουν ως εργαλείο διασταύρωσης για

	την αξιολόγηση των γνώσεων και των δεξιοτήτων που αποκτήθηκαν. • Ποιοι είναι οι κύριοι λόγοι για τους οποίους η εταιρεία σας αναπτύσσει σχέσεις εκτός σύνδεσης; • Ανακαλέστε έναν από τους επιλεγμένους συνεργάτες του επιχειρηματικού σας δικτύου εκτός σύνδεσης και εξηγήστε τις δυνατότητες που μπορεί να προσφέρει ο συνεργάτης για τον επιλεγμένο επιχειρηματικό στόχο. • Περιγράψτε τις τακτικές ενέργειες της εταιρείας σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την επίτευξη του επικοινωνιακού σκοπού για την εξεύρεση νέων εργαζομένων (ο σκοπός της επικοινωνίας μπορεί να διαφέρει εντός της ομάδας των συμμετεχόντων). • Ποιες είναι οι κύριες αρμοδιότητες ενός υπεύθυνου για τη δικτύωση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης; • Ποιες είναι οι ελλείψεις/κίνδυνοι της επικοινωνίας μέσω κοινωνικής δικτύωσης; • Τι είδους σχέσεις μπορείτε να αναπτύξετε για να προωθήσετε τα θέματα βιωσιμότητας της επιχείρησής σας; • Ποιοι συνεργάτες δικτύωσης μπορούν να δημιουργήσουν τη μεγαλύτερη αλυσίδα προστιθέμενης αξίας στην επιχείρησή σας; Εάν ο αξιολογητής το απαιτήσει, περισσότερες ερωτήσεις μπορούν να συμπεριληφθούν σε μια τράπεζα ερωτήσεων.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι ερωτήσεις ανοικτού τύπου είναι μια μορφή αυθεντικής αξιολόγησης που επιτρέπει στους μαθητές να χρησιμοποιούν δεξιότητες σκέψης ανώτερης τάξης σε διάφορους τομείς περιεχομένου. Προτείνεται να δοθούν περίπου 3 επιλεγμένες ερωτήσεις, οι οποίες θα καλύπτουν τη στρατηγική διαχείριση και τις τακτικές για τη δικτύωση εκτός σύνδεσης, στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι ερωτήσεις που δημιουργούνται από την ομάδα των μαθητών θα ήταν μια πιο εμπνευσμένη εμπειρία.

3.3

Κοινωνικά μέσα και διαδικτυακή παρουσία

Συνολική περιγραφή	Η ενότητα εισάγει την έννοια των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και της διαδικτυακής παρουσίας. Παρουσιάζονται λεπτομερώς τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και γίνεται ανάλυση των διαφόρων διαθέσιμων πλατφορμών καθώς και των αποτελεσμάτων τους. Επιπλέον, παρέχεται στον συμμετέχοντα μια εισαγωγή σχετικά με τη δημιουργία μιας παρουσίας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης καθώς και τον τρόπο διατήρησης και βελτίωσής της. Μια σοβαρή εμβάθυνση σε διάφορες πτυχές που σχετίζονται με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, συμπεριλαμβανομένου του τρόπου χρήσης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για την επιχείρηση, ποιες παγίδες πρέπει να αποφεύγονται, πώς να συνδεθείτε με πελάτες και ενδιαφερόμενους φορείς καθώς και πώς να χειρίζεστε τα αρνητικά σχόλια. Εισάγεται επίσης η έννοια της ηλεκτρονικής ευθύνης. Τέλος, οι συμμετέχοντες θα εφοδιαστούν με τα απαραίτητα εργαλεία προκειμένου να δημιουργήσουν τη δική τους στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και θα έχουν την ευκαιρία να τη δημιουργήσουν στο πλαίσιο της ενότητας.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Στο τέλος των συνεδριών οι συμμετέχοντες θα: • κατανοούν και διακρίνουν τους διάφορους τύπους των μέσων κοινωνικής δικτύωσης και τις χρήσεις τους • είναι σε θέση να χρησιμοποιούν τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης ακόμη και για την επιχείρησή τους • είναι σε θέση να διατηρούν και να βελτιώνουν συνεχώς τις δικές τους πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης • είναι σε θέση να εντοπίζουν και να αποφεύγουν τις παγίδες της χρήσης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης • είναι σε θέση να χειρίζονται αρνητικά σχόλια • είναι πιο ενημερωμένοι για την Ευθύνη • δημιουργήσουν τη δική τους στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη	Σχεδιασμός στρατηγικής για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Οι συμμετέχοντες κλήθηκαν να δημιουργήσουν τη στρατηγική τους για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την επιχείρησή τους. Η στρατηγική θα πρέπει να περιλαμβάνει τις πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης που πρόκειται να χρησιμοποιήσει το άτομο και ποιον σκοπό πρόκειται να εξυπηρετήσουν σε σχέση με την επιχείρησή του. Επιπλέον, οι

	συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι σε θέση να απαριθμήσουν τα SMART αποτελέσματα για τις διάφορες πλατφόρμες τους. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει επίσης να συμπεριλάβουν ένα σχέδιο παρακολούθησης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογηθούν με τους ακόλουθους τρόπους: • παρατήρηση: η συμμετοχή των συμμετεχόντων στις ομαδικές συζητήσεις και οι ερωτήσεις ή τα σχόλιά τους στην τάξη θα βοηθήσουν τον αξιολογητή να συγκεντρώσει γενική ανατροφοδότηση σχετικά με την πρόοδο του συμμετέχοντα • Μια ρουμπρίκα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας της στρατηγικής των μέσων κοινωνικής δικτύωσης που δημιουργήθηκε. Η ρουμπρίκα μπορεί να χρησιμοποιηθεί άμεσα από τον αξιολογητή για την παροχή διαμορφωτικής ανατροφοδότησης σχετικά με την πρόοδο του ατόμου. Η ρουμπρίκα μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί ως εργαλείο αυτοαξιολόγησης και προβληματισμού από τους ίδιους τους συμμετέχοντες για να μετρήσουν τη δική τους πρόοδο.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι συμμετέχοντες θα δημιουργήσουν τη δική τους στρατηγική για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης που έχει άμεση σχέση με την επιχείρησή τους.

3.4	Εκδηλώσεις δικτύωσης
Συνολική περιγραφή	Οι συμμετέχοντες θα εισαχθούν στην έννοια της δικτύωσης, τόσο από θεωρητική όσο και από πιο πρακτική πλευρά. Η δικτύωση και οι εκδηλώσεις δικτύωσης θα συζητηθούν και θα οριστούν από μια πιο θεωρητική πλευρά. Θα μοιραστούν επίσης τα dos don'ts και τις παγίδες της δικτύωσης, καθώς και συμβουλές για να είστε πιο σίγουροι. Θα γίνει επίσης ενημέρωση για τα διάφορα ευρωπαϊκά δίκτυα γυναικών επιχειρηματιών. Οι συμμετέχοντες θα ενημερωθούν επίσης για τον τρόπο δημιουργίας ενός σχεδίου δικτύωσης και θα έχουν την ευκαιρία να

	καταστρώσουν το δικό τους σχέδιο δικτύωσης. Εν κατακλείδι, οι συμμετέχοντες θα βιώσουν οι ίδιοι την εμπειρία της δικτύωσης.
Αναμενόμενα αποτελέσματα	Στο τέλος της συνεδρίας οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να: • να καταλάβετε περισσότερα για τη δικτύωση • να έχετε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στη δικτύωση, ενώ θα είστε σε θέση να αποφύγετε τυχόν παγίδες • να είναι σε θέση να καταρτίζουν και να χρησιμοποιούν ένα σχέδιο δράσης δικτύωσης καθώς και ένα σχέδιο παρακολούθησης • να γνωρίσουν τα ευρωπαϊκά δίκτυα γυναικών επιχειρηματιών
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογήτη	Οι επιδόσεις των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια των διαφόρων πρακτικών δραστηριοτήτων θα πρέπει να παρακολουθούνται και να παρέχεται διαμορφωτική και εποικοδομητική ανατροφοδότηση. Αυτό θα συμβάλει στην ενίσχυση της αυτοπεποίθησής τους.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι συμμετέχοντες θα αξιολογηθούν με διάφορες μεθόδους: • οι συμμετέχοντες θα παρατηρηθούν και θα δοθεί ανατροφοδότηση μετά τη δραστηριότητα δικτύωσης 1 • ο συμμετέχων θα λάβει ανατροφοδότηση σχετικά με τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες του σχεδίου δράσης δικτύωσης και του σχεδίου παρακολούθησης. • οι συμμετέχοντες θα παρακολουθούνται και θα λαμβάνουν ανατροφοδότηση μετά το bingo δικτύωσης • οι συμμετέχοντες θα αξιολογήσουν επίσης τον εαυτό τους μέσω του εργαλείου αυτοαξιολόγησης
Στοιχεία καινοτομίας	Ορισμένα καινοτόμα στοιχεία χρησιμοποιούνται καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της ενότητας. Ο συμμετέχων θα έχει την ευκαιρία να βιώσει τη θεωρία που παρέχεται στο αρχικό μέρος της ενότητας στην πράξη, παρέχοντας έτσι μια πιο πρακτική εμπειρία. Επιπλέον, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση να επωφεληθούν από τη διαμορφωτική ανατροφοδότηση που παρέχεται καθώς και να κάνουν χρήση της αυτοαξιολόγησης ώστε να είναι σε θέση να συνεχίσουν να βελτιώνονται και να αποκτούν αυτοπεποίθηση καθώς δικτυώνονται.

ΜΕΡΟΣ 4 Επιχειρηματικός σχεδιασμός

Στο τέλος αυτού του μέρους οι συμμετέχοντες πρέπει να προετοιμάσουν

- Οι συμμετέχοντες θα ενημερωθούν για το πώς να δημιουργήσουν ένα επίσημο γραπτό έγγραφο που θα περιέχει τους στόχους της επιχείρησής τους, τις μεθόδους επίτευξης αυτών των στόχων και το χρονοδιάγραμμα για την επίτευξη των στόχων.

Ειδικοί μαθησιακοί στόχοι

- ✓ Εκτίμηση του κόστους, σχεδιασμός, εφαρμογή και αξιολόγηση των οικονομικών αποφάσεων με την πάροδο του χρόνου.
- ✓ Να λαμβάνει αποφάσεις όταν το αποτέλεσμα της απόφασης είναι αβέβαιο, όταν οι διαθέσιμες πληροφορίες είναι μερικές ή διφορούμενες ή όταν υπάρχει κίνδυνος απρόβλεπτων αποτελεσμάτων.
- ✓ Στο πλαίσιο της διαδικασίας δημιουργίας αξίας, συμπεριλάβετε δομημένους τρόπους δοκιμής ιδεών και πρωτοτύπων από τα αρχικά στάδια, για να μειώσετε τους κινδύνους αποτυχίας.
- ✓ Να χειρίζεστε ταχέως και ευέλικτα τις καταστάσεις που εξελίσσονται γρήγορα
- ✓ Θέστε μακροπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και βραχυπρόθεσμους στόχους
- ✓ Καθορισμός προτεραιοτήτων και σχέδιο δράσης

4.1	ΧΡΗΜΑΤΟΔ'ΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡ'ΗΣΕΩΝ ΚΑΙ Ν'ΕΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚ'Α ΕΡΓΑΛΕΙΑ
Συνολική περιγραφή	Κατά τη διάρκεια αυτού του μαθήματος, θα μάθετε για τη συνολική οικονομική διαχείριση ενός οργανισμού. Μάθετε πώς να κερδίζετε χρησιμοποιώντας μια ποικιλία σύγχρονων χρηματοοικονομικών εργαλείων και διαδικασιών, καθώς και εναλλακτικές τακτικές και σχέδια. Θα εξετάσετε αναλυτικότερα τα ακόλουθα σημεία: - ο Λογιστική και Χρηματοοικονομικά - ο Επενδύσεις - ο Ευκαιρίες χρηματοδότησης - ο Αποφάσεις για τα μερίσματα - ο Σχέδιο μείωσης του χρέους - ο Δυνατότητες μακροπρόθεσμης χρηματοδότησης

	○ Χρηματοοικονομικό λογισμικό και υπηρεσίες στην ψηφιακή εποχή Χορηγίες ○ Crowdfunding
Αναμενόμενα αποτελέσματα	● Καθορίστε το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων που θα διατηρηθούν στην εταιρεία σας. ● Συνδυάστε αυτά τα περιουσιακά στοιχεία με τα προφίλ κινδύνου της εταιρείας ● Επιλογή των πηγών χρηματοδότησης που θα οδηγήσουν στην καλύτερη κεφαλαιακή διάρθρωση ● Να σχεδιάζετε και να αποφασίζετε πώς να μοιράζετε ή να διατηρείτε τα έσοδα της εταιρείας σας. ● Πάρτε σωστές επενδυτικές αποφάσεις για να αποφύγετε το χρέος
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Ο οικονομικός εμπειρογνώμονας θα εφαρμόσει την προσέγγιση της μέτρησης των μαθησιακών αποτελεσμάτων εξετάζοντας τα συγκεκριμένα αποτελέσματα. Όσοι θα αξιολογήσουν, από την άλλη πλευρά, μπορούν να το κάνουν χρησιμοποιώντας την παρακάτω πλατφόρμα. Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, προκειμένου να τους βοηθήσουν να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Στην περίπτωση αυτή θα εφαρμοστεί η μέθοδος της μάθησης μέσω της πράξης.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Οι μέντορες θα πρέπει να είναι εξοικειωμένοι με τους χρηματοοικονομικούς υπολογισμούς για να βοηθήσουν σε αυτό το τμήμα. Ως εκ τούτου, είναι καλή ιδέα να εξετάσετε τα εργαλεία και τις κατευθυντήριες γραμμές που θα χρησιμοποιηθούν στις δραστηριότητες πριν από την έναρξή τους. Οι μέντορες θα πρέπει να εξασκηθούν στη χρήση μοναδικών εργαλείων πριν συμμετάσχουν σε δραστηριότητες που τα απαιτούν. Οι μέντορες πρέπει, ειδικότερα, να κάνουν τα εξής: ○ Όταν είναι απαραίτητο, παρέχει βοήθεια και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους. ○ Ακολουθήστε τους σκοπούς και τους στόχους των εκπαιδευτικών συνεδριών προκειμένου να τους επιτύχετε.

	○ Εξετάστε τις ολοκληρωμένες εργασίες των εκπαιδευομένων. ○ Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να εργάζονται ως ομάδα. ○ Εάν είναι απαραίτητο, συμβουλευτείτε τους εκπαιδευόμενους μετά την εκπαιδευτική συνεδρία. ○ Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να δημιουργήσουν μια δική τους επιχείρηση.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, προκειμένου να τους βοηθήσουν να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Η βιωματική μάθηση είναι το καινοτόμο στοιχείο αυτού του μαθήματος

4.2	ΑΝΑΛΥΤΙΚΉ ΛΟΓΙΣΤΙΚΉ
Συνολική περιγραφή	Σε αυτό το μάθημα θα μάθετε για τις λογιστικές έννοιες και πώς να διαβάσετε έναν ισολογισμό και μια κατάσταση κερδών και ζημιών για να κατανοήσετε με σαφήνεια την οικονομική κατάσταση μιας εταιρείας. Θα μάθετε επίσης πώς να υπολογίζετε τα κέρδη και τις ζημιές ανά δραστηριότητα, παρακολουθώντας τους λογαριασμούς δαπανών και εσόδων ανά κατηγορία. Θα εξετάσετε λεπτομερέστερα τα ακόλουθα σημεία: ○ Καθορισμός κάθε γραμμής προϊόντων και υπηρεσιών ○ Οφέλη και κόστος ○ Επέκταση (πού θέλουμε να βρισκόμαστε σε 3 χρόνια) ○ Εξάσκηση με σενάρια πραγματικής ζωής. ○ Εκτίμηση κόστους και πόρων (ROI, ROE, ROS κ.λπ.) ○ Προγραμματίστε τα οικονομικά σας
Αναμενόμενα αποτελέσματα	● Αρχίστε να σκέφτεστε οικονομικά ● Αναγνωρίστε τα θεμελιώδη ζητήματα που μπορεί να έχουν αντίκτυπο στο οικονομικό σας σχέδιο ● Εξετάστε μια ποικιλία παραδειγμάτων κόστους σε έναν οργανισμό ● Για να κάνετε τις καλύτερες στρατηγικές κρίσεις, πρέπει να έχετε ένα μακροπρόθεσμο όραμα.

	• Χρησιμοποιούν με σύνεση τα κεφάλαια της εταιρείας τους προκειμένου να επιτύχουν τον στόχο της μεγιστοποίησης του πλούτου και του μετριασμού των κινδύνων • Υπολογισμός του πραγματικού κόστους • Αξιολόγηση κινδύνου • Συγχώνευση με τη λήψη αποφάσεων μάρκετινγκ και διαχείρισης
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Οι αξιολογητές θα πρέπει να έχουν εμπειρία στην κατάρτιση προϋπολογισμού και στην αναλυτική λογιστική, να είναι σε θέση να ελέγχουν τους υπολογισμούς και να επικοινωνούν με σαφήνεια τη διαδικασία. Οι μέντορες πρέπει, ειδικότερα, να κάνουν τα εξής: - ο Όταν είναι απαραίτητο, να παρέχουν βοήθεια και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους. - ο Ακολουθήστε τους σκοπούς και τους στόχους των εκπαιδευτικών συνεδριών προκειμένου να τους επιτύχετε. - ο Εξετάστε τις ολοκληρωμένες εργασίες των εκπαιδευομένων. - ο Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να εργάζονται ως ομάδα. - ο Εάν είναι απαραίτητο, συμβουλευτείτε τους εκπαιδευόμενους μετά την εκπαιδευτική συνεδρία. - ο Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να δημιουργήσουν μια δική τους επιχείρηση.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Το γεγονός ότι απαντώνται με την ανάλυση των δυσκολιών αποτελεί ένδειξη ότι οι μαθητές κατανοούν το θέμα. Υπό αυτή την έννοια, μπορεί να τους ζητηθεί να γράψουν μια παράγραφο στο τέλος του εργαστηρίου περιγράφοντας εν συντομία τι έμαθαν από την εκπαίδευση.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, προκειμένου να τους βοηθήσουν να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Η βιωματική μάθηση είναι το καινοτόμο στοιχείο αυτού του μαθήματος

4.3	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΉ ΑΠΟΦΑΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΑΣΦΆΛΙΣΗ ΤΗΣ ΒΙΩΣΙΜΌΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΪΡΗΣΗΣ
Συνολική περιγραφή	Η οικονομική διαχείριση είναι ουσιαστικά η πράξη της ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού σχεδίου και στη συνέχεια η διασφάλιση ότι όλα τα τμήματα παραμένουν εντός των στόχων. Η καθιέρωση ορθής οικονομικής διαχείρισης και η λήψη σοφών αποφάσεων συμβάλλουν στη διασφάλιση της μακροπρόθεσμης βιωσιμότητας της επιχείρησης. Αυτό το μάθημα θα διδάξει στους συμμετέχοντες για τον οικονομικό προγραμματισμό σε αυτό το περιβάλλον. Θα μάθουν πώς να δημιουργούν μια κεφαλαιακή δομή, να ανακαλύπτουν και να χρησιμοποιούν τις κατάλληλες πηγές χρηματοδότησης και να διανέμουν και να διαχειρίζονται τα κέρδη. Θα εξετάσετε λεπτομερέστερα τα ακόλουθα σημεία: - ο Οικονομική διαχείριση - ο Επενδύσεις - ο Ευκαιρίες χρηματοδότησης - ο Αποφάσεις για τα μερίσματα - ο Σχέδιο μείωσης του χρέους
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Υπολογίστε τη συνολική ποσότητα των περιουσιακών στοιχείων που θα κατέχει η εταιρεία σας. • Συνδυάστε αυτά τα περιουσιακά στοιχεία με τα προφίλ κινδύνου της επιχείρησης. • Επιλέξτε τις πηγές χρηματοδότησης που θα οδηγήσουν στην καλύτερη κεφαλαιακή διάρθρωση. • Χρησιμοποιήστε τα κεφάλαια της εταιρείας σας με σύνεση για να επιτύχετε τους στόχους της μεγιστοποίησης του πλούτου και της μείωσης των κινδύνων. • Πάρτε μια απόφαση σχετικά με τον τρόπο διανομής ή διατήρησης των εσόδων της εταιρείας σας. • Λάβετε σωστές επενδυτικές αποφάσεις για να αποφύγετε το χρέος.

Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Εκείνοι που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες στις δραστηριότητες θα πρέπει να είναι εξοικειωμένοι με τη λήψη οικονομικών αποφάσεων και τις επενδυτικές στρατηγικές. Οι μέντορες πρέπει, ειδικότερα, να κάνουν τα εξής: ○ Όταν είναι απαραίτητο, παρέχει βοήθεια και συμβουλές στους εκπαιδευόμενους. ○ Εξετάστε τις ολοκληρωμένες εργασίες των εκπαιδευομένων. ○ Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους να εργάζονται ως ομάδα. ○ Εάν είναι απαραίτητο, συμβουλευτείτε τους εκπαιδευόμενους μετά την εκπαιδευτική συνεδρία.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Η ικανότητα μελέτης και επεξήγησης της ανάλυσης μεγιστοποίησης του πλούτου και ελαχιστοποίησης του κινδύνου, καθώς και η ικανότητα κατασκευής και παρουσίασης μιας επενδυτικής στρατηγικής, ακόμη και αν αυτή δεν είναι εμπεριστατωμένη, αποτελούν τους σημαντικότερους δείκτες προόδου της μάθησης. Εκτός από τους πραγματικούς ανταγωνιστές, πρέπει να προσδιορίσετε τα στοιχεία που καθορίζουν το επίπεδο ανταγωνιστικότητας σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον για να εξασφαλίσετε την ανταγωνιστικότητά σας. Οι 5 δυνάμεις του Porter είναι μια αποτελεσματική προσέγγιση για να το κάνετε αυτό. Δημιουργήστε μια ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter για την επιχειρηματική σας ιδέα και παρουσιάστε την στον μέντορά σας στην επόμενη συνεδρία.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, προκειμένου να τους βοηθήσουν να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Η βιωματική μάθηση είναι το καινοτόμο στοιχείο αυτού του μαθήματος

4.4	ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΎ ΣΧΕΔΪΟΥ
Συνολική περιγραφή	Ο κύριος στόχος αυτού του εργαστηρίου είναι να σας διδάξει πώς να συντάξετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο με βάση

	τις πληροφορίες και τα αποτελέσματα των προηγούμενων εργασιών. Στόχος ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι να καταλάβετε πώς θα υλοποιηθεί η πρωτοβουλία της κοινωνικής σας επιχείρησης (κερδοσκοπικής ή μη κερδοσκοπικής). Το επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να "πουλήσει" ή να χρηματοδοτήσει την ιδέα σε πιθανούς επενδυτές, ή μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως οδηγός για τη φάση υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου. Μπορεί να αξιοποιηθεί τόσο για την κλιμάκωση και την ανάπτυξη, όσο και για την ίδρυση μιας εταιρείας. - ο Περίληψη ενός επιχειρηματικού σχεδίου - ο Τι πρέπει να περιέχει ένα επιχειρηματικό σχέδιο - ο Συμβουλές για τη συγγραφή ενός επιχειρηματικού σχεδίου & πώς να γράψετε ένα Business Plan Canvas
Αναμενόμενα αποτελέσματα	• Καθορίστε τις σημαντικότερες πτυχές ενός εταιρικού σχεδίου. • Δημιουργήστε μια περίληψη του εταιρικού σας σχεδίου, ώστε οι αναγνώστες να έχουν καλύτερη κατανόηση ολόκληρου του εγγράφου. • Προετοιμάστε ένα μακροπρόθεσμο επιχειρηματικό σχέδιο που περιλαμβάνει μια καλή στρατηγική μάρκετινγκ και χρηματοοικονομική στρατηγική.
Κατευθυντήριες γραμμές αξιολογητή	Δεδομένου ότι σε αυτή τη φάση πραγματοποιείται η σύνθεση ενός επιχειρηματικού σχεδίου, οι εκπαιδευτικοί πρέπει να κατανοήσουν πώς να ενσωματώσουν κάθε αποτέλεσμα στη διαδικασία. Ως εκ τούτου, είναι κρίσιμο να εξεταστεί η διαδικασία πριν από το εργαστήριο. Είναι ζωτικής σημασίας να γνωστοποιηθεί στους συμμετέχοντες στο εργαστήριο ο τρόπος με τον οποίο τα αποτελέσματα των δραστηριοτήτων που λαμβάνονται στο πλαίσιο κάθε εργαστηρίου θα χρησιμοποιηθούν στην επιχειρηματική στρατηγική με ακριβή και σαφή τρόπο. Οι μέντορες πρέπει, ειδικότερα, να υπενθυμίζουν στους συμμετέχοντες τι έμαθαν στα προηγούμενα εργαστήρια και να συνοψίζουν τα αποτελέσματα. - ο Παροχή των απαραίτητων θεωρητικών πληροφοριών. - ο Να είστε υπεύθυνοι για τις πρακτικές συνεδρίες

	- ο Παροχή υποστήριξης και καθοδήγησης στους εκπαιδευόμενους ανάλογα με τις ανάγκες. - ο Για να ολοκληρώσετε τις εκπαιδευτικές συνεδρίες, μείνετε προσηλωμένοι στους στόχους και τους σκοπούς. - ο Εξετάστε τις ολοκληρωμένες εργασίες των εκπαιδευομένων. - ο Ενθαρρύνετε τους εκπαιδευόμενους σας να συνεργάζονται.
Μέθοδοι αξιολόγησης	Ο σημαντικότερος τρόπος αξιολόγησης είναι να ελέγχουν οι μέντορες, οι οποίοι προηγουμένως κυριαρχούσαν σε κάθε βήμα του επιχειρηματικού σχεδίου, τα αποτελέσματα που παρήγαγαν και παρουσίασαν οι συμμετέχοντες.
Στοιχεία καινοτομίας	Οι συμμετέχοντες θα εμπλακούν ενεργά στη διαδικασία, προκειμένου να τους βοηθήσουν να προσαρμοστούν σε αυτήν και να επιταχύνουν τη μάθησή τους. Η βιωματική μάθηση είναι το καινοτόμο στοιχείο αυτού του μαθήματος.

ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	SCIFY-SCIENCE ΓΙΑ ΕΣ'ΑΣ
ΤΟΜΕΑΣ	ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ (ICT)
1. Εισαγωγή	Η SciFY είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός που αναπτύσσει συστήματα ΤΠΕ αιχμής και τα προσφέρει δωρεάν σε όλους, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού, των λεπτομερειών υλοποίησης και της υποστήριξης που απαιτείται, προκειμένου να επιλυθούν προβλήματα της πραγματικής ζωής. Η SciFY ιδρύθηκε το 2012 στην Αθήνα, έχει αναπτύξει με επιτυχία καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες και έχει κερδίσει σημαντικά βραβεία, συμπεριλαμβανομένου ενός από τον Πρόεδρο της Ελληνικής Δημοκρατίας.
2. Πρόκληση	Η ΕΕ επενδύει δισεκατομμύρια ευρώ σε ερευνητικά προγράμματα. Κοινοπραξίες ερευνητικών ιδρυμάτων και μεγάλες εταιρείες λαμβάνουν τεράστια ποσά και αναπτύσσουν εκπληκτικές τεχνολογίες. Τεχνολογίες που απαιτούν μόνο λίγους μήνες εργασίας για να μετατραπούν σε εξαιρετικά προϊόντα, τα οποία είναι σε θέση να αλλάξουν ακόμη και τη ζωή μας. Αλλά οι περισσότερες από αυτές παραμένουν αχρησιμοποίητες για χρόνια μέσα στους τοίχους των ιδρυμάτων που τις δημιούργησαν. Φαίνεται τρελό, αλλά είναι πολύ σπάνιο να αναλάβει κάποιος τη λίγη δουλειά που απομένει για να μεταφέρει τα κορυφαία ερευνητικά αποτελέσματα στην καθημερινή ζωή. Επιπλέον, οι ερευνητές συνήθως απλά δεν μπορούν να κατανοήσουν τον αντίκτυπο που μπορεί να έχει ένα τεχνολογικό προϊόν στην καθημερινή ζωή, αν εφαρμοστεί με φιλικό και προσιτό τρόπο.
3. Λύση	Η SciFY αξιοποιεί τα αποτελέσματα της έρευνας και δημιουργεί μια κοινότητα επιχειρηματιών, εθελοντών, ερευνητών και τελικών χρηστών για τη δημιουργία χρήσιμων προϊόντων, προκειμένου να επιλυθούν πραγματικά προβλήματα. Και στη συνέχεια τα προσφέρει δωρεάν σε όλους. Ο οργανισμός δημιουργεί και μοιράζεται ελεύθερα τεχνολογικά εργαλεία, γνώσεις και κινητοποιεί δίκτυα για την επίτευξη αποτελεσμάτων στους παραπάνω τομείς αντίκτυπου. Οι κύριες λύσεις που προσφέρονται είναι οι εξής:

	Εργαλεία πληροφορικής για ΜΚΟ (διαχείριση εθελοντών / δικαιούχων), όπως: City R Us (πλατφόρμα crowdsourcing για τους λάτρεις της πόλης). Εργαλεία ηλεκτρονικής δημοκρατίας, όπως to DemocracIT (μια συνεργατική πλατφόρμα ανοικτού κώδικα για σχολιασμό και σχολιασμό δημόσιων διαβουλεύσεων) και το Fireathon (μια κοινωνική πρωτοβουλία όπου οι πολίτες παρέχουν ιδέες και λύσεις για την πρόληψη καταστροφών από πυρκαγιές). Υποστηρικτικές τεχνολογίες για άτομα με αναπηρία, όπως διαδικτυακές εφαρμογές όπως το ICstudy (μια εκπαιδευτική εφαρμογή για μαθητές με προβλήματα όρασης) και το DiAnoia (μια εφαρμογή για smartphone για ασθενείς με επερχόμενη άνοια και τους φροντιστές τους), συσκευές όπως το FelRd (μια συσκευή που επιτρέπει σε άτομα που δεν μπορούν να χρησιμοποιήσουν τα δάχτυλά τους να ελέγχουν οικιακές συσκευές), συστήματα ΤΠΕ όπως το Talk and Play (ένα σύστημα ΤΠΕ που επιτρέπει στα άτομα με αναπηρία να επικοινωνούν με το περιβάλλον τους, να είναι πιο ανεξάρτητα κατά τη διάρκεια του ελεύθερου χρόνου τους και να λαμβάνουν εκπαίδευση και άσκηση για αποκατάσταση στο σπίτι, υπό την καθοδήγηση του θεραπευτή τους) και ηλεκτρονικά παιχνίδια όπως το Memor-i Studio (μια πλατφόρμα παιχνιδιών για τυφλά άτομα). Λύσεις τεχνητής νοημοσύνης, όπως το NewSum μια εφαρμογή για τη δημιουργία αυτόματων περιλήψεων ειδήσεων από πολλές πηγές σε δύο γλώσσες και τις προσφέρει δωρεάν. Εκπαιδευτικές δραστηριότητες, όπως σεμινάρια, εκπαιδευτικές δραστηριότητες και εκπαιδευτικά παιχνίδια.
4. Παροχές	Τα κύρια οφέλη για την κοινωνία, που προκύπτουν από τη δραστηριότητα της SciFY είναι: • Η αξιοποίηση της κορυφαίας τεχνολογίας τεχνητής νοημοσύνης (μηχανική μάθηση, ανάλυση φυσικής γλώσσας, όραση υπολογιστών κ.λπ.) για την αντιμετώπιση των προκλήσεων με έξυπνους τρόπους. • Δημιουργία ισχυρών δικτύων εταίρων (πανεπιστήμια, ερευνητικά ιδρύματα, ΜΚΟ και εταιρείες) για την ανάπτυξη νέων συνεργατικών λύσεων. • Δωρεάν λύσεις από την πραγματική ζωή.

	• Διαμοιρασμός γνώσης/ανοικτή γνώση δωρεάν (κώδικες ανοικτού κώδικα, διαμοιρασμός των σχεδίων των συσκευών που αναπτύσσονται, κοινοποίηση των αποτελεσμάτων των ερευνών μας και διοργάνωση εκπαιδεύσεων).
5. Αποτέλεσμα	Συνολικά 137000+ άμεσοι δικαιούχοι (πολύ περισσότεροι έμμεσοι) και 37 οργανισμοί επωφελήθηκαν από τις λύσεις και τα προϊόντα ΤΠΕ που προσφέρθηκαν. Η SciFY κέρδισε το Παγκόσμιο Βραβείο για την υποστηρικτική τεχνολογία (Game for Blinds) και κατατάχθηκε στο κορυφαίο 5% για την κοινωνική αναφορά και λογοδοσία στην Ελλάδα. Τέλος, η SciFY προσελκύει ένα μεγάλο δίκτυο δωρητών (φιλανθρωπικές οργανώσεις, ΕΚΕ, ιδρύματα, εθνικές και διεθνείς δημόσιες αρχές) και δεσμεύει ένα δίκτυο εθελοντών για την υλοποίηση έργων και δραστηριοτήτων.
6. Πηγή	http://www.scify.gr/site/en/

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	"REGUSTO", εκκίνηση
ΤΟΜΕΑΣ	ΤΡΟΦΙΜΑ

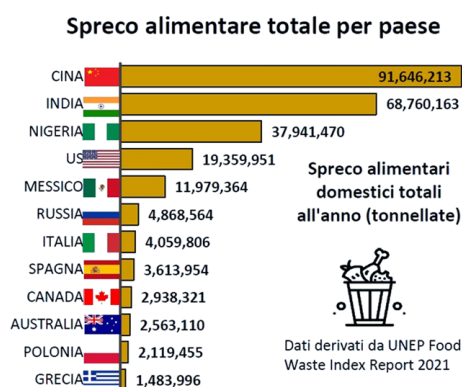
1. Εισαγωγή

Το 2015, η ΟΝΕ συνέταξε 17 στόχους βιώσιμης ανάπτυξης, οι οποίοι περιλαμβάνονται στην Ατζέντα 2030: το σημείο 12.3 αφορά συγκεκριμένα τη βιώσιμη παραγωγή τροφίμων.

Μέχρι το 2030, μεταξύ άλλων, στοχεύει "να μειώσει κατά το ήμισυ την παγκόσμια κατά κεφαλήν σπατάλη τροφίμων σε επίπεδο λιανικής πώλησης και καταναλωτών και να μειώσει τις απώλειες τροφίμων στις αλυσίδες. Η σπατάλη τροφίμων είναι ένα παράδοξο πρόβλημα, αν συγκριθεί με τους αριθμούς της πείνας στον κόσμο: αν καταφέραμε να μην σπαταλάμε τρόφιμα, θα μπορούσαμε να θρέψουμε έναν ακόμη άνθρωπο στους τέσσερις. Ενώ σχεδόν το 40% του συνόλου των τροφίμων που παράγονται στον κόσμο πετιέται, τρία δισεκατομμύρια άνθρωποι στη Γη δεν μπορούν να έχουν την οικονομική δυνατότητα για ένα υγιεινό γεύμα κάθε μέρα και 250 εκατομμύρια άνθρωποι πεινάνε.

Για να κατανοήσουμε σωστά την ερώτηση, είναι σημαντικό να κάνουμε διάκριση μεταξύ των χαμένων τροφίμων και των απορριπτόμενων τροφίμων. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει τα τρόφιμα που δεν φτάνουν στα σπίτια μας, αλλά πετιούνται μετά τη συλλογή τους (ή τη σφαγή τους, στην περίπτωση του κρέατος): σύμφωνα με εκτιμήσεις του FAO το 2019, περίπου το 14% του συνόλου των παραγόμενων τροφίμων χάνεται στο δρόμο, καθίσταται ακατάλληλο για κατανάλωση πριν φτάσει στο πιάτο μας.

Διαφορετικό είναι το ζήτημα της σπατάλης τροφίμων, η οποία, σύμφωνα με την έκθεση Food Waste Index Report 2021 του UNEP (United Nations Environment Program), θα αντιπροσωπεύει το 17% του συνόλου των τροφίμων που παράγονται και η οποία το 2019 θα έφτανε τους 931 τόνους.



2. Πρόκληση	Για την καταπολέμηση της σπατάλης, τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί διάφορες πρωτοβουλίες στις οποίες συμμετέχουν εταιρείες του τομέα των τροφίμων: μία από αυτές είναι η "Regusto".
3. Λύση	Η Regusto ιδρύθηκε το 2016 με στόχο την πρόληψη και τη μείωση της σπατάλης τροφίμων, στον κερδοσκοπικό και μη κερδοσκοπικό τομέα, ενεργώντας σύμφωνα με τη λογική της κυκλικής οικονομίας. Το 2018 ανέπτυξε ένα εργαλείο κατά της σπατάλης που θεωρείται από τα πρώτα καινοτόμα εργαλεία για την πρόληψη και τη μείωση της σπατάλης τροφίμων στον τομέα HoReCa. Μια εφαρμογή για κινητά τηλέφωνα που συνδέει τον κόσμο των εστιατορίων με τους πελάτες για την πρόληψη της πιθανής σπατάλης. Μέσω της πλατφόρμας Regusto, μάλιστα, οι εταιρείες μπορούν να πωλούν και να δωρίζουν τα προϊόντα τους σε μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς και συνδεδεμένες ενώσεις. Βασισμένο σε ένα καινοτόμο μοντέλο διαμοιρασμού τροφίμων για φιλανθρωπικούς σκοπούς, αξιοποιεί την τεχνολογία blockchain, ικανή να καταστήσει πιο διαφανείς τις οικονομικές ροές και τις μεταφορές προϊόντων από την κερδοσκοπική εταιρεία στο ίδρυμα.
4. Παροχές	COME FUNZIONA REGUSTO <pre> graph LR 1[1. Le aziende caricano i prodotti in vendita o in donazione] --> 2[2. Gli enti non profit prenotano i beni] 2 --> 3[3. Le aziende ricevono una notifica e possono confermare o rifiutare] 3 --> 4[4. In caso di accettazione la merce viene spedita o può essere ritirata] 4 --> 5[5. La piattaforma traccia la transazione in blockchain e calcola la riduzione di impatto ambientale] </pre> BLOCKCHAIN REGUSTO Η πλατφόρμα ακολουθεί ένα μοντέλο B2B (όρος που χρησιμοποιείται για να περιγράψει τις ηλεκτρονικές εμπορικές συναλλαγές μεταξύ επιχειρήσεων, οι οποίες πραγματοποιούνται μεταξύ επιχειρήσεων σε μια εταιρική αγορά, και οι οποίες διακρίνονται από εκείνες που πραγματοποιούνται μεταξύ επιχειρήσεων και τελικών καταναλωτών, οι οποίες υποδεικνύονται με τον όρο B2C. , δηλαδή Business to Consumer, σ.σ.) και λειτουργεί ως κυκλική αγορά αλληλεγγύης, μέσω της οποίας παρακολουθούμε και καταγράφουμε το εμπόριο σε όλη την Ιταλία. Σήμερα, οι οντότητες που δραστηριοποιούνται στην πλατφόρμα βρίσκουν πάνω από 250 εταιρείες τροφίμων και μη τροφίμων που δωρίζουν προϊόντα, βασικά και μη, σε απόθεμα.

5. Αποτέλεσμα

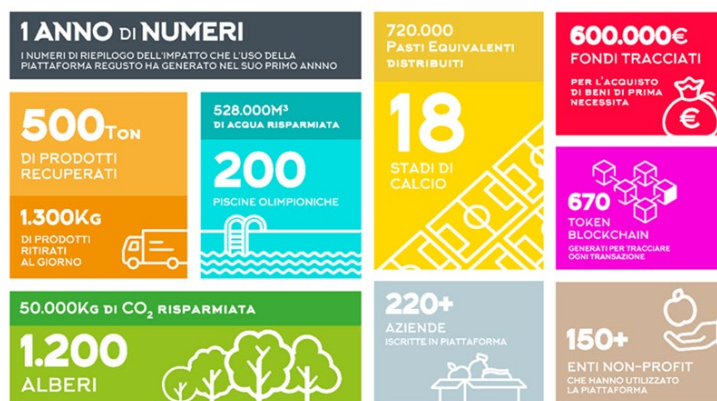
Η πλατφόρμα είναι σε θέση να υπολογίζει και να παρακολουθεί τις κοινωνικές και περιβαλλοντικές επιπτώσεις, μέσω ενός συνόλου δεικτών που επιτρέπουν την αυτόματη ποσοτικοποίηση κάθε δωρεάς που παρακολουθείται. Στην πραγματικότητα, υπολογίζει τον περιβαλλοντικό και κοινωνικό αντίκτυπο ως προς τα μη απόβλητα του προϊόντος που ανακτάται.

Για το σκοπό αυτό, αναλύει τον κύκλο ζωής του προϊόντος από τη στιγμή της δωρεάς του και για κάθε συναλλαγή μετράει τα ισοδύναμα γεύματα που διανέμονται, το CO₂ και το νερό που εξοικονομούνται.

Στη συνέχεια, τα δεδομένα πιστοποιούνται από τρίτο μέρος, την RSM International, η οποία παρέχει στην εταιρεία πιστοποίηση των δεδομένων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τον κοινωνικό απολογισμό.



Ta στοιχεία που έχουν επικαιροποιηθεί έως τον Δεκέμβριο του 2021 μας λένε ότι μέχρι στιγμής έχουν διακινηθεί πάνω από 730 τόνοι τροφίμων και μη τροφίμων μέσω του Regusto, εκ των οποίων περίπου το 40% είναι δωρεές, για συνολικά πάνω από 1 εκατομμύριο γεύματα που ισοδυναμούν με εξοικονόμηση πάνω από 110 τόνους CO₂. Η αξία των προϊόντων που διακινήθηκαν είναι πάνω από 1,3 εκατομμύρια ευρώ.



Εκτός από την πλατφόρμα που βασίζεται στη λογική της αλυσίδας μπλοκ, η Regusto δημιούργησε ένα έργο για μια εφαρμογή για κινητά με στόχο την καταπολέμηση της σπατάλης τροφίμων, αξιοποιώντας την τεχνολογία Proximity Marketing.



Η εφαρμογή Regusto αποδείχθηκε αμέσως ότι είναι ένα πιο αποτελεσματικό εργαλείο από ποτέ και με σημαντικά οφέλη τόσο για τους εστιάτορες όσο και για τους πελάτες. Ο μηχανισμός είναι απλός: τα συμμετέχοντα εστιατόρια μπορούν να προσφέρουν τα δικά τους πιάτα take-away με ζωντανές προσφορές της τελευταίας στιγμής και ο χρήστης, αφού κατεβάσει την εφαρμογή και βρει την πιο κατάλληλη προσφορά, δεν έχει παρά να επιλέξει την επιθυμητή ποσότητα πιάτων, να την τοποθετήσει στο εικονικό καλάθι αγορών και να ολοκληρώσει τη συναλλαγή, επιλέγοντας επίσης την ώρα παραλαβής που επιθυμεί. Κάθε παραγγελία συνδέεται με έναν μυστικό κωδικό που πρέπει να επιδεικνύεται στον εστιάτορα για να παραλάβει την Regusto Bag.

Το μάρκετινγκ εγγύτητας είναι ο βασικός μηχανισμός για την υλοποίηση ενός ήδη φιλόδοξου σχεδίου. Χάρη στην εγγύτητα, η εφαρμογή Regusto δεν είναι απλώς ένα "εικονικό μενού", αλλά ένα σύστημα που επιτρέπει στον εστιάτορα να επικοινωνεί τις προσφορές του σε πραγματικό χρόνο, μέσω ειδοποιήσεων που αποστέλλονται απευθείας στον πελάτη που βρίσκεται κοντά στο

	εστιατόριό του, παρακινώντας τον έτσι να σταματήσει για να αγοράσει. Μέσω μιας ειδικής διαδικτυακής πλατφόρμας, ο εστιάτορας μπορεί να συμπληρώσει ή να τροποποιήσει την κάρτα που αφορά το εστιατόριό του, να ετοιμάσει ένα μενού, να προτείνει τα προσφερόμενα πιάτα και να μελετήσει τις δικές του στρατηγικές μάρκετινγκ. Όλες αυτές οι πληροφορίες, που ενημερώνονται σε πραγματικό χρόνο στην εφαρμογή REGUSTO, θα είναι διαθέσιμες στους χρήστες, οι οποίοι θα μπορούν εύκολα να βρίσκουν τις προσφορές που βρίσκονται πιο κοντά τους. Επιπλέον, οι έμποροι μπορούν να εμπλέκουν τους ανθρώπους, με γεωγραφικά εντοπισμένες ειδοποιήσεις και με βάση τις προτιμήσεις και τα ενδιαφέροντά τους - παρέχοντας μια στοχευμένη και μη επεμβατική υπηρεσία. Η εφαρμογή αποτελεί μια ιδιαίτερα αξιόλογη υποστήριξη για όλους εκείνους που, για λόγους σπουδών ή εργασίας, δεν έχουν το χρόνο ή την ευκαιρία να μπουν στην κουζίνα και επιθυμούν να έχουν ένα νόστιμο, θρεπτικό και ενδεχομένως έτοιμο πιάτο, χωρίς απαραίτητα να καταφεύγουν σε fast food ή διανομείς. Με το σύστημα αυτό είναι δυνατή η παρακολούθηση των πλεονασμάτων τροφίμων των εστιατορίων και η διαχείρισή τους με τη δωρεά τους, για παράδειγμα, σε μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς.
--	---

6. Πηγή	https://www.nearit.com/it/regusto-combattere-lo-spreco-alimentare-con-la-tecnologia https://regusto.eu/index.php/2021/07/22/nuovi-strumenti-per-combattere-lo-spreco-alimentare-le-regusto-bag-come-case-history-di-sensibilizzazione-alla-sostenibilita/ https://regusto.eu/index.php/come-funziona/ https://www.secondowelfare.it/poverta-alimentare/il-contrasto-allo-spreco-e-alla-poverta-alimentare-durante-la-pandemia-le-esperienze-sinergiche-di-spesasospesa-org-e-regusto/
----------------	---

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	ΤΑ ΚΟΜΠΛΕΞΙΚΑ
ΤΟΜΕΑΣ	ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΜΟΔΑΣ ΚΑΙ ΣΤΥΛ
2. Πρόκληση	Αφού δεν μπόρεσαν να βρουν ένα πλεκτό που να είναι βιώσιμο, να έχει σύγχρονο στυλ και άνετη αίσθηση, τα κορίτσια ξεκίνησαν να το κάνουν μόνα τους. Οι νεαρές επιχειρηματίες άρχισαν να δημιουργούν το επιχειρηματικό τους μοντέλο. Ο κλάδος της μόδας και της παραγωγής ενδυμάτων απαιτεί πάντα μια τεράστια δύναμη χειροτεχνίας. Σοκαρίστηκαν από το γεγονός ότι υπήρχαν εκατομμύρια εργάτες ενδυμάτων σε όλο τον κόσμο, στην πλειοψηφία τους γυναίκες, που εργάζονταν σε σκληρές, απάνθρωπες συνθήκες και κέρδιζαν πολύ χαμηλούς μισθούς. Από την άλλη πλευρά, γνώριζαν ότι πολλές λιθουανές γυναίκες έχουν δεξιότητες πλεξίματος, αλλά όχι αρκετές οργανωτικές δεξιότητες για να κερδίσουν χρήματα από αυτή τη δραστηριότητα. Μια άλλη πρόκληση ήταν η επίλυση ενός προβλήματος με το στυλ του πλεκτού ενδύματος: θα πρέπει να είναι μοντέρνο για να ταιριάζει στις ανάγκες των σημερινών γυναικών, αν και θα πρέπει να έχει την αίσθηση της παράδοσης και της κληρονομιάς, ώστε να είναι πλήρως βιώσιμο.

3. Λύση

Τα κορίτσια της Knotty Ones αποφάσισαν να απασχολήσουν χειροτέχνιδες, κυρίως μητέρες που μένουν στο σπίτι, σε όλη τη Λιθουανία. Οι περισσότερες από αυτές ζουν σε χωριά και μικρές πόλεις όπου οι θέσεις εργασίας είναι εξαιρετικά σπάνιες. Τους προτάθηκε να εμπλακούν σε επιχειρήσεις. Οι γυναίκες άρχισαν να κερδίζουν δίκαιους μισθούς για να εξασφαλίζουν τον εαυτό τους και τις οικογένειές τους. Εργάζονται τις ελεύθερες ώρες τους, σε ένα ασφαλές περιβάλλον και διασκεδάζουν στην πορεία.

Τα προϊόντα της μάρκας Knotty Ones είναι χειροποίητα, σπιτικά πουλόβερ, τα οποία αγαπούν τα παιδιά, οι νέοι, οι ηλικιωμένοι, ακόμη και οι γυναίκες που εργάζονται σε επιχειρήσεις. Η λύση για το σχεδιασμό των προϊόντων εμπνεύστηκε από την παλιά σχολική τέχνη του Βορρά στο πλέξιμο- εστιάζουν στη σύγχρονη αισθητική και τα μίνιμαλ σχέδια. Τα διάφορα μοντέλα βρίσκονται σήμερα σε πώληση για να παραγγελθούν για την παραγωγή ενός τεμαχίου. Η εταιρεία προχώρησε σε μια συνειδητή απόφαση να χρησιμοποιήσει μόνο 100% φυσικό υλικό, αρνούμενη τις ίνες πολυεστέρα που απαιτούν εκατοντάδες χρόνια για να αποσυντεθούν τα απόβλητα, αλλά στην πραγματικότητα, οι περισσότερες εταιρείες μόδας χρησιμοποιούν γενικά για την παραγωγή ενδυμάτων.

4. Παροχές	Οι επιχειρηματίες δημιούργησαν μια πλατφόρμα που έδωσε στις πλέκτριες μια ρεαλιστική ευκαιρία να πραγματοποιήσουν τα όνειρά τους. Κάθε αγορά δίνει τη δυνατότητα σε χειροτέχνιδες σε αγροτικές περιοχές της Λιθουανίας να έχουν σταθερή εργασία, δίκαιους μισθούς, οικονομική ανεξαρτησία ή πρόσθετες προμήθειες. Τρεις γυναίκες επιχειρηματίες εκτός από τις παραγγελίες παραγωγής παρέχουν ένα σύστημα υποστήριξης και καθοδήγησης για να τις βοηθήσουν να κατακτήσουν πραγματικά τις τέχνες. Εκπαιδεύουν επίσης τις πλέκτριες στη λογιστική, τη διαχείριση των αποθεμάτων και των αποστολών, την καθοδήγηση άλλων μελών της ομάδας. Αυτές οι νέες δεξιότητες μπορούν να τις βοηθήσουν να αναπτυχθούν στην καριέρα τους. Οι ιδιοκτήτριες των επιχειρήσεων - Danute, Akvile και Sandra - παρά τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν για να διατηρήσουν την ισορροπία μεταξύ των επιχειρηματικών ζητημάτων και της προσωπικής τους ζωής, ενδυναμώνονται από τον αντίκτυπο της συμμετοχής τους στο επιχειρηματικό μοντέλο "γυναίκες υποστηρίζουν άλλες γυναίκες" και αισθάνονται την πραγματικότητα να κάνουν τη βιώσιμη μόδα πιο προσιπή.
5. Αποτέλεσμα	Η επιχείρηση αναπτύσσεται όσον αφορά την ποσότητα των εργαζομένων (από 2 σε 10), το ίδιο και το οικονομικό αποτέλεσμα, το οποίο αυξήθηκε 10 φορές σε μια περίοδο 2017-2020. Οι πελάτες εξυπηρετούνται με αποκλειστικές και άμεσες πωλήσεις, αποφεύγοντας τις παραδοσιακές προσαυξήσεις. Η πελατεία έχει παγκόσμια συνείδηση, αισθάνεται καλά συμβάλλοντας στη βιωσιμότητα και συμμετέχοντας στην κοινωνική ευημερία φορώντας το πουλόβερ που φτιάχνεται με αγάπη.
6. Πηγή	https://www.theknottynes.com/ , Ditching Fast Fashion- Vimeo.com

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	Merill Rural Network Αγροτουρισμός στη Μάλτα
ΤΟΜΕΑΣ	Αγροτουρισμός

1. Εισαγωγή

Οι διακοπές που περιλαμβάνουν αγροτουρισμό μπορούν να οριστούν ως διακοπές που συνδέουν το άτομο με τη φύση και τη γεωργία. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί απλά με τη διαμονή σε μια κατοικία που περιβάλλεται από τη γεωργία και τη φύση. Αυτό επιτρέπει επομένως στο άτομο να βιώσει αυτά τα περιβάλλοντα. Επιπλέον, προχωρώντας ένα βήμα παραπέρα, οι εταιρείες μπορούν επίσης να παρέχουν δραστηριότητες που συνδέουν άμεσα το άτομο με τη φύση ή τις γεωργικές πρακτικές. Παραδείγματα τέτοιων δραστηριοτήτων είναι η συλλογή φρούτων, η πεζοπορία ή ακόμη και τα μαθήματα μαγειρικής με προϊόντα που καλλιεργούνται τοπικά.

Το Merill προσφέρει αγροτουρισμό στο μεσογειακό νησί της Μάλτας. Σύμφωνα με τον ιστότοπό τους, "το Merill συγκεντρώνει έναν αριθμό [Μαλτέζων] γεωργών, κτηνοτρόφων και τεχνιτών. Μέσω αυτού του δικτύου, οι τουρίστες και οι ντόπιοι έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις όμορφες αγροτικές περιοχές των νησιών της Μάλτας και να καταναλώσουν γνήσια τοπικά προϊόντα.

Αποστολή μας είναι να καλλιεργήσουμε εναλλακτικές εμπειρίες για ντόπιους και τουρίστες, οι οποίες συμβάλλουν άμεσα στη διατήρηση του περιβάλλοντος και στην ενδυνάμωση των αγροτικών κοινοτήτων. Με την πάροδο των ετών, δημιουργήθηκε το αγροτικό δίκτυο Merill. Το δίκτυο λειτουργεί πλέον ως κοινωνική επιχείρηση και κύριος στόχος του είναι η ευαισθητοποίηση σχετικά με την τοπική γεωργία, η αναβίωση των παραδόσεων και η ενδυνάμωση της αγροτικής κοινότητας ώστε να διαφοροποιήσει το εισόδημά της με βιώσιμο τρόπο. Οι δύο βασικοί πυλώνες του δικτύου είναι ο Αγροτικός Τουρισμός και τα Τοπικά Προϊόντα. Και στις δύο περιπτώσεις, προσπαθούμε να προσθέσουμε αξία στους χώρους και τα προϊόντα των αγροτών και των τεχνιτών και να γεφυρώσουμε το χάσμα μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή. Με αυτόν τον τρόπο ελπίζουμε να βοηθήσουμε την αγροτική κοινότητα να καταστήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της πιο προσίτες τόσο στους τουρίστες όσο και στους ντόπιους, ενώ παράλληλα βοηθάμε τους αγρότες και τους τεχνίτες να συνεχίσουν να επενδύουν στην καθημερινή τους προσπάθεια".

2. Πρόκληση

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2010, όταν ο αγροτουρισμός ή ο οικοτουρισμός δεν ήταν πραγματικά διαθέσιμος ή εξεταζόμενος στη Μάλτα. Ως εκ τούτου, η Meřill επρόκειτο να είναι η πρώτη εταιρεία που θα προσέφερε μια τέτοια υπηρεσία στη Μάλτα. Η πρόκληση ήταν κυρίως να καθοριστεί πώς θα διαμορφωνόταν η έννοια του οικοτουρισμού για το αρχιπέλαγος της Μάλτας και το περιβάλλον τους. Δεύτερον, η εταιρεία έπρεπε να καθορίσει πώς θα μπορούσε να συνδέσει καλύτερα τον καταναλωτή με διάφορα στοιχεία που σχετίζονται με το τοπικό περιβάλλον και τη γεωργία, παρέχοντας παράλληλα αυθεντικές εμπειρίες και προϊόντα εκτός από τη διαφύλαξη του περιβάλλοντος.

3. Λύση

Προκειμένου να ξεπεραστούν οι προαναφερθείσες προκλήσεις, τα πρωταρχικά καθήκοντα της Merill ήταν να εντοπίσει και να συνδεθεί με άτομα, ΜΚΟ και εταιρείες στη Μάλτα που υποστήριζαν παρόμοιες αρχές με αυτές που η Merill ήθελε να καθιερώσει μέσω των υπηρεσιών της. Αυτό αποδείχθηκε επίσης πρόκληση, ωστόσο κατάφεραν να συνδεθούν και να συνεργαστούν στενά με τρεις Μαλτέζους επιχειρηματίες που είχαν παρόμοια ενδιαφέροντα. Έψαξαν επίσης τι γινόταν σε άλλες χώρες προκειμένου να διαμορφώσουν τη δική τους άποψη και τον ορισμό του πώς θα έμοιαζε ο οικοτουρισμός στη Μάλτα. "Συνειδητοποιήσαμε αρκετά γρήγορα ότι για να διατηρήσουμε το περιβάλλον, έπρεπε να συνεργαστούμε στενά με τους κύριους παράγοντες, δηλαδή τους μικρής κλίμακας αγρότες και τις οικογένειές τους. Είναι πεποίθησή μας ότι το περιβάλλον της Μάλτας διατηρείται ζωντανό κυρίως χάρη στους τοπικούς αγρότες, οι οποίοι, μαζί με άλλους ενδιαφερόμενους φορείς, εργάζονται ακούραστα προκειμένου να διατηρήσουν την ύπαιθρό μας πράσινη". Αυτό είχε ως αποτέλεσμα η Merill να σχηματίσει περισσότερο ένα δίκτυο που συνδέει αυτούς τους ενδιαφερόμενους φορείς.

"Με την πάροδο των ετών, δημιουργήθηκε το αγροτικό δίκτυο Merill. Το δίκτυο λειτουργεί πλέον ως κοινωνική επιχείρηση και κύριος στόχος του είναι η ευαισθητοποίηση σχετικά με την τοπική γεωργία, η αναβίωση των παραδόσεων και η ενδυνάμωση της αγροτικής κοινότητας ώστε να διαφοροποιήσει το εισόδημά της με βιώσιμο τρόπο. Οι δύο βασικοί πυλώνες του δικτύου είναι ο Αγροτικός Τουρισμός και τα Τοπικά Προϊόντα. Και στις δύο περιπτώσεις, προσπαθούμε να προσθέσουμε αξία στους χώρους και τα προϊόντα των αγροτών και των τεχνιτών και να γεφυρώσουμε το χάσμα μεταξύ παραγωγού και καταναλωτή. Με αυτόν τον τρόπο ελπίζουμε να βοηθήσουμε την αγροτική κοινότητα να καταστήσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της πιο προσίτες τόσο στους τουρίστες όσο και στους ντόπιους, ενώ παράλληλα βοηθάμε τους αγρότες και τους τεχνίτες να συνεχίσουν να επενδύουν στην καθημερινή τους προσπάθεια".

Το Merill προσφέρει επίσης δραστηριότητες που μπορούν να απολαύσουν οι ντόπιοι. Αυτές περιλαμβάνουν οικογενειακές εκδηλώσεις ή ακόμη και δραστηριότητες δημιουργίας ομάδων.

	Αυτό, επομένως, προωθεί περαιτέρω τις αξίες που έχει η Merill στον μαλτέζικο πληθυσμό, ενώ παράλληλα δημιουργεί τοπικές επιχειρήσεις. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, καθώς διασφαλίζει ότι η επιχείρηση συνεχίζει να ευδοκίμει ακόμη και στις εποχές "χαμηλής τουριστικής κίνησης". http://www.merillecotours.com/content/concept
4. Παροχές	• Η Merill έχει δημιουργήσει μια τοπική κοινότητα αγροτών και τεχνιτών στη Μάλτα • Η Merill ενθαρρύνει και ενδυναμώνει τους συνεργάτες της να προσθέτουν αξία στο προϊόν τους • Η Merill κατάφερε να δημιουργήσει μια σύνδεση μεταξύ των Μαλτέζων αγροτών και τεχνιτών με τους καταναλωτές, τόσο τους ντόπιους όσο και τους επισκέπτες. • Η Merill είναι σε θέση να καλύπτει τόσο τους τοπικούς όσο και τους διεθνείς καταναλωτές • Η Merill είναι μία από τις λίγες εταιρείες που παρέχουν οικολογικές περιηγήσεις σε αγροτικές περιοχές της Μάλτας. • Η Merill παρέχει στους καταναλωτές μοναδικές και αυθεντικές εμπειρίες που προωθούν τις τοπικές γεωργικές και πολιτιστικές πρακτικές. • Ως αποτέλεσμα, η Merill συμβάλλει στη διαφύλαξη του περιβάλλοντος καθώς και της τοπικής γεωργίας και των πολιτιστικών πρακτικών ή παραδόσεων. • Η Merill έχει καθιερωθεί ως ηγέτης στον κλάδο του οικολογικού τουρισμού στη Μάλτα.

5. Αποτέλεσμα	Η Merill προσφέρει μοναδικές και καινοτόμες υπηρεσίες στη Μάλτα, οι οποίες ωφελούν τόσο τους τοπικούς όσο και τους διεθνείς πελάτες. Λόγω της δυνατότητας διοργάνωσης ατομικών ή ομαδικών εκδρομών, οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να γνωρίσουν το τοπικό αγροτικό περιβάλλον και να εντρυφήσουν στις τοπικές γεωργικές και βιοτεχνικές πρακτικές. Οι συμμετέχοντες θα επωφεληθούν επίσης από την ευκαιρία να αγοράσουν γνήσια προϊόντα απευθείας από τους παραγωγούς. Τέτοια προϊόντα είναι τα κρασιά, οι μαρμελάδες, το μέλι, τα γεωργικά προϊόντα, τα τυριά κ.λπ. Τα προϊόντα διατίθενται επίσης σε ανακυκλώσιμες ή φιλικές προς το περιβάλλον συσκευασίες ή με τη μορφή οικολογικών καλαθιών, ώστε να παραμείνουν περαιτέρω πιστοί στην αποστολή και τις αξίες τους. Η Merill προσφέρει επίσης καινοτόμες υπηρεσίες, όπως εκδηλώσεις για την οικοδόμηση ομάδων και δραστηριότητες οικογενειακών συλλόγων, οι οποίες συνεπώς συνεχίζουν να προσθέτουν αξία στο τοπικό περιβάλλον καθώς και στους γεωργικούς και βιοτεχνικούς τομείς της Μάλτας. Η εταιρεία επιτρέπει επίσης τη διαφύλαξη του φυσικού περιβάλλοντος στη Μάλτα. Ως αποτέλεσμα, οι υπηρεσίες και τα προϊόντα που προσφέρει η Merill είναι προσιτά και ενδιαφέρουν τόσο τους ντόπιους όσο και τους διεθνείς καταναλωτές.
6. Πηγή	http://merill.com.mt/EcoHampers https://www.facebook.com/merillmalta/photos/?ref=page_internal

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	HOTEL ARŁAMÓW
ΤΟΜΕΑΣ:	TURISM
2. Πρόκληση	Το Κέντρο Αναψυχής του Γραφείου του Υπουργικού Συμβουλίου στο Arłamow ιδρύθηκε τη δεκαετία του 1970. Περιλάμβανε μια έκταση σχεδόν 30.000 στρέματα δασών, λιβαδιών και λόφων που περιφράχθηκαν με 100 χιλιόμετρα φράχτη. Εδώ ξεκουράζονταν κρατικοί και κομματικοί αξιωματούχοι, ιδίως οι λάτρεις του κυνηγιού. Το 1989 το κυβερνητικό θέρετρο τερματίστηκε. Το 2006 το θέρετρο αγοράστηκε από τον Antoni Kubicki, έναν μηχανικό-εφευρέτη από το Przeworsk. Ίδρυσε μια εταιρεία με την επωνυμία "Hotel Arłamow SA" και το 2010 ξεκίνησε την κατασκευή ενός νέου ξενοδοχείου και την επέκταση και τον εκσυγχρονισμό του υπάρχοντος κτιριακού συγκροτήματος. Ο θεμέλιος λίθος για την κατασκευή του ξενοδοχείου τέθηκε τον Οκτώβριο του 2010 από τον Lech Walesa. Ολόκληρο το συγκρότημα, ως Ανατολικοευρωπαϊκό Αθλητικό και Συνεδριακό Κέντρο, τέθηκε σε λειτουργία στις αρχές του 2014. Το έργο έλαβε χρηματοδότηση από την ΕΕ (κυρίως για την οικολογική του αξία).
3. Λύση	Από την αρχή της δραστηριότητάς της, η Arłamów έχει επικεντρωθεί σε φιλο-οικολογικές δραστηριότητες και λύσεις. Πρόκειται για ένα τεράστιο συγκρότημα που βρίσκεται ανάμεσα στη φύση και γι' αυτό αντιμετωπίζει το περιβάλλον με σεβασμό και φροντίδα. Το ξενοδοχείο προστατεύει τη γύρω φύση και την υποστηρίζει μέσω εκτεταμένων φιλο-οικολογικών δραστηριοτήτων.

4. Παροχές	Προ-οικολογική λύση στο ξενοδοχείο Arlamón: 1. δική τους μονάδα συμπαραγωγής ηλεκτρισμού και θερμότητας με τεχνολογία τριπαραγωγής, είναι μία από τις πιο σύγχρονες και μεγαλύτερες του είδους της στην Πολωνία, η οποία χρησιμοποιεί βιομάζα από ξύλο ως καύσιμο, 2. δικό τους θερμοκήπιο, όπου καλλιεργούνται βότανα και λαχανικά χωρίς λιπάσματα και ψεκασμούς, τα οποία χρησιμοποιούνται στην κουζίνα του ξενοδοχείου για την παρασκευή γευμάτων σε όλα τα εστιατόρια, 3. δικό τους μελισσοκομείο, 4. μια μηχανή κομποστοποίησης για τα απορρίμματα τροφίμων, η οποία υπό την επίδραση της θερμοκρασίας τα μετατρέπει σε προ-κομπόστ που χρησιμοποιείται στη μονάδα συμπαραγωγής για την παραγωγή ενέργειας, 5. εγκατέλειψαν τα πλαστικά ποτήρια, τους σωλήνες και τα μαχαιροπήρουνα, 6. διαχωρισμός των αποβλήτων, 7. συμμετοχή σε δραστηριότητες ΕΚΕ, όπως η φύτευση δέντρων, η κατασκευή κυψελών μελισσών και η κατασκευή σπιτιών για σκαντζόχοιρους και πουλιά- στο Arlamón το προσωπικό και οι επισκέπτες φυτεύουν περίπου 300 δέντρα ετησίως, 8. Οι λεγόμενοι "πράσινοι τοίχοι" στο ξενοδοχείο αποτελούν στοιχείο βιοφιλίας, το οποίο επηρεάζει θετικά την ευημερία των επισκεπτών και των εργαζομένων, 9. Τέσσερις σταθμοί φόρτισης για ηλεκτρικά οχήματα και το προσωπικό ασφαλείας του ξενοδοχείου μετακινείται στις εγκαταστάσεις με Melexes ή με άλογα, γεγονός που μειώνει το αποτύπωμα άνθρακα, 10. και πολλές άλλες λύσεις.
5. Αποτέλεσμα	Συγκεκριμένα αποτελέσματα οι πελάτες: 1. Το ξενοδοχείο αντλεί νερό από τα καθαρότερα κοιτάσματα από 11 υδροληψίες (από 67 έως 100 μέτρα βάθος). Το νερό επεξεργάζεται σε ειδικά συστήματα που εγγυώνται την καθαρότητα και την ποιότητά του και στη συνέχεια διανέμεται στις διάφορες εγκαταστάσεις. 2. Εκτός από το μελισσοκομείο, το ξενοδοχείο καλλιεργεί επίσης τα δικά του βότανα χωρίς λιπάσματα και ψεκασμούς, τα οποία χρησιμοποιούνται στα εστιατόρια του ξενοδοχείου. Οι επισκέπτες δοκιμάζουν επίσης το οικολογικό τσάι από βότανα από το Herbarium του ξενοδοχείου.

	3. Στις εγκαταστάσεις του Arłamow Hotel υπάρχει ένα γραφικό μονοπάτι για τη φύση και την εκπαίδευση. Αυτό το μονοπάτι περιπάτου θα οδηγήσει τους επισκέπτες μέσα από μια εκπληκτική δασική περιοχή, την οποία φροντίζει το Arłamow Hotel, σε συνεργασία με τη Δασική Επιτροπή της Bircza. Εδώ οι επισκέπτες μπορούν να συναντήσουν είδη της χλωρίδας και της πανίδας υπό αυστηρή προστασία. 4. τακτικές παρουσιάσεις και εργαστήρια με θέμα τα μηδενικά απόβλητα, πώς να μαγειρεύετε για να χρησιμοποιήσετε απολύτως κάθε μέρος των χρησιμοποιούμενων συστατικών. 5. Λουτρά στο δάσος (ιαπ. Shinrin-yoku), ένα είδος φυσικής θεραπείας με καταγωγή από την Ιαπωνία, το οποίο επιφέρει επιστημονικά αποδεδειγμένα οφέλη στον οργανισμό.
6. Πηγή	https://www.arlamow.pl/hotel-ekologiczny 

ΤΙΤΛΟΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ	SUMSUM, Η ΠΛΑΤΦΟΡΜΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ
ΤΟΜΕΑΣ	ΚΟΙΝΩΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ & ΨΗΦΙΑΚΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
1. Εισαγωγή	Η Fasolà Cooperativa είναι μια στρατηγική συμβουλευτική εταιρεία που ιδρύθηκε το 2017. Αυτή τη στιγμή αποτελείται κατά 100% από γυναίκες, συνοδεύει σε στρατηγικό επίπεδο κατά μέσο όρο περίπου 200 έργα ετησίως που συνδέονται με την ανάπτυξη ενός σχεδίου καινοτομίας με αντίκτυπο στην

	εγκάρσια βιωσιμότητα στην περιοχή. Εργάζεται επίσης για την ανάπτυξη τεχνολογικών εργαλείων που επιτρέπουν την προβολή και τη βιωσιμότητα πρωτοβουλιών που συνδέονται με τη βιώσιμη τοπική ανάπτυξη με παγκόσμιο αντίκτυπο. Η ομάδα της είναι μέντορας της Women4 Climate και έχει υπογράψει συμφωνία συνεργασίας με την έδρα της Unesco για την αειφορία με στόχο την υποστήριξη έργων με κοινωνικό και περιβαλλοντικό αντίκτυπο σε διάφορα μέρη του κόσμου. Η Fasolà έχει εξειδικεύσει έναν από τους τομείς δράσης της στα βιώσιμα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα και στην ESS, καθώς η δέσμευσή της προς το περιβάλλον και τους ανθρώπους που εργάζονται για την ενίσχυση και την προώθηση της βιωσιμότητας σε έναν τομέα-κλειδί όπως η κλωστοϋφαντουργία. Υποστηρίζει οριζόντια από τη στρατηγική και τη βιωσιμότητα έως την ανάπτυξη του προϊόντος σε επιχειρηματίες, οργανισμούς και κοινωνικούς φορείς με στόχο τη δυναμική, την υποστήριξη και τη διεύρυνση του οικοσυστήματος των βιώσιμων κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και των ESS.
2. Πρόκληση	Επί του παρόντος, τα έργα αντίκτυπου στην περιοχή που συνοδεύει τη Fasolà παρουσιάζουν τρεις ανεπίλυτους παράγοντες: τη δημιουργία συνεργειών, την προβολή και την εμπορία των προϊόντων ή των υπηρεσιών τους προκειμένου να είναι βιώσιμα και την εξασφάλιση δημόσιας ή ιδιωτικής χρηματοδότησης προκειμένου να προχωρήσουν στην ανάπτυξη των έργων τους. Αυτοί οι τρεις άξονες επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό σχεδόν όλες τις νέες πρωτοβουλίες και άλλες που έχουν ήδη κάποια πορεία. Η δημιουργία συμφωνιών προκειμένου να μοιραστούν διαδικασίες παραγωγής ή υπηρεσίες, η πρόσβαση σε μοντέλα συλλογικής αγοράς ή επαναχρησιμοποίησης πόρων που προωθούν την κυκλική οικονομία, τα πιο βιώσιμα μοντέλα διανομής, όπως το τελευταίο μίλι ή η πρόσβαση σε μεγάλα κέντρα κατανάλωσης από αγροτικές περιοχές, η προσέλκυση χρηματοδότησης μέσω στρατηγικών συμμαχιών, η απόκτηση ταλέντων... είναι κάποιες άλυτες διεκδικητικές πραγματικότητες. Από την άλλη πλευρά, η πρόσβαση στο μάρκετινγκ αποτελεί ισχυρό εμπόδιο εισόδου για τα μικρά έργα λόγω της ανάγκης για πολύ υψηλές επενδύσεις στο διαδικτυακό μάρκετινγκ που θα ευνοούσαν την ψηφιακή τοποθέτηση και ένα επαρκές ποσοστό μετατροπής, και ως τελευταίο σημείο η πρόσβαση σε επιχειρηματικά κεφάλαια για κοινωνικά έργα είναι βασικοί παράγοντες που

	εμποδίζουν την επιτυχή ανάπτυξη πρωτοβουλιών που εργάζονται για την τοπική βιωσιμότητα με την επιδείνωση ότι τα τρέχοντα μοντέλα προωθούν τη βραχυπρόθεσμη, μεσοπρόθεσμη και μακροπρόθεσμη επισφάλεια της αυτοαπασχόλησης και των ομάδων έργων που συνδέονται με την κοινωνική και αλληλέγγυα οικονομία.
3. Λύση	Στο πλαίσιο αυτό, η Fasolà έχει αναπτύξει μια ψηφιακή πλατφόρμα που επιτρέπει την αλληλεπίδραση της δημόσιας διοίκησης, των έργων και των πολιτών υπέρ της τοπικής και εδαφικής αναζωογόνησης, της δημιουργίας έργων με συνεργατικό τρόπο, της προώθησης συνεργειών, της προβολής των δημόσιων και ιδιωτικών πολιτικών, της προώθησης της ανάπτυξης σε τοπικό επίπεδο, της βελτίωσης της ποιότητας ζωής της κοινότητας σε οριζόντιο επίπεδο. Η Fasolà προωθεί έναν τοπικό και εδαφικό αντίκτυπο με παγκόσμιο όραμα, ευθυγραμμισμένο με τους στόχους της αειφόρου ανάπτυξης και τις ευρωπαϊκές εγκάρσιες πολιτικές αειφορίας, προωθώντας πολιτικές κυκλικότητας και επανενεργοποίησης σε όλους τους άξονες κάθε κοινότητας, με σεβασμό στον τοπικό πολιτισμό και τον ιστορικό πλούτο κάθε περιοχής. Το 2020 ξεκινά η ανάπτυξη της πρώτης από τις προγραμματισμένες φάσεις του έργου SUMSUM, χάρη στη συνεισφορά ιδίων και δημόσιων κεφαλαίων. Αυτή η πρώτη φάση περιλαμβάνει ένα συνεργατικό μέρος και την αλληλεπίδραση μεταξύ των έργων, προκειμένου να μπορέσουν να αναπτυχθούν συνέργειες, πολιτικές κυκλικής οικονομίας, επαναχρησιμοποίηση πόρων, έναρξη κοινών εκστρατειών, αναζήτηση εταίρων ή συνεργατών κ.λπ. Το SUMSUM γεννήθηκε με στόχο να δημιουργήσει το συλλογικό SUMA όλων των πρωτοβουλιών που δημιουργούν μετασχηματισμό σε όλες τις περιοχές και να μπορέσουν να κάνουν από κοινού ορατό τον αντίκτυπο στον πλανήτη, στις ζωές των ανθρώπων και σε νέα μοντέλα οικονομικής αλληλεπίδρασης.
4. Παροχές	Ανταποκρινόμενη σε αυτή την ανάγκη, ανέπτυξε τη συνεργατική ψηφιακή πλατφόρμα για τα βιώσιμα κλωστοϋφαντουργικά προϊόντα στην επικράτεια του SUMSUM, η οποία περιλαμβάνει και συσχετίζει ολόκληρη την αλυσίδα αξίας για την προώθηση της κυκλικότητας και της συλλογικής οικονομικής βιωσιμότητας όλων των φορέων μέσω της

	δημιουργίας συνεργειών, της συνεργασίας και της δια-συνεργασίας αυτών.
5. Αποτέλεσμα	Χάρη σε αυτή την πρώτη φάση, η Fasolà έχει ξεκινήσει τη δεύτερη φάση ανάπτυξης ενός χώρου γεωεντοπισμένης προβολής και πώλησης χωρίς κόστος εμπορικής ή χρηματοπιστωτικής διαμεσολάβησης και που ελπίζει να έχει αντίκτυπο σε περισσότερα από 4.000 έργα το 2024. Το μοντέλο αυτό θα επιτρέψει την επένδυση στην ψηφιακή τοποθέτηση και κατά συνέπεια τη συλλογική κοινωνική και οικονομική βιωσιμότητα των εμπλεκόμενων έργων, καθώς και τις πολιτικές της κυκλικής οικονομίας και της κοινής επαναχρησιμοποίησης των πόρων.
6. Πηγή	https://sumsumnet.com

