

ΟΔΗΓΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ



Αφίσα από το Παγκόσμιο Κίνημα Επανάστασης της Μόδας

Πληροφορίες σχετικά με τα Εγχειρίδια και τις εργαλειοθήκες

Το πρόγραμμα **Young Female Entrepreneur (YFEP)** είναι ένα καινοτόμο και προσαρμοσμένο πρόγραμμα με στόχο να καλλιεργήσει, να ενδυναμώσει και να εμπνεύσει νεαρές γυναίκες να χτίσουν το δικό τους μέλλον μέσω αυτό-απασχόλησης, εκπαίδευσης ή κατάρτισης, ενισχύοντας δεξιότητες που συνδέονται με την επιχειρηματική νοοτροπία και ευρύτερες «ήπιες» δεξιότητες και ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα για τη δημιουργία κοινωνικών επιχειρήσεων.

Ο οδηγός περιέχει τα ακόλουθα στοιχεία:

- 1) Οδηγός για εκπαιδευτές, που είναι το παρών αρχείο.
 - Εδώ μπορείτε να βρείτε όλη τη μεθοδολογία πίσω από το πρόγραμμα YFEP και πώς να το εφαρμόσετε στην τάξη.
 - Περιέχει επίσης μια λίστα εργαστηρίων ή άλλων δραστηριοτήτων της τάξης.

- 2) Οδηγός Φάση 1, Φάση 2, Φάση 3 και Φάση 4
 - Είναι μια συλλογή αναγνωστικού υλικού που θα χρησιμοποιηθεί απευθείας από τις γυναίκες επιχειρηματίες και χωρίζεται σε 4 φάσεις που είναι οι κύριες φάσεις που θα περάσουν για την έναρξη της επιχείρησής τους.
 - Στο τέλος του αναγνωστικού υλικού υπάρχει λίστα από βίντεο και λίστα επιπρόσθετων πηγών για ανάγνωση.
 - Υπάρχει επίσης ένα μέρος αυτό-αξιολόγησης όπου οι επιχειρηματίες μπορούν να ελέγξουν το επίπεδο γνώσεών τους από κάθε φάση.
- 3) Διαφάνειες παρουσίασης που θα χρησιμοποιηθούν για τη Φάση 1, Φάση 2, Φάση 4 και Φάση 4.

Κάθε θέμα από το αναγνωστικό υλικό συνοδεύεται από ένα αριθμό διαφανειών παρουσίασης σε ppt που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στην τάξη από τους εκπαιδευτικούς ή να διαβαστούν από τις νέες γυναίκες επιχειρηματίες.

- 4) Κατάλογος Ελέγχου LICET που αναπτύχθηκε από την Aregai

Τέλος το πρόγραμμα προσφέρει τη λίστα ελέγχου LICET που θα χρησιμοποιηθεί απευθείας από τις νεαρές γυναίκες επιχειρηματίες προκειμένου να αξιολογήσουν τη διαδικασία τους για να βεβαιωθούν ότι η εργασία τους στοχεύει στην προσφορά ενός εφικτού και βιώσιμου προϊόντος ή οργανισμού.

Περιεχόμενα

Πληροφορίες σχετικά με τα Εγχειρίδια και τις εργαλειοθήκες.....	2
Περιεχόμενα	3
Μεθοδολογία για εκπαιδευτικούς	3
Οδηγίες για τις Γυναίκες σε Εκπαίδευση.....	23
Εργαστήρια Φάση 1 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΟΡΑΜΑΤΟΣ.....	23
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 2 ΑΡΧΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Προσωπική Ανάπτυξη και Οργανωτική Ανάλυση..	34
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 3 ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ αποτελεσμάτων για καλύτερη υποστήριξη.....	38
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 4 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ για Σχεδιασμό Έργου & «Pitching»	42

Μεθοδολογία για εκπαιδευτικούς

Εισαγωγή

Η διαδικασία που προτείνεται από τους Οδηγούς του προγράμματος YFEP ακολουθεί 4 φάσεις:

- Διαμορφώνοντας ένα όραμα, οι νέες γυναίκες θα έχουν την ευκαιρία σε αυτή τη φάση να συλλάβουν την επιχειρηματική τους ιδέα, να αρχίσουν να χτίζουν το μοντέλο κοινωνικής καινοτομίας τους, να εξετάσουν ζητήματα περιβαλλοντικής βιωσιμότητας, να επεξεργαστούν το προφίλ τους ως ηγέτες που μπορούν να αλλάξουν το παιχνίδι. Θα αρχίσουν να χτίζουν το προφίλ του ιδανικού πελάτη τους και θα αναπτύξουν την πρόταση αξίας του προϊόντος ή της υπηρεσίας τους.
- Αρχική Αξιολόγηση, σε αυτή τη φάση οι νεαρές γυναίκες που συμμετέχουν στο πρόγραμμα θα υποστηριχθούν για να αξιολογήσουν τις δικές τους ικανότητες και να εργαστούν στην πορεία της προσωπικής τους ανάπτυξης ως κοινωνικοί επιχειρηματίες. Θα ξεκινήσουν επίσης να χτίζουν τις κύριες λειτουργίες των επιχειρήσεών τους, αναπτύσσοντας τις δεξιότητες και τις ικανότητες που απαιτούνται για τη διαχείριση των κύριων δραστηριοτήτων μιας κοινωνικής επιχείρησης.
- Κοινοποίηση Αποτελεσμάτων για Καλύτερη Υποστήριξη. Σε αυτή τη φάση οι νεαρές γυναίκες θα στραφούν στο εξωτερικό περιβάλλον για να συγκεντρώσουν τους απαραίτητους πόρους για να χτίσουν τις κοινωνικές τους επιχειρήσεις. Θα εξετάσουν θέματα σχετικά με τους τύπους πόρων που χρειάζονται και πως να κινητοποιηθούν προκειμένου να εφαρμόσουν την προσφορά. Οι συμμετέχοντες θα εξοικειωθούν με την έννοια της συνεργασίας και τους τρόπους δημιουργίας δικτύων και σύναψης συμμαχιών.
- Προγραμματισμός. Τέλος, στην τελευταία φάση οι νεαρές γυναίκες θα έχουν πλέον την ευκαιρία να βάλουν ολόκληρη την επιχειρηματική τους ιδέα σε χαρτί και να αναπτύξουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο και επιχειρηματικό μοντέλο. Αυτή η φάση δεν θα ολοκληρωθεί εκτός εάν οι νέοι κοινωνικοί επιχειρηματίες

εξωτερικεύσουν το επιχειρηματικό τους όραμα ζητώντας υποστήριξη σε υποψήφιους εταίρους και υποστηρικτές. Σε αυτό το τελευταίο βήμα, οι νεαρές γυναίκες θα μνηθούν στις δεξιότητες και τις ικανότητες της αφήγησης και της παρουσίασης ιστοριών σε πιθανούς χρηματοδότες και συνεργάτες.

Ο Οδηγός θεωρείται ταυτόχρονα ως μεθοδολογικός πόρος που ενσωματώνει θεωρητικές πληροφορίες και ασκήσεις. Αφορά την ανάπτυξη «ήπιων» και επιχειρηματικών δεξιοτήτων και μια πρακτική αναφορά που παρέχει στους τελικούς στόχους της νεολαίας με συγκεκριμένη καθοδήγηση και προσανατολισμό στις πρωταρχικές διαστάσεις που καθορίζουν την επιτυχή ίδρυση και ανάπτυξη μιας νεοφυούς επιχείρησης (Προϊόν/Υπηρεσία, Σχεδιασμός, Ανάλυση Αγοράς, Μάρκετινγκ, Εξυπηρέτηση Πελατών, ΤΠΕ, Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού και Νομοθεσίας).

Το Young Female Entrepreneur θα χρησιμοποιηθεί απευθείας από τον πληθυσμό – στόχο των νέων γυναικών που επιθυμούν να ξεκινήσουν τη δική τους κοινωνική επιχείρηση ή από εκπαιδευτικούς και εκπαιδευτές που επιθυμούν να εφαρμόσουν αυτή τη διαδικασία στους μαθητές τους. Προσφέρονται πόροι και μεθοδολογικές προσεγγίσεις τόσο για τον κοινό στόχο όσο και για τις ανάγκες.

Ο οδηγός ενσωματώνει το έργο του πλαισίου επιχειρηματικών ικανοτήτων της ΕΕ – EntreComp (2016) και την προσέγγιση των Βασικών Ικανοτήτων της ΕΕ για τη Δια Βίου Μάθηση (2019).

Δράση Εκμάθησης

Η μαθησιακή προσέγγιση του Προγράμματος Young Female Entrepreneur, είναι αυτή της Action learning Model (Μοντέλο Εκμάθησης Δράσης). Η μάθηση με δράση υπάρχει από τη δεκαετία του 1940 και έχει ερευνηθεί εις βάθος καθώς χρησιμοποιείται ευρέως πλέον για την ανάπτυξη μάνατζερ, επιχειρηματιών και παρόμοιων ρόλων όπου η ατομική απόδοση επηρεάζεται έντονα από κοινωνικές στάσεις, αυτοπεποίθηση, κίνητρα, προσωπικό, στυλ και αξίες. Έτεινε μέχρι στιγμής να υπάρχει όπου η εθνική ή οργανωτική κουλτούρα δεν είναι έντονα αυταρχική.

Οι άνθρωποι που είναι επιτυχημένοι ως επιχειρηματίες έχουν συχνά έλλειψη ενέργειας για μάθηση μέσω γενικεύσεων και θεωρητικών εννοιών και μέσω μεθόδων, όπως διαλέξεις όπου θεωρείται η εξειδικευμένη γνώση των ειδικών και μπορεί να μαθευτεί και στη συνέχεια να εφαρμοστεί σε εντελώς ξεχωριστό χρόνο και σε διαφορετικό πλαίσιο. Για πολύπλοκες δραστηριότητες όπου υπάρχουν μεγάλα διακριτικά στοιχεία και λίγες «σωστές» απαντήσεις, η συγκέντρωση γνώσης δεν αρκεί για να παράγει μια καλή απόδοση. Πολλοί επιχειρηματίες έχουν προκατάληψη προς τη δράση και χρησιμοποιούν τη δοκιμή και το λάθος ως μέθοδο εκμάθησης. Εάν θέλουν να κάνουν χρήση των γνώσεων των ειδικών, όπως για τις λογιστικές διαδικασίες, θέλουν να μάθουν ελάχιστες πληροφορίες για να μπορούν να κάνουν τις σωστές ερωτήσεις, να γνωρίζουν εάν λαμβάνουν καλές συμβουλές από πραγματικούς ειδικούς και να μπορούν να εφαρμόζουν τη μάθησή τους αμέσως σε ένα πραγματικό ζήτημα. Το μειονέκτημα αυτού του εξαιρετικά ενεργού στυλ είναι ότι μπορεί να αποτύχουν να αναστοχαστούν τον εαυτό τους και την κατάσταση γύρω τους και έτσι δεν μαθαίνουν σωστά από τις εμπειρίες που έχουν. Ως αποτέλεσμα αυτών των παραγόντων,

χρησιμοποιούμε μια προσέγγιση που ονομάζεται «Δράση Εκμάθησης».

Η Δράση εκμάθησης βασίζεται σε ένα επαναλαμβανόμενο κύκλο:

- Δράση – Ο εκπαιδευόμενος αναλαμβάνει πραγματικά δράση (Το πρόγραμμα)
- Αναστοχασμός – Ενθαρρύνεστε να σκεφτείτε, για παράδειγμα, τι συνέβη και γιατί; Υπάρχουν άλλοι τρόποι; Γιατί το κάνω με αυτό τον τρόπο; Ισχύουν οι υποθέσεις μου;
- Σχεδιασμός για αλλαγή – για παράδειγμα, πώς μπορώ να αποφύγω τις παγίδες; Ποιους πρέπει να συμπεριλάβω και πώς; Ποια νέα στοιχεία πρέπει να εισάγω;

Η Δράση Εκμάθησης είναι μια δραστηριότητα που χρησιμοποιεί την εμπειρία, την υποστήριξη και την πρόκληση των άλλων για να επιτύχει βελτιωμένα επίπεδα μάθησης.

Λειτουργεί καλύτερα όπου:

- Οι εμπλεκόμενοι έχουν ουσιαστική εμπειρία που μπορεί να χρησιμοποιηθεί προς όφελος άλλων
- Οι ενέργειες έχουν ένα βαθμό επικινδυνότητας ή έκτασης, συνήθως επειδή ο εκπαιδευόμενος είναι βαθιά αφοσιωμένος στην επιτυχία, αλλά δεν παύουν να είναι εφικτές
- Οι συμμετέχοντες προέρχονται από διαφορετικά υπόβαθρα, ώστε να μπορούν να φέρουν τη μεγαλύτερη ποικιλία οπτικής γωνιάς και κατανόησης
- Ο χρόνος ταιριάζει με την πραγματική ικανότητα του εκπαιδευόμενου να δώσει στο έργο την πλήρη προσοχή
- Ο εκπαιδευόμενος είναι αρκετά ανοιχτόμυαλος και εύρωστος ώστε να είναι πρόθυμος να αναλάβει την ανάγκη να αλλάξει τη δική του συμπεριφορά

Η Δράση Εκμάθησης δεν υποτιμά την αξία της γνώσης, όπως τον τρόπο δημιουργίας μιας προβολής ταμειακών ροών, αλλά αναγνωρίζει ότι αυτή η συγκεκριμένη γνώση αποκτάται καλύτερα όταν είναι άμεσα απαραίτητη για την κύρια εργασία (π.χ. έγκαιρα) και οπουδήποτε είναι δυνατό, από μια πηγή πραγματικής εμπειρογνωμοσύνης, όπως σε αυτή την περίπτωση, ένας λογιστής που συνεργάζεται μαζί τους για την πραγματική δουλειά.

Η εκμάθηση δράσης βασίζεται σε ένα επαναλαμβανόμενο κύκλο:

- Δράση – όταν ο εκπαιδευόμενος αναλαμβάνει ενέργειες για τα πραγματικά του προγράμματα
- Αναστοχασμός – όταν ο εκπαιδευόμενος ενθαρρύνεται να προβληματιστεί σχετικά με διάφορα ζητήματα που αφορούν τις φάσεις ανάπτυξης της επιχειρηματικής του ιδέας, εισάγοντας νέες γνώσεις, εργαλεία και έννοιες
- Σχεδιασμός για αλλαγή – όταν ο εκπαιδευόμενος εισάγει νέα στοιχεία στο πρόγραμμά του και εφαρμόζει αυτά που έχει μάθει μέσω της κινητοποίησης πόρων, της ανάπτυξης των «καμβάδων» του (μοντέλα), της παρουσίασης των επιχειρηματικών του σχεδίων και της δημιουργίας συνεργασιών και δικτύων

Συνολικό Πλαίσιο

Μέχρι το τέλος του προγράμματος, αναμένουμε από τις νεαρές συμμετασχόντες γυναίκες να έχουν αναπτύξει την κατανόηση, τις ικανότητες και την εμπιστοσύνη τους σε όλους τους παρακάτω τομείς:



Εικόνα: YFEP Πλαίσιο Δράσης Εκμάθησης

Τα διάφορα στοιχεία του εκπαιδευτικού προγράμματος YFEP έχουν σχεδιαστεί και προσαρμοστεί με τρόπο ώστε να προσαρμόζεται στη σημασία του προβληματισμού που απαιτείται στις προσεγγίσεις μάθησης δράσης. Καθώς και τη σημασία της οικοδόμησης σχέσεων, της καθοδήγησης, της υποστήριξης από ομότιμους της στοχευμένης γνώσης.

Ομάδα – στόχος

Νέες γυναίκες ηλικίας μεταξύ 18 και 30 ετών (ειδικά αλλά όχι αποκλειστικά για αδύναμα νοικοκυριά, που εγκαταλείπουν πρόωρα το σχολείο, πρόωρη μητρότητα,

μετανάστριες/πρόσφυγες) που αντιμετωπίζουν κοινωνικό και οικονομικό αποκλεισμό (δεν έχουν την ευκαιρία για εκπαίδευση/απασχόληση για μεγάλο χρονικό διάστημα – τουλάχιστο 6 μήνες – καθώς και από φτωχά νοικοκυριά ή/και μειονεκτικές αστικές/αγροτικές περιοχές).

Οι συμμετέχοντες θα επιδείξουν κίνητρο για αυτό-απασχόληση (επιχειρηματικότητα) ως μέσο για την πλήρη ένταξη στην κοινωνία, σε συνδυασμό με την ανάγκη/πρόθεση να αποκτήσουν τα μέσα για να υλοποιήσουν συγκεκριμένα τις εκκολλημένες επιχειρηματικές τους ιδέες. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κατοικούν στις επαρχίες των εταίρων για να καταστεί δυνατή η φάση της πιλοτικής εφαρμογής.

Για να προσδιορίσουμε καλύτερα τους μαθησιακούς μας στόχους, πρέπει να περιγράψουμε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά της ομάδας-στόχου. Αυτά θα μας βοηθήσουν να δομήσουμε και να αναπτύξουμε τους μαθησιακούς μας στόχους με τρόπο που να είναι συμβατός και να δημιουργεί πραγματική αξία για τον πληθυσμό των συμμετεχόντων μας. Αυτά είναι τα εξής:

Γνωστικά Χαρακτηριστικά

Τα γνωστικά χαρακτηριστικά των νεαρών γυναικών επιχειρηματιών είναι τα ακόλουθα:

- Αν και έχουν γνώση των διαδικασιών της ζωής, έχουν ταυτόχρονα ελάχιστες γνώσεις για το πως να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και πως να τη διαχειριστούν.
- Δεν έχουν επίσης δεξιότητες για το πως να ενσωματώσουν τη βιωσιμότητα και την κοινωνική αλλαγή στις διαδικασίες τους.
- Συνήθως δεν διαθέτουν επιχειρηματικές και λογιστικές δεξιότητες.
- Έχουν επιλεγεί με βάση την επιθυμία να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση ή να αποκτήσουν επιχειρηματικές δεξιότητες.
- Είναι άνθρωποι των πράξεων και επιχειρηματίες, επομένως μαθαίνουν κυρίως μέσω των τεχνικών εκμάθησης δράσεων.
- Ενδιαφέρονται για θέματα βιώσιμης και ηθικής επιχειρηματικότητας.
- Ενδιαφέρονται για να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες σε πλατφόρμες e-learning.

Ψυχοκοινωνικά Χαρακτηριστικά

Σε αυτή την ενότητα συμπεριλαμβάνουμε τα κοινωνικοοικονομικά χαρακτηριστικά καθώς και τις πεποιθήσεις και τον τρόπο σκέψης. Οι νέες γυναίκες επιχειρηματίες έχουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά:

- Αποτελούν μέρος της επιχειρηματικής και ίσως δημιουργικής οικονομίας, επομένως είναι άνθρωποι με ευαισθησίες και επίπεδα ενσυναίσθησης, είναι επίσης ιδιαίτερα δημιουργικοί και ανοιχτοί στο να μάθουν νέα πράγματα
- Έχουν ως επί το πλείστον κλίση προς τις μη τυπικές μορφές εκπαίδευσης
- Εργάζονται ως επί το πλείστον από το σπίτι ή από τοποθεσίες που μπορεί να μοιράζονται από κοινού με άλλους
- Έχουν διαφορετικό πολιτισμικό υπόβαθρο, αφού προέρχονται από διάφορα μέρη της ευρωπαϊκής ηπείρου
- Έχουν διαφορετικές απόψεις για την ηλεκτρονική μάθηση και την τεχνολογία γενικότερα.

Δημογραφικά χαρακτηριστικά

Αναφερόμαστε σε μια ομάδα στόχο που είναι εξαπλωμένη σε διάφορα κράτη μέλη της ΕΕ και η οποία μπορεί επίσης να είναι καταγωγής από άλλα μέρη εκτός από τον τόπο όπου ζουν και εργάζονται τώρα.

- Ως προς την εθνικότητα, βρίσκονται στην ευρωπαϊκή περιοχή
- Το γλωσσικό τους υπόβαθρο είναι διαφορετικό, για αυτό το πρόγραμμα προσφέρεται σε διαφορετικές γλώσσες.

Σκοπός του Προγράμματος

Οι ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ στοχεύουν να καλλιεργήσουν την ενδυνάμωση και την έμπνευση νέων γυναικών να χτίσουν το δικό τους μέλλον μέσω της αυτό-απασχόλησης, της εκπαίδευσης ή κατάρτισης, ενισχύοντας δεξιότητες και ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα για τη δημιουργία κοινωνικών επιχειρήσεων.

Οι επιχειρηματικές ικανότητες αναπτύσσονται και επεκτείνονται τα άτομα έχουν την ευκαιρία να επιδείξουν ότι επεκτείνονται. Για το λόγο αυτό, το έργο ΥΦΕΡ θα προσφέρει εγκρίσεις και υποστηρικτική καθοδήγηση από τοπικές εταιρίες, επιχειρήσεις άλλες γυναίκες επιχειρηματίες. Μια τέτοια επιβεβαίωση δίνει στο άτομο το σθένος να βγει έξω από τη «ζώνη άνεσης» (comfort zone) και να πειραματιστεί με άγνωστες συμπεριφορές και νέους τρόπους άσκησης των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων του.

Οι νέες γυναίκες που συμμετέχουν στην διαδικασία προσωπικής ανάπτυξης θα λάβουν ειδική και εξατομικευμένη υποστήριξη από διαφορετικούς μέντορες που θα τις καθοδηγήσουν στις επιλογές τους, διασφαλίζοντας επίσης συνεχή εξωτερική υποστήριξη από τους πιο κατάλληλους τοπικούς φορείς (όπως παρόχους εκπαίδευσης, κοινωνικές υπηρεσίες, πιθανούς εργοδότες, επενδυτές, χορηγοί...), και τις οικογενείες τους πάνω από όλα. Αυτό, θα εξασφαλίσει βιωσιμότητα στην προτεινόμενη δράση και μεγαλύτερο αντίκτυπο και όφελος για ολόκληρη κοινότητα.

Φάσεις των Προτεινόμενων Δραστηριοτήτων του Προγράμματος Εργαλειοθήκης

1 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΟΡΑΜΑΤΟΣ

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν πως να προετοιμάσουν και να οργανώσουν την επιχειρηματική τους ιδέα. Θα μάθουν πως να προετοιμάζουν και να επισημοποιούν ένα ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΟΡΑΜΑ, λαμβάνοντας υπόψη βιώσιμες απαιτήσεις σε σχέση με την ιδιαιτερότητα της επιχειρηματικής τους ιδέας. Αυτή η δραστηριότητα μπορεί να πραγματοποιηθεί μεμονωμένα ή από συμμετέχοντες ομάδες.

α) Μοντέλα κοινωνικής καινοτομίας, εντοπίζουν ευκαιρίες, δημιουργούν όραμα, ενσωματώνουν στοιχεία ηθικής και βιωσιμότητας

β) Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου (για αντίκτυπο), ξεκινήστε τη σύνταξη του καμβά

σας σε σχέση με το Προφίλ του Πελάτη, ποιος είναι ο πελάτης μου, ποια είναι η προσφορά μου

γ) Μαθησιακές δεξιότητες και αντίκτυπος στους μαθητευόμενους

δ) Αυτό-αξιολόγηση στις μαθησιακές δεξιότητες

2 ΑΡΧΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Προσωπική Ανάπτυξη και Οργανωτική Ανάλυση

Πως να αναλύσετε τις προσωπικές ανάγκες (για να υποστηρίξετε την περαιτέρω εκπαίδευση και την προσωπική ανάπτυξη) και τους εσωτερικούς πόρους, να καθορίσετε προτεραιότητες και να καθορίσετε ΕΞΥΠΝΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ για βελτίωση. Αυτό το μέρος πραγματοποιείται μέσω μιας σειράς συνεδριών διαδικτυακά, με την τάξη και τους μέντορες που τους επιτρέπουν να αναλύσουν τα διάφορα τμήματα μιας επιχείρησης (Διοίκηση, Οικονομικά, Μάρκετινγκ, Πωλήσεις, Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού, Δικτύωση...) να τους αφήσουμε να μελετήσουν και να αναθεωρήσουν την εταιρεία λίγο-λίγο, ενώ μαθαίνουν πως να τη διευθύνουν καλύτερα. Σε αυτή τη φάση, ο συμμετέχων θα πρέπει να έχει 2 ή 3 μέντορες σύμφωνα με τις πιο βασικές του αδυναμίες, σύμφωνα με την ανάλυση των αρχικών προσωπικών του αναγκών.

α) Αυτογνωσία και αυτό-αποτελεσματικότητα, Κίνητρα, Επιχειρηματικές δεξιότητες και στάσεις, γυναικεία επιχειρηματικότητα και φύλο, αποτυχία, αδυναμίες και φόβος. Τεστ αυτό-αξιολόγησης προσωπικότητας. Συνεργασία με μέντορα για προσωπική ανάπτυξη.

β) Πως να διαχειριστείτε μια επιχείρηση, στρατηγικές δεξιότητες που απαιτούνται: χρηματοοικονομικά, λογιστικά, μάρκετινγκ, Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού, Πωλήσεις και διαχείριση πελατειακών σχέσεων. Σε συνδυασμό με ένα μέντορα που είναι ειδικός στον συγκεκριμένο επιχειρηματικό τομέα.

γ) Μαθησιακές δεξιότητες και αντίκτυπος στους Εκπαιδευόμενους

δ) Αυτό-αξιολόγηση στις μαθησιακές δεξιότητες

3 ΚΟΙΝΗ ΧΡΗΣΗ αποτελεσμάτων για καλύτερη υποστήριξη – Κινητοποίηση πόρων και δικτύωση

Σε αυτή την ενότητα, μαθαίνουν πως να εκτελούν την ανάλυση της αλυσίδας αξίας, πελάτες και προμηθευτές και εξετάζουν το δίκτυό τους για να βεβαιωθούν ότι έχουν την υποστήριξη που χρειάζονται (νέοι μέντορες θα πρέπει να προστεθούν σε αυτή τη φάση – βλέπε συμβουλές για ΜΕΝΤΟΡΕΣ). Οι νεαρές συμμετέχοντες αποφασίζουν τι να κάνουν πρακτικά, μόνο αφού παρουσιάσουν την ιδέα τους στην ομάδα και αξιολογήσουν τα αποτελέσματα μαζί με τους μέντορές τους. Μαθαίνουν διαδικτυακά πως να πραγματοποιούν μια συμμετοχική συνεδρία αξιολόγησης για να εμπλέκουν το προσωπικό προληπτικά (ομάδα, συνεργατικές τεχνικές...) χρησιμοποιώντας πρακτικές βιωσιμότητας και συμμετοχής.

A) Ποιοι είναι οι πόροι που χρειάζομαι; Τα έχω; Πως να κινητοποιηθούν οι πόροι. Πως να κινητοποιήσετε τους άλλους. Συνεργατική ηγεσία, συν-δημιουργία. Αλυσίδες αξίας με προμηθευτές.

B) Δημιουργία δικτύων και συνεργασιών. Συνιδρυτές και συνεργασίες. Δημιουργήστε

εμπιστοσύνη και διαχειριστείτε τις συγκρούσεις. Θα πρέπει να υπάρξει και ενημέρωση στους μέντορες

Γ) Μαθησιακές δεξιότητες και αντίκτυπος στους εκπαιδευόμενους

Δ) Αυτό-αξιολόγηση στις μαθησιακές δεξιότητες

4 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ έργου και «pitching»

Αφού εξετάσουν τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν, οι συμμετέχοντες επισημοποιούν και ολοκληρώνουν τη σύνταξη του ατομικού/ομαδικού επιχειρηματικού τους σχεδίου. Το διαδικτυακό περιεχόμενο θα τους καθοδηγήσει στην εφαρμογή, παρακολούθηση και αξιολόγηση της προόδου της υλοποίησης της επιχειρηματικής τους ιδέας καθώς οι μέντορες τους θα τους καθοδηγήσουν στη συνέχεια για όλα τα βήματα της πορείας τους.

α) Γράψτε και αναλύστε. Ολοκλήρωση του «καμβά» του επιχειρηματικού σχεδίου και επιχειρηματικού μοντέλου. Περιβαλλοντική ανάλυση, κατάλογος ικανοτήτων, σχέδιο μάρκετινγκ, και πωλήσεων, πιστωτικές και οικονομικές προβλέψεις. Αξιολόγηση με την τεχνική LICET από το Aregai

β) Δεξιότητες παρουσίασης, δεξιότητες προώθησης σε επενδυτές ή υποψήφιους συνεργάτες. Διήγηση ιστοριών

γ) Μαθησιακές Δεξιότητες και Αντίκτυπος στους εκπαιδευόμενους

δ) Αυτό-αξιολόγηση στις μαθησιακές δεξιότητες

Μοτίβο παρουσίας/δέσμευσης

Οι συμμετέχοντες πρέπει να παρακολουθήσουν εργαστήρια και συνεδρίες e-mentoring. Μπορούν να παρακολουθήσουν τα ηλεκτρονικά τους μαθήματα με τον δικό τους χρόνο και χώρο, αλλά πρέπει να βεβαιωθούν ότι συνεργάζονται και συμμετέχουν στα φόρουμ για να παραδώσουν τα καθήκοντα των ενοτήτων που είναι όλα σημαντικά, για την προώθηση των δικών τους έργων. Οι συμμετέχοντες παρακολουθούν συνεδρίες καθοδήγησης και ομαδικά έργα σε μπλοκ. Τα εργαστήρια κατανέμονται σε μια περίοδο αρκετά μεγάλη ώστε να σημειωθεί αρκετή πρόοδος με το έργο και να είμαστε σε θέση να κρίνουμε αν θα λειτουργήσει ή όχι. Η διάρκεια είναι 5-6 μήνες. Τα τμήματα της διαδικτυακής ή εκτός σύνδεσης συμμετοχής πρέπει να είναι αρκετά μεγάλα ώστε να δημιουργούν ένα βαθμό έντασης και διανοητικής πρόκλησης, να παρέχουν ευκαιρίες στους συμμετέχοντες να αλληλοεπιδρούν με την υπόλοιπη επίλεκτη ομάδα, αλλά αρκετά σύντομα ώστε να δίνουν ξεκάθαρα μηνύματα για να τους αφαιρέσουν και να μπορούν να τα εφαρμόσουν στα έργα τους. Τα διαστήματα επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να σημειώσουν πραγματική άνοδο με το έργο τους, αλλά όχι τόσο μεγάλα ώστε οι εκπαιδευόμενοι να χάσουν το νήμα αυτού που μαθαίνουν. Το πρόγραμμα απαιτεί περίπου 85 ώρες, συμπεριλαμβανομένων ηλεκτρονικών μαθημάτων, εργαστηρίων, συνεδριών, καθοδήγησης, ομαδικών έργων, εγχειρίδιων και φόρουμ.

Χρήση πόρων των συμμετεχόντων

Οι συμμετέχοντες έχουν ενημερωθεί ότι έχουν προσληφθεί και επιλεγεί λόγω της ικανότητάς τους να ξεκινήσουν μια κοινωνική και βιώσιμη επιχείρηση Νέων Γυναϊκών. Έχουν δραστηριότητες, αλλά δε θα τροφοδοτούνται «στο πιάτο» τις πληροφορίες, καθώς είναι δική τους ευθύνη να αναγνωρίσουν την πηγή, να αφομοιώσουν πληροφορίες, να αναλογιστούν και να τις χρησιμοποιήσουν. Έχουν την ευθύνη όχι μόνο για τη δική τους μάθηση αλλά και για τη μάθηση και την ανάπτυξη άλλων. Υπάρχει ανάγκη να σχηματιστεί ένα ψυχολογικό συμβόλαιο μεταξύ των εκπαιδευτών και αυτών. Καθώς η επιχειρηματικότητα έχει μια ισχυρή πτυχή συμπεριφοράς και δεν μπορεί κανείς να εκπαιδευτεί στην εφαρμογή επιχειρηματικών διαδικασιών μέσω βιβλίων και πληροφοριών, αλλά μέσω δράσης και πράξης. Έτσι, η εκπαίδευση στο YFEP παρέχεται κυρίως μέσω των μεθόδων του προγράμματος και του τρόπου με τον οποίο οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να αλληλοεπιδρούν και να δεσμεύονται μεταξύ τους και όχι με τη σιωπηρή γνώση και το περιεχόμενο των μαθημάτων.

Από την αρχή του προγράμματος έχουμε σχεδιάσει δραστηριότητες που ενισχύουν την πρόθεση μιας και οι πληροφορίες δε θα τροφοδοτούνται «στο πιάτο». Από το εργαστήριο που έγινε, την ομαδική καθοδήγηση, τις διαλέξεις στην τάξη και τις ηλεκτρονικές ενότητες, οι δραστηριότητες που θα τους απασχολήσουν θα καθορίσουν τι μπορούν να κερδίσουν οι συμμετέχοντες από το πρόγραμμα και ποια εμπειρία και γνώση μπορούν να συνεισφέρουν για να εμπλουτίσουν τη γνώση των υπόλοιπων συμμετεχόντων. Πρέπει επίσης να κατανοήσουν ότι έχουν ευθύνη όχι μόνο για την δική τους μάθηση αλλά και για τη μάθηση και την ανάπτυξη των άλλων. Έτσι οι δραστηριότητες θα ξεκαθαρίσουν ποιοι πόροι είναι διαθέσιμοι εντός της ομάδας.

Αναμενόμενα αποτελέσματα

Τα αναμενόμενα αποτελέσματα συνιστούν την ταχεία αύξηση του αριθμού των χρηστών, με αποτέλεσμα τη διάχυση σε υψηλότερα ποσοστά δημιουργίας επιχειρήσεων από νεαρές γυναίκες σε μειονεκτική θέση, καθώς και σε μια ενισχυμένη ανάπτυξη των υφιστάμενων επιχειρήσεων. Όπως:

*βελτίωση ικανότητας για κοινή λήψη αποφάσεων, αποτελεσματική επικοινωνία και ικανότητα συμμετοχής σε ανοιχτό διάλογο, αυξημένη κατανόηση για τις απόψεις και τα ενδιαφέροντα των υπολοίπων

*αύξηση ικανότητας έκφρασης και κωδικοποίησης προσωπικού και επαγγελματικού οράματος με σαφή έκφραση αναγκών και (προσωπικών και οργανωτικών) στόχων

*αύξηση ανθεκτικότητας, ευελιξίας, προσαρμοστικότητας, ανάληψης κινδύνων, λήψης αποφάσεων, ψηφιακές δεξιότητες μεταξύ άλλων «ήπιων»/κοινωνικών/οριζόντιων δεξιοτήτων ως προϊόν της διαδικασίας προσωπικής και επαγγελματικής ανάπτυξης

*Εκμάθηση για ορισμό και τήρηση σαφών ορίων μεταξύ οικογένειας και επιχείρησης, ισορροπίας ζωής και προσωπικής ευεξίας ως υποπροϊόν της προσωπικής ανάπτυξης και της υποστήριξης από την ομάδα.

*Βελτίωση απασχολησιμότητας και κοινωνικό-εκπαιδευτική και προσωπική ανάπτυξη

*Ενίσχυση της επιχειρηματικής νοοτροπίας, την κριτική σκέψη και τη δημιουργικότητα

Δεξιότητες και Ικανότητες

Γεννιέται κάποιος επιχειρηματίας ή γίνεται στην πορεία; Μπορεί κανείς να διδαχθεί πως να είναι επιτυχημένος επιχειρηματίας; Πιστεύουμε ότι αυτές οι δεξιότητες μπορούν να διδαχθούν έτσι ώστε κάποιος να μπορεί να αυξήσει τις προοπτικές επιτυχίας στις επιχειρηματικές του προσπάθειες. Η επιτυχία στις μέρες μας έχει αλλάξει, δεν είναι απλή αναζήτηση για μια θέση σε μια εταιρεία και χρημάτων. Είναι η επιθυμία κάποιου να δώσει πίσω στην κοινωνία, να ζει και να εργάζεται σύμφωνα με τους δικούς του κανόνες. Για να κάνουν τη διαφορά, να δημιουργήσουν κάτι που έχει σημασία, που αντιμετωπίζει τα πιεστικά ζητήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι κοινωνίες σε όλο τον κόσμο. Προσπαθήσαμε να προσδιορίσουμε ποιες είναι αυτές οι δεξιότητες που διαθέτουν οι νεαρές γυναίκες επιχειρηματίες και βοηθούν για να ευδοκιμήσουν τόσο για τις ίδιες όσο και για την παγκόσμια κοινότητα προσφέροντας αξία στους ανθρώπους, τον πλανήτη και τα κέρδη, αυτό που είναι ευρέως γνωστό ως «τριπλό αποτέλεσμα». Το πρόγραμμα ενσωματώνει τη γνώση για τις Νεαρές Γυναίκες επιχειρηματίες και επαγγελματίες στην Ευρώπη, τι έχει σημασία για αυτές, ποιες επιχειρηματικές δεξιότητες χρειάζονται για να επιτύχουν την κυριαρχία, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν και ποιες είναι οι προτιμώμενες μέθοδοι απόκτησης γνώσης. Μετρήσαμε το επίπεδο γνώσης αυτών των δεξιοτήτων και την ικανότητά τους να μάθουν περισσότερα. Η εκπαιδευτική προσέγγιση του YFEP έχει οριστεί με τέτοιο τρόπο ώστε οι συμμετέχοντες στο τέλος της μαθησιακής διαδικασίας να έχουν αποκτήσει τις βασικές ικανότητες που χρειάζονται στον κλάδο της Νεανικής Γυναικείας Επιχειρηματικότητας όπου δραστηριοποιούνται, με ελκυστικό και ενδιαφέρον τρόπο για αυτές.

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι οι δεξιότητες δεν επαρκούν και ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και οι ιδιότητες του ατομικού προφίλ των επιχειρηματιών και του προσωπικού τους διαδραματίζουν ουσιαστικό ρόλο, καθώς «τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας φαίνεται να έχουν σημαντικό αντίκτυπο στην ικανότητα δικτύωσης. Αυτά περιλαμβάνουν τη δέσμευση να αντιλαμβάνονται και να εκτιμούν το άτομο, δείχνοντας ενδιαφέρον, ενσυναίσθηση και προσοχή»(Gilchrist, 2004:5).

Υπάρχουν ορισμένα χαρακτηριστικά και στοιχεία που είναι κοινά μεταξύ των ηθικών κοινωνικών Νέων Γυναικών επιχειρηματιών που φτάνουν στη συν-δημιουργία και την επιτυχία. Είναι καινοτόμοι, συνεργάτες ριψοκίνδυνοι, παραβάτες κανόνων. Είναι γνωστοί ως «κοινωνικοί παράγοντας αλλαγής» ή «πράκτορες αλλαγής κόσμου». Καθοδηγούνται από αξίες, για να κάνουν τη διαφορά, που είναι και ο πρωταρχικός τους στόχος. Οι μαθησιακές τους δυνατότητες είναι να ξεκινήσουν την ανανέωση, να την ενσωματώσουν και να σπάσουν το πλαίσιο. Οι δυο πιο σημαντικές διαστάσεις στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας που δείχνουν οποιαδήποτε συσχέτιση με κοινωνικά και βιώσιμα εγχειρήματα και επίπεδα ενσυναίσθησης και συναισθηματικές νοημοσύνης των επιχειρηματιών.

Μια άλλη κατηγορία δεξιοτήτων που είναι υψίστης σημασίας για την επιτυχία στον σημερινό κόσμο, ειδικά στην ψηφιακή εποχή, περιλαμβάνουν την ικανότητα της αμφισβήτησης, της πρόκλησης, του ονείρου, της φαντασίας του πειραματισμού, της

μάθησης, της επίλυσης προβλημάτων και της κριτικής σκέψης. Αυτές τις ονομάζουμε δεξιότητες του 21^{ου} αιώνα.

Τα αποτελέσματα που στοχεύσουν μέσω της συν-δημιουργίας για κοινωνικές και βιώσιμες επιχειρήσεις από Νεαρές Γυναίκες, ονομάζονται μετασχηματιστικά αποτελέσματα. Αυτά περιλαμβάνουν: να κάνει τη διαφορά για να βελτιώσει τον κόσμο, να δημιουργήσει δύο νέες θέσεις εργασίας για κάθε ρόλο στην εταιρεία, να δημιουργήσει περιβαλλοντικές επιπτώσεις, να δημιουργήσει κοινωνικό αντίκτυπο, να συνεργαστεί (να βοηθήσει άλλους να ακολουθήσουν το όνειρό τους), να προωθήσει την τοπική κοινότητα και το οικονομικό σύστημα, για τη δημιουργία οικονομικών οφελών απόδοσης και μαθησιακών στόχων.

Μαθησιακοί στόχοι

Η απόκτηση βασικών ικανοτήτων ταιριάζει με τις αρχές της ισότητας και της πρόσβασης για όλους. Στο πλαίσιο του προγράμματος YFEP ισχύει επίσης ιδιαίτερα για μειονεκτούσες ομάδες των οποίων το εκπαιδευτικό δυναμικό απαιτεί υποστήριξη. Παραδείγματα τέτοιων ομάδων περιλαμβάνουν άνεργους νέους, άτομα με χαμηλές βασικές δεξιότητες, που εγκαταλείπουν πρόωρα το σχολείο, μακροχρόνια άνεργους, άτομα με αναπηρία, μετανάστες, νεαρές γυναίκες μητέρες, κ.λπ.

Όπως σε κάθε εκπαιδευτικό πρόγραμμα, τα αποτελέσματα θα πρέπει να είναι «ποσοτικές μεταβλητές» ώστε να μπορούμε να μετρήσουμε εάν έχουν επιτευχθεί ή όχι οι επιθυμητοί μαθησιακοί στόχοι, ώστε να μπορούν να αναληφθούν οι απαραίτητες βελτιωτικές ενέργειες. Η πιο ευρέως χρησιμοποιούμενη και κατάλληλη μέθοδος για την αξιολόγηση και τη μέτρηση των αποτελεσμάτων του προγράμματός μας είναι ο σχεδιασμός συγκεκριμένων μαθησιακών στόχων, οι οποίοι εντοπίζονται σε τρεις βασικούς τομείς. Αυτοί οι τρεις τομείς είναι: ο γνωστικός, ο συναισθηματικός και ο ψυχοκινητικός τομέας. Παρακάτω περιγράφονται οι στόχοι που πρέπει να επιτύχουν οι συμμετέχοντες σε αυτούς τους τομείς μέχρι το τέλος της εκπαιδευτικής προσέγγισης.

Μαθησιακοί στόχοι που στοχεύουν στον Γνωστικό τομέα για Νέες Γυναίκες Επιχειρηματίες

Σε αυτή την ενότητα οι μαθησιακοί στόχοι θα πρέπει να περιγράφουν τις νοητικές δεξιότητες (Γνώση). Οι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα θα αποκτήσουν δεξιότητες στα πεδία που περιγράφονται παρακάτω:

Φάση 1 **ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΟΡΑΜΑΤΟΣ**

- Αύξηση της κατανόησης σχετικά με το σχεδιασμό της συνιστώσας κοινωνικής καινοτομίας ενός εγχειρήματος
- Διεύρυνση κατανόησης της κοινωνικής επιχειρηματικότητας και των ηγετικών ρόλων
- Κατανόηση των στοιχείων της συνεργατικής μετασχηματιστικής ηγεσίας και πώς να γίνετε χρήσιμοι στην ευρύτερη κοινότητα

- Αύξηση της κατανόησης βιωσιμότητας και επαφή με τις διαδικασίες για την εφαρμογή της σε επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Αύξηση των γνώσεων σχετικά με τη διαχείριση εθελοντών
- Κατανόηση σχετικά με τη διαχείριση της υπεράσπισης για αλλαγή
- Ενίσχυση δεξιοτήτων δέσμευσης μετασχηματισμού και ενσυναίσθησης
- Κατανόηση της διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας και του σχεδιασμού του μοντέλου παραγωγής για τη διασφάλιση του αντίκτυπου
- Εφαρμογή διαδικασιών συν-δημιουργίας και συνεργασίας σε επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Αντιμετώπιση περιβαλλοντικών ζητημάτων σε επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Αντιμετώπιση κοινωνικών ζητημάτων των δικαιωμάτων των εργαζομένων σε ολόκληρη την εφοδιαστική αλυσίδα
- Κατανοήστε πως να αντιμετωπίσετε ζητήματα της τοπικής κοινότητας μέσω μιας θεωρίας αλλαγής
- Αντιμετώπισης των SDGs (στόχοι αειφόρων αναπτυξιακών στόχων) των ΗΕ στη δημιουργία επιχειρηματικών μοντέλων
- Κατανόηση για την υποστήριξη των κοινοτήτων μέσω της τοπικής οικονομικής ανάπτυξης, της δημιουργίας θέσεων εργασίας και της ελαχιστοποίησης των αρνητικών περιβαλλοντικών επιπτώσεων
- Κατανόηση της παροχής απασχόλησης σε ευάλωτες ομάδες σε εφοδιαστικές αλυσίδες και επιχειρηματικές δραστηριότητες
- Εκμάθηση εργαλείων για τη διαμόρφωση ενός κοινωνικά καινοτόμου επιχειρηματικού μοντέλου
- Αύξηση της κατανόησης του ρόλου του επιχειρηματία ως συλλογικού ηγέτη
- Αύξηση της κατανόησης των μοντέλων και των τύπων κοινωνικής επιχειρηματικότητας

Φάση 2 **ΑΡΧΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ Προσωπική Ανάπτυξη και Οργανωτική Ανάλυση**

- Θέστε ένα όραμα για τον επιχειρηματία
- Να είναι σε θέση να ορίζει προτεραιότητες ανάλυσης πόρων, να εκτελεί ανάλυση GAP και SWOT
- Ολοκληρώνουν το δικό τους σχέδιο προσωπικής ανάπτυξης
- Κατανόηση του επιχειρηματικού τομέα και το εύρος των τύπων επιχειρήσεων
- Κατανόηση των λειτουργιών και των τμημάτων μιας επιχείρησης
- Κατανόηση των λειτουργιών και των τμημάτων μιας επιχείρησης
- Κατανόηση του σκοπού, του αντίκτυπου, την ώθηση και τα κίνητρα που απαιτούνται για να γίνει κάποιος επιχειρηματίας
- Προσδιορισμός των χαρακτηριστικών των επιχειρηματιών
- Κατανόηση των δικών τους ικανοτήτων ως επιχειρηματίες

Φάση 3 **SHARING ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ Αποτελεσμάτων για καλύτερη υποστήριξη – Κινητοποίηση πόρων και δικτύωση**

Ικανότητες & Δεξιότητες:

- Αυτό-αξιολόγηση,

- Αντανάκλαση,
- Εργασία σε ομάδες,
- Απαραίτητοι πόροι για μια επιχείρηση,
- Τι είναι συνεργάτης/εταίρος,
- Ο στρατηγικός σχεδιασμός της VMOSA,
- S.M.A.R.T., Χτίζοντας ένα επιτυχημένο και συνεκτικό δίκτυο,
- Βασικές επιχειρηματικές συνεργασίες,
- Δημιουργία εμπιστοσύνης μεταξύ των ανθρώπων

Επιπτώσεις στους συμμετέχοντες:

Με την ολοκλήρωση αυτού του Θέματος οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση:

- Ορίστε ένα όραμα για την μελλοντική τους επιχείρηση
- Να γνωρίζετε την απαραίτητη δουλειά πίσω από μια επιτυχημένη επιχείρηση
- Μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε ένα εργαλείο για στρατηγικό σχεδιασμό κατά τη δημιουργία του δικτύου τους
- Κατανόηση των κριτηρίων μιας καλής συνεργασίας
- Δημιουργία μιας εκτεταμένης και αξιόπιστης συνεργασίας

Φάση 4 **ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ Σχέδιο Έργου και Pitching**

Ικανότητες:

- Μάθηση μέσω της εμπειρίας,
- Εργασία με άλλους,
- Αντιμετώπιση της αβεβαιότητας, της ασάφειας και του κινδύνου,
- Αυτογνωσία και αυτό-αποτελεσματικότητα, Εντοπισμός Ευκαιριών, Δημιουργικότητα,
- Όραμα, Αποτίμηση Ιδεών,
- Χρηματοοικονομική και οικονομική παιδεία,
- Κινητοποίηση άλλων,
- Σχεδιασμός και Διαχείριση

Δεξιότητες:

- Δημιουργία επιχειρηματικού μοντέλου,
- Κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου,
- Σύνδεση τμημάτων ενός επιχειρηματικού μοντέλου σε μια ιστορία,
- Προετοιμασία χώρου
- «pitching», δημιουργία υλικού.

Επιπτώσεις στους συμμετέχοντες:

- Βελτιωμένη ικανότητα για κοινή λήψη αποφάσεων,
- Αποτελεσματική επικοινωνία και ικανότητα συμμετοχής σε ανοιχτό διάλογο,
- Αυξημένη κατανόηση της άποψης και των ενδιαφερόντων των υπολοίπων,
- Αυξημένη ικανότητα έκφρασης και κωδικοποίησης προσωπικού και επαγγελματικού οράματος και σαφούς έκφρασης αναγκών και (προσωπικών και οργανωτικών) στόχων
- Αυξημένη ανθεκτικότητα, ευελιξία, προσαρμοστικότητα, ανάληψη κινδύνων, λήψη αποφάσεων, ψηφιακές δεξιότητες μεταξύ άλλων

- «ήπιων»/κοινωνικών/οριζόντιων δεξιοτήτων ως προϊόν της διαδικασίας προσωπικής και επαγγελματικής ανάπτυξης
- Βελτιωμένη απασχολησιμότητα και κοινωνικό-εκπαιδευτική και προσωπική ανάπτυξη,
 - Ενίσχυση της επιχειρηματικής νοοτροπίας, την κριτική σκέψη και τη δημιουργικότητα

Μαθησιακοί στόχοι που στοχεύουν στον Συναισθηματικό Τομέα για τη Γυναικεία Νεανική Επιχειρηματικότητα

Σε αυτό το τμήμα οι μαθησιακοί στόχοι θα πρέπει να περιγράφονται σε σχέση με συναισθήματα ή συναισθηματικούς τομείς (συμπεριφορά). Πιο συγκεκριμένα οι συμμετέχοντες στο τέλος της εκπαιδευτικής διαδικασίας θα μπορούν να αυξήσουν και να ενισχύσουν τις ικανότητές τους σε σχέση με:

- Συν-δημιουργία και Συνεργασία
Αυξάνουν τις ικανότητές τους και την κλίση τους για συν-δημιουργία και συνεργασία σε όλα τα επίπεδα των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων
 - Φιλικά προς το περιβάλλον
Αλλαγή στάσης απέναντι σε μια πιο περιβαλλοντικά βιώσιμη στάση στον τρόπο που παράγουν, αγοράζουν, χρησιμοποιούν και πωλούν υλικά, προκειμένου να ελαχιστοποιηθούν οι αρνητικές περιβαλλοντικές επιπτώσεις
 - Ηθική εργασία
Αλλαγή συμπεριφοράς και συναισθημάτων για να εξασφαλίσουν δίκαιες συνθήκες εργασίας και να πληρώσουν για όλους τους παράγοντες που εμπλέκονται στη διαδικασία παραγωγής και πωλήσεων
 - Τοπική Οικονομική Ανάπτυξη και Δημιουργία θέσεων εργασίας
Αλλαγή στάσης για την υποστήριξη των κοινοτήτων τους μέσω της τοπικής οικονομικής ανάπτυξης, της δημιουργίας θέσεων εργασίας και της ελαχιστοποίησης των αρνητικών περιβαλλοντικών επιπτώσεων
 - Κοινωνική Ένταξη και Εργασιακή Ενσωμάτωση Ευάλωτων Ομάδων
Αλλαγή στάσης ως προς τη λογιστική και την παροχή εργασίας και πρόσβασης σε ευάλωτες ομάδες στις αλυσίδες εφοδιασμού και τις δραστηριότητές τους
- Αμφισβήτηση
 - Πρόκληση
 - Ονειροπολώντας
 - Φαντάζοντας
 - Πειραματισμός
 - Μάθηση
 - Επίλυση προβλήματος
 - Κριτική σκέψη
 - Ανάπτυξη μιας πιο θετικής στάσης προς ΤΠΕ
 - Να είναι πιο σίγουροι για τις δεξιότητες και τις γνώσεις τους όσο αφορά ΤΠΕ

- Εργασία σε ομάδες και ανταλλαγή απόψεων με συναδέλφους εκπαιδευόμενους και εκπαιδευτές/μέντορες, με συμβατικούς τρόπους με τη βοήθεια εργαλείων ΤΠ Ε (π.χ. διαδικτυακή συνομιλία)
- Έκφραση συναισθημάτων και απόψεων
- Ανάπτυξη αίσθησης της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας
- Ανακάλυψη νέων τρόπων απορρόφησης πληροφοριών και τρόπους μάθησης γενικότερα

Μαθησιακοί στόχοι για τον ψυχοκινητικό τομέα όσο αφορά την Γυναικεία και Νεανική Επιχειρηματικότητα

Τέλος, σε αυτό το τμήμα, οι μαθησιακοί στόχοι πρέπει να περιγράφονται με όρους χειρωνακτικών ή φυσικών δεξιοτήτων. Στο τέλος αυτής της μαθησιακής προσέγγισης οι συμμετέχοντες θα έχουν αποκτήσει δεξιότητες που σχετίζονται με:

- Πως να γράψετε ένα επιχειρηματικό πλάνο
- Πως να σχεδιάσετε το πλάνο
- Πως να προετοιμάσετε ένα pitching desk
- Πως να προσδιορίσετε πόρους, χρηματοδότες, χορηγούς και επενδυτές
- Τρόπος άντλησης κεφαλαίων
- Ενσωμάτωση ευάλωτων ομάδων στην εργασία
- Πως να συναναστρέφεστε με όλους τους ενδιαφερόμενους
- Πως να προσελκύσετε πελάτες και συνεργάτες
- Πως να δημιουργήσετε δίκτυα και συμμαχίες
- Πως να συνεργαστείτε με άπορες ομάδες και με συνεργάτες
- Πως να αναπτύξετε τη σχεσιακή ενσωμάτωση σε συνεργατικούς οργανισμούς
- Πως να δημιουργήσετε συνεργατικές επιχειρήσεις
- Πως να συν-δημιουργήσετε
- Πως να δημιουργήσετε θετικό αντίκτυπο για την κοινωνία και το περιβάλλον
- Πως να καινοτομήσετε κοινωνικά
- Προσωπικές δεξιότητες χρήσης μέσων κοινωνικής δικτύωσης και προσωπικές ηλεκτρονικές δεξιότητες
- Βασικές δεξιότητες για τη χρήση διαδικτυακών διαδραστικών εργαλείων
- Ξεπέρασμα εμποδίων
- Επίλυση ερωτήσεων σχετικά με το προϊόν
- Προετοιμασία για προβλήματα
- Αξιολόγηση αποτελεσμάτων

Αξιολόγηση Μεθοδολογικής Προσέγγισης

Η μεθοδολογική προσέγγιση για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του εκπαιδευτικού προγράμματος ΥΦΕΡ θα αξιολογηθεί στο τέλος της υλοποίησης του προγράμματος προκειμένου να αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητά του. Η αξιολόγηση θα πρέπει να βασίζεται σε μια σειρά δεικτών που καθορίζονται για την αξιολόγηση του προγράμματος κατάρτισης και της συνολικής υλοποίησης του έργου ως προς τις

εκροές, τα αποτελέσματα και τις επιπτώσεις που επιτεύχθηκαν, όσο αφορά τα επίπεδα της κάθε ομάδας που στοχεύει άμεσα ή έμμεσα στο έργο: εκπαιδευόμενοι, εκπαιδευτές, ιδρύματα/οργανισμοί, τοπική κοινότητα, κρατική και εθνική – καθώς και σε Ευρωπαϊκό επίπεδο.

Στοιχεία από έρευνα υποδηλώνουν ότι τα διαδικτυακά εργαλεία δεν είναι τόσο επιτυχημένα και οι άνθρωποι δεν συμμετέχουν στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, τα ακολουθούν αλλά δεν αλληλοεπιδρούν ή εμπλέκονται ενεργά μέσω αυτών: «έχουμε μια σελίδα στο Facebook και έναν ιστότοπο στο Twitter. Αν και έχουμε πολλά μέλη, δεν τείνουν να χρησιμοποιούνται πραγματικά. Στους ανθρώπους φαίνεται να αρέσει να διαβάζουν ό,τι έχει γραφτεί, αλλά είναι λιγότερο πρόθυμοι να συνεισφέρουν, επομένως δεν λειτουργούν τόσο καλά», Αντιπρόσωπος Δικτύου Κοινωνικών Επιχειρήσεων (Γραφείο Υπουργικού Συμβουλίου, 2011, σ.42)

Πρέπει να βεβαιωθούμε εάν τα διαδικτυακά εργαλεία και οι διαδικτυακές πλατφόρμες ήταν χρήσιμα και εάν οι συμμετέχοντες όντως ασχολήθηκαν και ποιες θα πρέπει να είναι οι αλλαγές που θα εφαρμοστούν για τη βελτίωση τόσο της επίτευξης των μαθησιακών στόχων όσο και της εμπειρίας του εκπαιδευτικού προγράμματος YFEP για τους συμμετέχοντες.

Οι προτεινόμενοι δείκτες είναι οι εξής:

Δείκτες που αφορούν τους εκπαιδευόμενους

- Δεξιότητες αυτό-ανάπτυξης
- Πρόοδος στα έργα τους
- Επίπεδα συν-δημιουργίας και συνεργασίας
- Επίπεδα αύξησης του αντίκτυπου της βιωσιμότητας των έργων τους
- Επίπεδα αύξησης της κοινωνικής ένταξης των έργων τους
- Ανάπτυξη της χρήσης των ΤΠΕ
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων μέσα από το YFEP
- Αύξηση κινήτρου
- Αύξηση αυτοπεποίθησης
- Ο βαθμός στον οποίο εμπλέκονται στην αυτό-ανάλυση

Δείκτες που αφορούν τους Επαγγελματίες (εκπαιδευτικοί/μέντορες/ διαμεσολαβητές, διοίκηση οργανισμού, άτομα που είναι υπεύθυνα για τον ποιοτικό έλεγχο)

- Δεξιότητες αυτό-ανάπτυξης

- Επαγγελματική ποιότητα
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων διαχείρισης
- Συν-δημιουργία μεταξύ του προσωπικού
- Ανάπτυξη χρήσης ΤΠΕ
- Ανάπτυξη διδακτικών δεξιοτήτων
- Αυξανόμενο κίνητρο
- Βαθμός ικανοποίησης των επωφελουμένων (εκπαιδευόμενοι, φοιτητές, προσωπικό)

Δείκτες που αφορούν Φορέα/Οργανισμό

- Διαχείριση ποιότητας
- Βελτίωση συνεργασίας μεταξύ εργαζομένων του ιδρύματος
- Αριθμός δικαιούχων
- Αποτελέσματα που προέκυψαν στις εσωτερικές και εξωτερικές αξιολογήσεις
- Στρατηγική που αναπτύχθηκε
- Διάδοση των αποτελεσμάτων του προγράμματος

Δείκτες που αφορούν την τοπική κοινότητα

- Παροχή εκπαίδευσης σε άλλους δικαιούχους
- Υποστήριξη και τεχνογνωσία ατόμων και φορέων για τη διασφάλιση της βελτίωσης της ποιότητας
- Συνεργασία με άλλους φορείς/οργανισμούς για την εκπαίδευση ενηλίκων σε τοπικό ή/και περιφερειακό επίπεδο
- Η προβολή του ιδρύματος και του προγράμματος κατάρτισης που δημιουργήθηκε στην κοινότητα
- Ο αριθμός των επισκέψεων στο διαδικτυακό χώρο του προγράμματος

Δείκτες σε εθνικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο

- Μαθήματα κατάρτισης για την επιχειρηματικότητα νέων γυναικών
- Ανάπτυξη συνεργασιών μάθησης μεταξύ κέντρων κατάρτισης για την επιχειρηματικότητα και τη νεολαία

Αυτό-αξιολόγηση

- **Πλεονεκτήματα**
 - Επιτρέπει να επιδείξουν τα **επιτεύγματά τους**
 - Βοηθά τους διευθυντές να παραμένουν ενημερωμένοι για τα **δυνατά** σημεία και τα **επιτεύγματα** των υπαλλήλων τους
 - Δίνει **κίνητρο** να οικειοποιηθούν τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τους

- Βοηθά στην ποσοτικοποίηση της **αξίας** που προσφέρει ένας εργαζόμενος



- **Τι να συμπεριλάβετε**

Εδώ είναι πέντε πράγματα που θα πρέπει να έχετε υπόψη σας:

- **Να είστε συγκεκριμένοι και να συμπεριλάβετε γεγονότα και αριθμούς**

Η τήρηση ημερολογίου με τα επιτεύγματα και τα εργασιακά σας αποτελέσματα καθ' όλη τη διάρκεια του έτους μπορεί αποδώσει καρπούς όταν έρθει η ώρα να γράψετε την αυτό-αξιολόγησή σας. Βεβαιωθείτε ότι μπορείτε να αντλήσετε γρήγορα συγκεκριμένα παραδείγματα για το τι καταφέρατε και πώς δώσατε αξία στον οργανισμό.

- **Αφιερώστε αρκετό χρόνο**

Βεβαιωθείτε ότι έχετε αρκετό χρόνο για να ελέγξετε τη δουλειά σας και να συγκεντρώσετε όλα τα απαραίτητα δεδομένα και παραδείγματα. Στις περισσότερες περιπτώσεις χρειάζονται περισσότερες από μερικές μέρες για να εντοπιστούν οι πληροφορίες και να αναλογιστούν τα διάφορα δυνατά και αδύναμά τους σημεία.

- **Ελέγξτε την περιγραφή της θέσης εργασίας**

Εάν δεν είστε σίγουροι τι να αξιολογήσετε, η περιγραφή θέσης εργασίας είναι ένα καλό σημείο για να ξεκινήσετε. Αυτό θα σας βοηθήσει να προσδιορίσετε σε ποια καθήκοντα έχετε διαπρέψει, τις απαιτούμενες δεξιότητες που έχετε βελτιώσει και τις λειτουργίες εργασίας που θα μπορούσατε να κάνετε καλύτερα.

- **Δημιουργήστε συνδέσεις με τους οργανωτικούς στόχους**

Είναι σημαντικό να δείξουν πώς οι προσπάθειες και τα επιτεύγματά σας συνέβαλαν στην επίτευξη των εταιρικών στόχων. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τα μέλη της ομάδας που θέλουν να κάνουν λόγο για προαγωγή ή αύξηση μισθού.

- **Καθορίστε τα επόμενα βήματα**

Ενώ μεγάλο μέρος μιας αξιολόγησης αυτό-απόδοσης επικεντρώνεται στο να κοιτάξουμε προς τα πίσω και να αναλογιστούμε τα κορυφαία επιτεύγματα, αυτή είναι

επίσης μια εξαιρετική ευκαιρία για να θέσετε στόχους και προθέσεις για το μέλλον. Θα πρέπει να ολοκληρώσετε την αξιολόγηση μοιράζοντας πως θα εφαρμόσετε τα δυνατά σας σημεία για να βελτιώσετε τα αποτελέσματα, ενώ θα προσδιορίσετε επίσης πως θα βελτιώσετε τις αδυναμίες μέσω της ανάπτυξης δεξιοτήτων, της εκπαίδευσης και της υιοθέτησης καλύτερων συνηθειών.

Εξορθολογισμός των αποτελεσμάτων

Αν μιλάτε για μια επιτυχία που είχατε, εξηγήστε πως την πετύχατε. Γράψτε ποιος άλλος συνέβαλε, πως κατανεμήθηκαν οι ευθύνες ή ποια επιπλέον βήματα κάνατε για να εξασφαλίσετε την επιτυχία. Εάν πήρατε μια ειδική πρωτοβουλία για να εξασφαλίσετε την επιτυχία ενός έργου, αυτό είναι ένα καλό σημείο για να το τεκμηριώσετε.

<https://www.indeed.com/hire/c/info/self-evaluation-examples-and-tips>

Οι παρακάτω ερωτήσεις έχουν σκοπό να ελέγξουν τα μαθησιακά αποτελέσματα και τον αντίκτυπο του Οδηγού (Guided Book) και την εργαλειοθήκη για νεαρές γυναίκες επιχειρηματίες. Κάθε ενότητα έχει ένα σύνολο ερωτήσεων που θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε τι μάθατε κατά τη διάρκεια του προγράμματος και να διασφαλίσετε ότι οι μαθησιακοί στόχοι έχουν επιτευχθεί. Εάν πιστεύετε ότι δεν γνωρίζετε την απάντηση σε μια ερώτηση, μπορείτε να ανατρέξετε στην εργαλειοθήκη στις αντίστοιχες ενότητες για να βρείτε τις απαντήσεις.

- **Παράδειγμα εντύπου αυτό-αξιολόγησης**

Employee Self-Assessment Form

Section 1: Staff Member Information

Staff Member Name: _____ ID: _____
Supervisor Name: _____
Performance Year: _____ Date completed: _____

Section 2: Self-Assessment

Please attach additional sheets if necessary when answering the following questions:

1. What were your major achievements in the past year?
2. Who are your primary customers and how well have you served them this past year?
3. What are the areas of your performance (behaviors and results) on which you could improve? Please describe.
4. Are there additional skills or knowledge that would help you more effectively perform your present job or enhance your skill opportunities? If yes, please list.
5. What goals (specific measurable results) do you expect to accomplish during the next year?

List the subjects you would like to discuss during your annual performance evaluation meeting:

- 1.
- 2.
- 3.

Section 3: Signatures

We have discussed the Staff Member's Self Assessment.

Staff Member: _____ Date: _____
Supervisor: _____ Date: _____

<https://www.sampleforms.com/sample-self-assessment-forms.html>

Υλικό Εργαστηρίου για τη Φάση 1-4

Εδώ θα βρείτε το υλικό του εργαστηρίου και τις ασκήσεις που θα χρησιμοποιηθούν στην τάξη ή που θα προσφερθούν απευθείας σε νεαρές συμμετέχουσες γυναίκες για να το χρησιμοποιήσουν μόνες τους.

Οδηγίες για τις Γυναίκες σε Εκπαίδευση

Οι εκπαιδευόμενες Νέες Γυναίκες μπορούν να αποκτήσουν τους Οδηγούς για κάθε μια από τις τέσσερις φάσεις και να τους χρησιμοποιήσουν μόνες τους, καθώς περιέχουν βήμα προς βήμα πληροφορίες για την προσέγγιση της έναρξης της επιχείρησής τους. Οι Νέες Γυναίκες μπορούν να διαβάσουν το εκπαιδευτικό υλικό και στη συνέχεια να εκτελέσουν τις ασκήσεις και τα εργαστήρια αυτό-αξιολόγησης μόνες τους. Στο τέλος για Φάσης υπάρχουν ερωτήσεις αυτό-αξιολόγησης που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι εκπαιδευόμενοι για να τις δουν και να ελέγξουν το επίπεδο γνώσεων που έχουν αποκτήσει. Ένα χρήσιμο εργαλείο αξιολόγησης που περιέχει επιχειρηματικές ερωτήσεις, η «Λίστα Ελέγχου Επιχειρήσεων LICET» που παρέχεται επίσης μέσω του προγράμματος για τις νέες γυναίκες να το χρησιμοποιούν μόνες τους και να αξιολογούν την πρόοδο της επιχείρησής τους, με υλικό παρουσίασης που μπορούν να διαβάσουν οι εκπαιδευόμενοι και να λάβουν συμπαγείς πληροφορίες για όλα τα θέματα που σχετίζονται με τον Οδηγό.

Εργαστήρια Φάση 1 ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΟΡΑΜΑΤΟΣ

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Δημιουργήστε το δικό σας Μοντέλο Κοινωνικής Καινοτομίας

Τίτλος εργαστηρίου

Δημιουργήστε το δικό σας μοντέλο κοινωνικής καινοτομίας

Αριθμός
Εργαστηρίου

1

Στόχος
δραστηριοτήτων

Δημιουργία της πρότασης και τη θεωρία της αλλαγής

Τι πρέπει να
γνωρίζουν οι
εκπαιδευτικοί για να
παραδώσουν αυτό
το εργαστήριο,

Προσέγγιση κοινωνικής καινοτομίας

Ειδικές δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο

Ικανότητες που πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους

Δραστηριότητες που θα γίνουν σε ομάδες
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

Διαδικασίες κοινωνικής καινοτομίας
Ανάπτυξη νέου προϊόντος

Πως να δημιουργήσετε ένα προϊόν/υπηρεσία που να καλύπτει τις ανάγκες των επωφελομένων

Πως να δημιουργήσετε μια πρόταση και πως μια θεωρία αλλαγής μπορεί να βοηθήσει στην αντιμετώπιση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι επωφελοόμενοι μέσω της προσφοράς υπηρεσιών/προϊόντων

A. In Με δύο ή λιγότερες προτάσεις ορίστε την αξία της πρότασής σας. Ποιο είναι το «κάτι» σας;

- Ποιο είναι το ΠΡΟΒΛΗΜΑ που θέλετε να επιλύσετε;
- Ποιο είναι το μέγεθος του προβλήματος; (προσθήκη στατιστικών)
- Ποιοι είναι οι ΕΠΩΦΕΛΟΥΜΕΝΟΙ που θέλετε να υποστηρίξετε;
- Ποιο είναι το ΑΝΤΙΚΤΥΠΟ που θέλετε να δημιουργήσετε;
- Ποια είναι η ΑΛΛΑΓΗ που θέλετε να φέρετε στη ζωή τους ή στο πρόβλημα που εντοπίστηκε; (Πως ορίζετε αυτό; Είναι μετασχηματιστικό ή συστημικό;)
- Ποιο κομμάτι της ιδέας σας είναι καινοτόμο;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2

Λύστε... Τι ακριβώς;

Τώρα μεταβείτε στην Εικόνα Α και συμπληρώστε τα κενά που δίνονται εξετάζοντας τις ακόλουθες ερωτήσεις

B. Με νοοτροπία για λύσεις των προβλημάτων

Ποια είναι τα βασικά χαρακτηριστικά του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας; Πως η πρόταση αξίας σας συνδέει με το προϊόν ή την υπηρεσία που παρέχετε με μια ανάγκη ή με ένα πρόβλημα πελάτη;

Γ. Τα βασικά χαρακτηριστικά περιγράφουν το Ελάχιστο Βιώσιμο Προϊόν (MVP) και πρέπει να παρέχουν λύση σε μια ανάγκη ή ένα πρόβλημα του πελάτη. Τι χρειάζεστε για τον MVP σας; Κάντε μια «λίστα αγορών».

Δ. Δοκιμάστε τις υποθέσεις σας. Είναι μοναδική η αξία που

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

προσφέρετε; Τι ετοιμάζουν οι ανταγωνιστές σας; Είναι οι πελάτες σας διατεθειμένοι να πληρώσουν την αξία που παρέχετε;

Τώρα μεταβείτε στην εικόνα Β και συμπληρώστε τα κενά που παρέχονται έχοντας κατά νου τον ιδανικό σας πελάτη/επωφελούμενο.

Ε. Δημιουργία προφίλ επωφελούμενου.

Σκεφτείτε ότι το κοινωνικό σας εγχείρημα αποτελείται από δυο κύκλους που διασταυρώνονται. Το ένα βγάζει χρήματα και το άλλο δημιουργεί αντίκτυπο. Ακολουθώντας την ίδια υποκειμενική λογική, σκεφτείτε:

Ποιος είναι ο επωφελούμενος;

Αυτή η ερώτηση στοχεύει στην κατανόηση της κοινωνικής πρόκλησης που επιχειρείται να επιλύσετε εστιάζοντας σε κοινωνικές και βιώσιμες/αειφόρες πρακτικές.

Ποια είναι η πρότασή μου αξίας;

Για να προσελκύσετε έναν επωφελούμενο, πρέπει επίσης να τους παρέχετε αξία ακόμα και αν δεν πληρώνει απευθείας για το προϊόν ή την υπηρεσία που παρέχετε. ΕΑΝ δεν ανταποκρίνεται σε μια ανάγκη ή δεν λύνει ένα πρόβλημα, το πιθανότερο είναι ότι δεν θα χρησιμοποιηθεί και επομένως δεν θα έχει αντίκτυπο.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4

Τώρα μεταβείτε στην Εικόνα Γ και απαντήστε στο χώρο που παρέχεται εξετάζοντας τις ακόλουθες ερωτήσεις.

Πως προσφέρω αξία στον επωφελούμενο;

Σε ποιες δραστηριότητες συμμετέχω, που καθιστούν δυνατό τον αντίκτυπο; Τι πόρους χρειάζομαι για να δημιουργήσω αντίκτυπο. Πως μπορώ να αυξήσω τον αντίκτυπό μου;

Ακολουθώντας μια παρόμοια προσέγγιση, μπορείτε να διασφαλίσετε ότι ο αντίκτυπος που σκοπεύετε να δημιουργήσετε ταιριάζει πραγματικά με τις ανάγκες των επωφελουμένων και επομένως «δεν ταΐζεται ένα υπέρβαρο παιδί». Για να συνοψίσετε στη συνέχεια το μοντέλο αντίκτυπου, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τη θεωρία της αλλαγής.


ΣΤ. Καθορίστε το πρόβλημα σύμφωνα με τις ανάγκες του επωφελουμένου σας. Να είστε συγκεκριμένοι και να υποστηρίζετε τη θεωρία σας με στατιστικά και γεγονότα.

Ζ. Συμπληρώστε τη θεωρία της αλλαγής. Δώστε ιδιαίτερη προσοχή στην ευθυγράμμιση των δραστηριοτήτων σας με τις ανάγκες των επωφελουμένων σας.

H. Αξιολογήστε τη θεωρία σας για την αλλαγή. Πως μπορείτε να συνδέσετε καλύτερα την κοινωνική σας αποστολή με τις βασικές δραστηριότητές σας, τις ανάγκες των πελατών και επωφελομένων και ποιες είναι οι επιπτώσεις για το κόστος και την τιμολόγησή σας.

I. Try Προσπαθήστε να βρείτε ευκαιρίες για ευθυγράμμιση. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την κοινωνική σας αποστολή για να αντιμετωπίσετε ένα τμήμα πελατών λιγότερο ευαίσθητο στις τιμές; Μπορεί η κοινωνική σας αποστολή να σας βοηθήσει να μειώσετε το κόστος;

EIKONA A



Solve... what exactly?

	Define the problem Why is it a problem? What are the underlying causes?
	How could changes in the underlying causes affect the problem? Think case by case.
	Select your focal point. Define your mission.

EIKONA B

B	Name Age Location Education Occupation	Back Story
	Motivations (What concerns do they have? Why do they need your product or service?)	Frustrations (What frustrations do they have? With similar solutions and your offering? What is making them reluctant?)
	The ideal experience and product or service	Quote Sum up their experience with your product or service (positive or negative)

EIKONA Γ

The Social Mission of your Venture	
The PROBLEM you are trying to solve	The Impact of your activities
Your proposed SOLUTION	The activities you perform
The underlying assumptions	

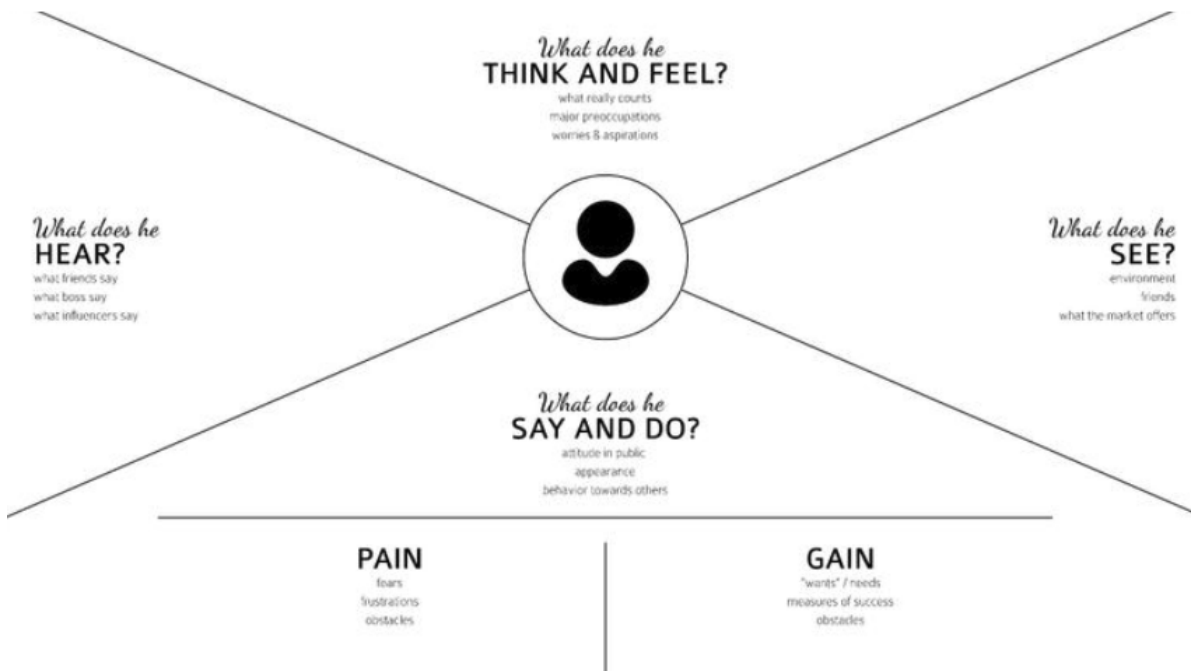
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Χάρτη Ενσυναίσθησης και Κοινωνικής Καινοτομίας

Τίτλος εργαστηρίου	Χάρτης Ενσυναίσθησης
Αριθμός εργαστηρίου	2
Στόχος των δραστηριοτήτων	Ανάλυση του προφίλ του καταναλωτή/επωφελομένου σας
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο,	Μάρκετινγκ και συμπεριφορά του καταναλωτή/επωφελομένου
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Κατανόηση της συμπεριφοράς των καταναλωτών/επωφελομένων
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Αύξηση της κατανόησης των αναγκών του ιδανικού για εσάς καταναλωτή/επωφελομένου Βελτιώστε τα προϊόντα/υπηρεσίες σας και την πρόταση αξίας
Δραστηριότητες για να γίνουν ομαδικά	Κατεβάστε τον Χάρτη Ενσυναίσθησης παρακάτω
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Με βάση τα χαρακτηριστικά (personas) που προσδιορίσατε στην Άσκηση της Υποενότητας 1, συμπληρώστε το χάρτη ενσυναίσθησης για το προϊόν ή την υπηρεσία σας. Κάντε το ίδιο για τον κάθε ένα προφίλ (personas) πελατών/επωφελομένων που έχετε καθορίσει.
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	Αφού το κάνετε αυτό, σκεφτείτε το προϊόν ή την υπηρεσία σας και πώς μπορείτε να το βελτιώσετε ώστε να ταιριάζει ακόμα παραπάνω στις συγκεκριμένες ανάγκες και απαιτήσεις των πιθανών σας πελατών.
Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις	

δραστηριότητες

Πρόσθετα στοιχεία
που δεν ταιριάζουν
στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία



ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΗΣ ΗΓΕΣΙΑΣ

Τίτλος εργαστηρίου	Συνεργατική Ηγεσία
Αριθμός εργαστηρίου	3
Στόχος των δραστηριοτήτων	Πως μπορείτε να αναγνωρίσετε συνεργάτες και να μοιραστείτε την ιστορία σας
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Συνίδρυση, συνεργασία
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Συνεργασία Pitching Εξωτερικός συνεργάτης
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Πως να προσελκύσετε συνεργάτες και συνεταίρους Πως να εμπνεύσετε τους άλλους Πως να συνεργαστείτε Πως να μοιραστείτε στην ιστορία σας
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα	Εργασία 1. Πάρτε ένα κομμάτι χαρτί, σχεδιάστε μια κάθετη γραμμή και δημιουργήστε δύο λίστες. Στη δεξιά στήλη κάντε μια λίστα με όλες τις δυνάμεις, τις δεξιότητες και τις ικανότητές σας που φέρνετε στο εγχείρημά σας. Στην αριστερή στήλη δεξιά τις αδυναμίες και τους φόβους σας. Τώρα φτιάξτε μια λίστα με όλες τις δεξιότητες και τους τύπους συμπεριφοράς που θα χρειαστείτε να διαθέτει οι ιδανικοί σας συνεργάτες
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Εργασία 2. «Προσφέρετε την ιδέα σας, συζητάτε με φίλους και προτείνουν το ιδανικό άτομο για εσάς. Δεν έχετε χρήματα για να τους προσφέρετε εργασία. Τώρα πρέπει να συναντηθείτε μαζί τους ως συνιδρυτές και να μοιραστείτε μαζί τους όλους τους κινδύνους». Γράψτε ένα σενάριο για αυτή τη συνάντηση. Πως φαντάζεστε τον εαυτό σας σαν ηγέτη; Ποιο είναι το προφίλ που πρέπει να παρουσιάσετε σε αυτόν τον «ιδανικό συνεργάτη» για να τον πείσετε να συμμετάσχει μαζί σας στο ριψοκίνδυνο αλλά εξαιρετικά επικίνδυνο ταξίδι σας; Ποιες είναι οι δεξιότητες που κατέχετε και ποιες είναι οι δεξιότητες που σας λείπουν; Ποια είναι τα στοιχεία της προσωπικότητάς σας που πρέπει να υποβαθμίσετε και ποια είναι αυτά που πρέπει να επενδύσετε για να είστε σε θέση να εκθέσετε;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

Εργασία 3. «Αναπτύσσετε μια νέα ανατολίτικη υφασμάτινη εκτύπωση. Καταλαβαίνεται ότι για να φαίνεται και για να είναι γνήσιο, πρέπει να το δημιουργήσετε μαζί με ένα Σύριο πρόσφυγα σχεδιαστή και παραγωγό υφασμάτων. Υπάρχει καταυλισμός προσφύγων στη χώρα σας. Καταφέρνεις να κλείσεις ένα ραντεβού με το διευθυντή του καταυλισμού και σου συστήνει ένα Σύριο πρόσφυγα που μπορεί να λειτουργήσει ως πρεσβευτής για να βρεις τον σχεδιαστή που ψάχνεις. Συναντήστε μαζί τους για να τους πείσετε να συμμετάσχουν στο εγχείρημά σας, χωρίς να τους εργοδοτήσετε». Γράψτε ένα σενάριο για αυτή τη συνάντηση. Φανταστείτε πως αλλάζει το προαναφερθέν σενάριο. Ποια είναι τα στοιχεία της προσωπικότητάς σας που θα σας βοηθήσουν να πείσετε τον πρεσβευτή/Σύριο πρόσφυγα και αργότερα τους σχεδιαστές Σύριους πρόσφυγες να συμμετάσχουν στο εγχείρημά σας;

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4

Εργασία 4. Τώρα επιστρέψετε στις λίστες που δημιουργήσατε στην αρχή της άσκησης και προσαρμόστε ανάλογα με τη λίστα τα δυνατά σας σημεία καθώς και τις αδυναμίες σας. Επίσης, λίστα με τις δεξιότητες και τα χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ο ιδανικός συνεργάτης για σας.

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία

WORKSHOP Transformational Engagement Workshop

Τίτλος εργαστηρίου	Εργαστήριο Μετασχηματιστικής Δέσμευσης
Αριθμός εργαστηρίου	4
Στόχος των δραστηριοτήτων	Για τη σύνδεση της επιχείρησής σας με την πραγματικότητα
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Προγραμματισμός Έργου
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Προγραμματισμός Έργου Χαρτογράφηση οικοσυστήματος
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Πως να διαχειριστείτε τα στοιχεία Πως να δημιουργήσετε από τον αληθινό εσωτερικό σας εαυτό Πως να συνδεθείτε με τα συναισθήματα και τη δημιουργικότητά σας
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Εργασία 1. Σχεδιάστε ένα πίνακα με τέσσερις στήλες. Στην πρώτη στήλη (1), κάντε μια λίστα με τους στόχους σας για τους επόμενους 6 μήνες. Γράψτε επίσης τα μεγαλύτερα ζητήματα και προκλήσεις που αντιμετωπίζει τώρα το εγχείρημά σας. Αφήστε ένα κενό τριών γραμμών μεταξύ κάθε στόχου Στην επόμενη στήλη (2) γράψτε δίπλα από κάθε στόχο/θέμα/πρόκληση τουλάχιστο τρεις εναλλακτικές ενέργειες που θα μπορούσατε να υιοθετήσετε για να αντιμετωπίσετε ή να επιλύσετε το ζήτημα. Στην επόμενη στήλη (3) δίπλα σε κάθε δράση, γράψτε τα ονόματα των οργανισμών ή ατόμων που θα μπορούσαν να σας βοηθήσουν να εφαρμόσετε αυτές τις ενέργειες (θα μπορούσαν να είναι εταιρίες που είναι βασικοί παίκτες και έχουν εμπειρία στην εκτέλεση αυτών των ενεργειών, θα μπορούσε να είναι άτομα που γνωρίζετε και τα οποία πιστεύετε ότι θα μπορούσαν να επιτυχία αυτή τους η ενασχόληση, θα μπορούσαν να είναι μέλη της ομάδας των επωφελομένων σας – το οποίο συνιστάτε ιδιαίτερα! Για να τους συμπεριλάβετε από την αρχή, θα μπορούσαν να

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2

είναι επαγγελματίες, μεγάλες εταιρείες, startups, καλλιτέχνες, ΜΚΟ, δημόσιοι λειτουργοί, οποιοδήποτε που γνωρίζετε και μπορεί να βοηθήσει. Στην τελευταία στήλη (4) γράψτε δίπλα από κάθε οργανισμό ή άτομο τα συναισθήματά σας για αυτόν και τη συνεργασία μαζί του. Τους εμπιστεύεστε; Μοιράζεστε τις ίδιες αξίες; Ποιο είναι το συναίσθημα που θα ένιωθε αν συνεργαζόσταν μαζί τους και πετύχαινε το στόχο που έχεις θέσει;

Εργασία 2. Πάρτε ένα χρωματιστό στυλό ή χρησιμοποιήστε το χρώμα επισήμανσης κειμένου στο αρχείο και **σημειώστε με κόκκινο τους 4 στόχους ή ζητήματα που είναι πρώτης προτεραιότητας**. Αυτό, θα μπορούσε να βασίζεται στα αισθήματα και συναισθήματά σας από τη στήλη (4). Εξαρτάται από εσάς πως θέλετε να ορίσετε τις προτεραιότητές σας. Τώρα σημειώστε με πορτοκαλί τα 4 θέματα που έχουν προτεραιότητα δεύτερου επιπέδου και συνεχίστε να αλλάζετε το χρώμα που χρησιμοποιείται. Αναλογιστείτε τα αισθήματα και τα συναισθήματα που συνδέονται με την κάθε ομάδα στόχων, εάν επιτευχθούν.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

Εργασία 3. Αυτό το βήμα εξαρτάται από εσάς, εάν θέλετε να το κάνετε. Με έχει βοηθήσει πολύ στον επαγγελματικό και προσωπικό μου προγραμματισμό. Εργαστείτε με τη Στήλη 4 (4). Δείτε ποια συναισθήματα είναι παρόμοια και βάλτε τα σε ευρύτερες κατηγορίες συναισθημάτων. Τέτοιες κατηγορίες θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν: ασφάλεια, διασκέδαση, δημιουργικότητα, αγάπη, φόβος, ρίζες, ελευθερία, αρμονία, ευτυχία, θυμός, δυσπιστία. Οι ετικέτες θα προκύψουν από τις δικές σας λέξεις που χρησιμοποιούνται από τη Στήλη 4 (4). Τώρα δημιουργήστε ένα γράφημα, ένα σχέδιο με αυτές τις ομάδες συναισθημάτων και σε κάθε θέση όπου τοποθετείτε την κατηγορία των συναισθημάτων σας, γράψτε τους στόχους/θέματα/προκλήσεις που σχετίζονται με αυτά τα συναισθήματα και τα ονόματα των οργανισμών και ανθρώπων. Τώρα σκεφτείτε το γράφημά σας, μπορεί να σας δώσει πολύτιμες πληροφορίες για ποιες είναι οι προτεραιότητές σας και για το ότι θέλετε πραγματικά να επιτύχετε, με ποιον και με ποια σειρά. *Το έχω κρεμάσει στο γραφείο μου και επιστρέφω κάθε 6 μήνες για να δω πως τα πώς με το ταξίδι της ζωής μου.*

Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 2 ΑΡΧΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ

Προσωπική Ανάπτυξη και Οργανωτική Ανάλυση

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Προσωπικών Αναγκών & Ανάπτυξη

Τίτλος εργαστηρίου	Προσωπικές ανάγκες και ανάπτυξη
Αριθμός εργαστηρίου	5
Στόχος των δραστηριοτήτων	<ul style="list-style-type: none"> • Θέστε ένα όραμα για τον εαυτό σας • Να είναι σε θέση να ορίζει προτεραιότητες, ανάλυσης πόρων, να εκτελεί αναλύσεις όπως GAP & SWOT • Ολοκλήρωση πλάνου για προσωπική ανάπτυξη
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Πλάνο Προσωπικής Ανάπτυξης, SWOT, GAP, S.M.A.R.T. BHAG, αυτό-αξιολόγηση
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Αυτό-αξιολόγηση, Αναστοχασμός, ομαδικότητα, SWOT, GAP, S.M.A.R.T, καθορισμός προτεραιοτήτων
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Πλάνο Προσωπικής Ανάπτυξης
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα	Φτιάχνοντας μελλοντικές καταστάσεις! – σχεδιάστε μια αυτοπροσωπογραφία όπως πιστεύετε ότι θα φαίνεται ο μελλοντικός σας εαυτός σε 10 χρόνια χρησιμοποιώντας το μηκυρίαρχο σας χέρι και μοιραστείτε το με την τάξη!
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Προσωπικό Πλάνο Ανάπτυξης στην Τάξη με σημειώσεις σχετικά με τον τρόπο ολοκλήρωσης. – οΠρέπει να επιλέξετε 1. BHAG –

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	<p>μακροπρόθεσμος στόχος που όλοι σε μια εταιρεία/οργανισμό μπορούν να κατανοήσουν και να στηριχτούν, 2. Θέστε τους στόχους σας, 3. Επιλέξτε τους πιο σημαντικούς, 4. Ορίστε μια προθεσμία, 5. Επιλέξτε την ανταμοιβή για κάθε στόχο που ολοκληρώνεται και το ΒΗΑG σας, 6. Εκτελέστε μια ανάλυση SWOT – Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Ανάλυση Ρίσκων, 7. Παρακολουθήστε γράφοντας πράγματα που πρέπει να κάνετε και πράγματα που δεν πρέπει να κάνετε για να επιτύχετε τους στόχους και τις επιδιώξεις σας, 8 επιλέξτε ποιες δεξιότητες έχετε και χρειάζεστε, 9. Αποφασίστε τις ενέργειές σας, 10. Βρείτε άτομα, ιδρύματα και εργαλεία που μπορούν να σας βοηθήσουν και τέλος, 11. Αξιολογήστε την πρόοδο σας</p>
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 4	<p>Πραγματοποιήστε μια ανάλυση SWOT για τον εαυτό σας! - Ο κάθε εκπαιδευόμενος που εργάζεται ατομικά, θα γράψει τη δική του προσωπική ανάλυση SWOT</p>
<p>Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες</p>	<p>Ανάλυση για έλλειψη πόρων. Άσκηση για την Τάξη</p> <ul style="list-style-type: none"> • Χώρος συνάντησης, • Υλικά για «σπάσιμο του πάγου» μεταξύ της ομάδας εκπαιδευόμενων, • Προβολέας για βίντεο, • Ηλεκτρονικός Υπολογιστής • Στυλό, χρωματιστά μολύβια, υλικά σημειώσεων, • Φυλλάδια για δραστηριότητες.
<p>Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες</p>	
<p>Πηγές/Βιβλιογραφία</p>	

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Πως να γίνεις επιχειρηματίας

Τίτλος εργαστηρίου	Πως να γίνεις επιχειρηματίας
Αριθμός εργαστηρίου	6
Στόχος των δραστηριοτήτων	<input type="checkbox"/> Κατανόηση του επιχειρηματικού τομέα και το εύρος των τύπων επιχειρήσεων, <input type="checkbox"/> Κατανόηση των λειτουργιών και τα τμήματα μιας επιχείρησης <input type="checkbox"/> Κατανόηση του Σκοπού, τον Αντίκτυπο, την Ώθηση και τα Κίνητρα που απαιτούνται για να είστε επιχειρηματίας <input type="checkbox"/> Προσδιορίστε τα χαρακτηριστικά ενός επιχειρηματία, <input type="checkbox"/> Κατανοήστε τις δικές σας ικανότητες σας επιχειρηματίες
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Επιχειρηματικότητα, Εναλλακτική Επιχειρηματικότητα, Κύρια Τμήματα μιας επιχείρησης.
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Αυτό-αξιολόγηση, Αναστοχασμός, ομαδικότητα, Τμήματα μιας επιχείρησης, Τι είναι «επιχειρηματίας»
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Χαρακτηριστικά και γνωρίσματα για την ανάπτυξη ενός επιχειρηματία
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα	Ποιος είπε τί; - Ταίριαξε τις λέξεις με τις εικόνες.
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Πως να γίνεις επιχειρηματίας! Άγιος Βασίλης ή ξωτικό; - Διαδικτυακό κουίζ
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	Όλα λειτουργούν ως ένα – άσκηση για την τάξη
Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες	<ul style="list-style-type: none"> • Χώρος συνάντησης, • Υλικά για «σπάσιμο του πάγου» μεταξύ της ομάδας εκπαιδευόμενων, • Προβολέας για βίντεο,

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

- Ηλεκτρονικός Υπολογιστής
- Στυλό, χρωματιστά μολύβια, υλικά σημειώσεων,
- Φυλλάδια για δραστηριότητες.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Πως να διαχειριστείτε μια επιχείρηση και απαιτούνται δεξιότητες

Τίτλος εργαστηρίου

Πως να διαχειριστείτε μια επιχείρηση με τις απαιτούμενες δεξιότητες

Αριθμός εργαστηρίου

7

Στόχος των δραστηριοτήτων

- Κατανόηση του ευρύτερου τομέα Διοίκησης Επιχειρήσεων
- Κατανόηση του τομέα Γενικών δεξιοτήτων που σχετίζεται με αυτό
- Κατανόηση τομέα Εξειδικευμένων Δεξιοτήτων που σχετίζονται με αυτό

Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο

Βασικές αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων

Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο

Γενικές επιχειρηματικές δεξιότητες, «ήπιες» δεξιότητες, ειδικές επιχειρηματικές δεξιότητες, λειτουργίες ενός επιχειρηματία

Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους

Απαραίτητες δεξιότητες για ανάπτυξη ενός επιχειρηματία

Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα

Τα 6 καπέλα – Πως σχετίζονται με συγκεκριμένες δεξιότητες

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες

- Χώρος συνάντησης,
- Υλικά για άσκηση – 6 χρωματιστά καπέλα
- Προβολέας για βίντεο,
- Ηλεκτρονικός Υπολογιστής
- Στυλό, χρωματιστά μολύβια, υλικά σημειώσεων.

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 3 ΚΟΙΝΟΠΟΙΗΣΗ

αποτελεσμάτων για καλύτερη υποστήριξη

Πόροι ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ

Τίτλος εργαστηρίου

Πόροι

Αριθμός εργαστηρίου

8

Στόχος των δραστηριοτήτων

- Ορίστε ένα όραμα για την επιχείρησή τους,
- Να είναι σε θέση να κάνει ανάλυση SWOT

Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο

Σχέδιο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης, SWOT, Αξιολόγηση πόρων

Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο

Αυτό-αξιολόγηση, Αναστοχασμός, ομαδικότητα, SWOT, Προσδιορισμός Προτεραιοτήτων

Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους

Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

Αυτό-αξιολόγηση, SWOT.

Προσομοίωση κινητοποίησης πόρων –

1. Αξιολόγηση ανάγκης για πόρους
2. Προσδιορισμός τύπου ανάγκης
3. Εντόπιση διαθεσιμότητας
4. Αποτελεσματική επικοινωνία και αξιολόγηση της ποσότητας και της ποιότητας των απαιτούμενων πόρων
5. Προσδιορισμός προβλημάτων που μπορεί να προκύψουν κατά την κινητοποίηση των πόρων, όπου χρειάζεται.
6. Τακτοποίηση κεφαλαίων για την απόκτηση πόρων.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2

Προσομοίωση κινητοποίησης ανθρώπων –

Πως να υιοθετήσετε τις σωστές ενέργειες και σχόλια σε μια κατάσταση «X» με τους εργαζόμενους.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

Εκτελέστε μια ανάλυση SWOT για τους μελλοντικούς πόρους της επιχείρησης – Ο κάθε εκπαιδευόμενος που θα γράψει τη δική του ανάλυση SWOT.

Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες

- Χώρος συνάντησης,
- Προβολέας για βίντεο,
- Ηλεκτρονικός Υπολογιστής
- Στυλό, χρωματιστά μολύβια, υλικά σημειώσεων,
- Φυλλάδια ασκήσεων.

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Δημιουργίας Δικτύου

Τίτλος εργαστηρίου

Δημιουργία Δικτύου

Αριθμός εργαστηρίου

9

Στόχος των δραστηριοτήτων

- Ορισμός οράματος για το δίκτυο
- Σε θέση να ορίζει προτεραιότητες, ανάλυση πόρων, να εκτελεί ανάλυση SWOT
- Ολοκλήρωση σχεδίου δράσης

Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο

Διαδικασία V-M-O-S-A και SWOT.

Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο

Αυτό-αξιολόγηση, Αναστοχασμός, ομαδικότητα, SWOT, Προσδιορισμός Προτεραιοτήτων

Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους

Διαδικασία V-M-O-S-A

Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα

Κάνοντας μελλοντικές εισαγωγές! - σχεδιάστε ένα πορτρέτο όπως πιστεύετε πως θα είναι η μελλοντική σας επιχείρηση, σε μια δεκαετία από τώρα και μοιραστείτε το με την τάξη.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2

- **Πρώτο σχέδιο της διαδικασίας V-M-O-S-A -**
- 1. Πρέπει να αποφασίσετε ποιο είναι το **Όραμα** και η **Αποστολή** της επιχείρησής σας. Γνωρίζοντας τα συγκεκριμένα κομμάτια, θα σας βοηθήσει να ξέρετε τι είναι πραγματικά σημαντικό για εσάς και την επιχείρησή σας, δίνοντας στους άλλους την εικόνα του τι θέλετε να πετύχετε.
- 2. Το επόμενο βήμα είναι να βρείτε τους **Στόχους** που αφορούν το δίκτυο που θέλετε να δημιουργήσετε. Πρέπει να αποφασίσετε τους στόχους σας οι οποίοι πρέπει να είναι **SMART** (Πόσα από αυτά μπορούν να επιτευχθούν) – Μετρήσιμα (Μπορούν να συλλεχθούν πληροφορίες σχετικά με το στόχο) – Εφικτό (Είναι εφικτό να εφαρμοστεί) – Σχετικό (Πως αυτοί οι στόχοι ταιριάζουν με το όραμα και την αποστολή του οργανισμού) – Χρονικό όριο (πότε ακριβώς θα επιτευχθούν)

- 3. Πρέπει να σκεφτείτε τη **Στρατηγική** Δικτύωσης ανάλογα με τους στόχους και την ομάδα – στόχου σας, δηλαδή «ποιους χρειάζεστε για να επιτύχετε τους στόχους δικτύωσης σας».
- 4. Πρέπει να επεξεργαστείτε το Σχέδιο Δράσης που περιγράφει πως θα εφαρμοστούν οι στρατηγικές για την επίτευξη στόχων. Ποιος θα κάνει τι, πότε, ποια εμπόδια μπορεί να μπουν στο δρόμο σας και πως να τα ξεπεράσετε.
- 5. Αναρωτηθείτε **ποιος μπορεί να σας βοηθήσει** κοιτάζοντας γύρω σας. Κάντε μια λίστα με άτομα που γνωρίζετε: από το εργασιακό σας περιβάλλον (πρώην και νυν), από φίλους, μέλη της οικογένειάς σας ή γείτονες, πελάτες, προμηθευτές, άτομα από το εγκαταλελειμμένο σας βιβλίο διευθύνσεων και ακόμη από τους προσωπικούς σας λογαριασμούς στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3

Εκτέλεση ανάλυσης SWOT για το δίκτυό σας! - analysis on your network! –Ο κάθε εκπαιδευόμενος που θα γράψει τη δική του ανάλυση SWOT για το δίκτυό του.

Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες

- Χώρος συνάντησης,
- Προβολέας για βίντεο,
- Ηλεκτρονικός Υπολογιστής
- Στυλό, χρωματιστά μολύβια, υλικά σημειώσεων,
- Φυλλάδια ασκήσεων.

Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες

Πηγές/Βιβλιογραφία

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΦΑΣΗ 4 ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ για Σχεδιασμό Έργου & «Pitching»

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ Καμβάς επιχειρηματικού Μοντέλου

Τίτλος εργαστηρίου	Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου
Αριθμός εργαστηρίου	10
Στόχος των δραστηριοτήτων	Δοκιμάζοντας τον καμβά επιχειρηματικού μοντέλου (BMC) στην πράξη, αμφισβητώντας προσωπικές υποθέσεις σχετικά με επιχειρηματικές ιδέες.
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	BMC – όλα τα μέρη του πλέγματος 9, πώς συνδέονται μεταξύ τους, ποιες ερωτήσεις είναι σχετικές για κάθε ένα από τα μπλοκ.
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Σχεδιασμός, Εκτίμηση, Ανάλυση, Παρουσίαση, Αφήγηση ιστορίας
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Εντοπισμός της ευκαιρίας, δημιουργικότητα, όραμα, εκτίμηση ιδεών, χρηματοοικονομική και οικονομική παιδεία, προγραμματισμός και διαχείριση, αντιμετώπιση της αβεβαιότητας, της ασάφειας και του κινδύνου
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Συμπλήρωση προτύπου Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου Συμπληρώστε το BMC για τον τύπο της επιχείρησής σας. Αφιερώστε περίπου 10 λεπτά για να το κάνετε αυτό. Μην προσπαθείτε να αγγίξετε την τελειότητα. Παρουσιάστε τα αποτελέσματα σε μικρές ομάδες. Ζητήστε από τα μέλη της ομάδας ιδέες για τα μπλοκ για τα οποία δεν είστε σίγουροι. Χρησιμοποιήστε το Cheatsheet για περιπτώσεις όπου η ομάδα δεν μπορεί να σας βοηθήσει.
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Λίστα ελέγχου Μεταβείτε στη λίστα ελέγχου BMC από το Strategyzer. Συζητήστε με

	<p>τα μέλη της ομάδας σας, ποια από τα σημεία της λίστας ελέγχου είναι πιο σημαντικά για το μοντέλο σας.</p>
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	<p>Πες μια ιστορία</p> <p>Αφιερώστε 5 λεπτά για να φτιάξετε και να γράψετε μια ιστορία για το επιχειρηματικό σας μοντέλο. Χτίστε το πρόταση-προς-πρόταση, συνδέοντας κάθε μπλοκ μεταξύ τους. Παρουσιάστε το μπροστά σε μια μικρή ομάδα ατόμων. Κάντε τις απαραίτητες διορθώσεις και αλλαγές αφού λάβετε σχόλια.</p> <p>Παρουσιάστε την ιστορία σας μπροστά σε όλη την ομάδα. Λάβετε σχόλια.</p>
Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες	<p>I. Εκτυπώσεις</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Το πρότυπο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου από την strategyzer (bw).pdf (ή «το πρότυπο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου Gary fox (έγχρωμο)» αν μπορείτε να εκτυπώσετε έγχρωμα) – τουλάχιστο 1 αντίγραφο ανά συμμετέχοντα 2) BusinessModelCanvas_CheatSheet_v2 από τους (Νεαρούς Επιχειρηματίες) Youth Entrepreneurs.pdf – 1 ανά ομάδα 3) Λίστα ελέγχου BMC από Strategyzer = 1 ανά ομάδα <p>II. Σετ μικρών αυτοκόλλητων σημειώσεων για να επικολλήσετε τα πρότυπα BMC, τουλάχιστο 1 σετ + 50 φύλλα εργασίας ανά ομάδα</p> <p>III. Γραφειακός εξοπλισμός</p> <p>IV. Φύλλα χαρτιού για σημειώσεις</p>
Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες	
Πηγές/βιβλιογραφία	

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου Περιβαλλοντικής Ανάλυσης

Τίτλος εργαστηρίου	Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου Περιβαλλοντικής Ανάλυσης
Αριθμός εργαστηρίου	11
Στόχος των δραστηριοτήτων	Για να μάθετε πως να διερευνάτε εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζουν τις επιχειρήσεις και πως να τους λαμβάνετε υπόψη και να αλλάζετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο ανάλογα
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου: πως σχηματίζεται και πως συνδέονται τα μπλοκ μεταξύ τους καθώς και οι περιβαλλοντικοί παράγοντες: δυνάμεις της αγοράς, δυνάμεις του κλάδου, βασικές τάσεις και μακροοικονομικές τάσεις
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Καταιγισμός ιδεών (brainstorming), Έρευνα, Ανάλυση, Αφήγηση, Ενεργητική Ακρόαση
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Σχεδιασμός και Διαχείριση: Εκμάθηση μέσω εμπειριών, Ομαδικές εργασίες, αντιμετώπιση αβεβαιότητας, ασάφειας, ρίσκων και κινδύνων, χρηματοοικονομική και οικονομική παιδεία, ηθική και βιώσιμη/αειφόρα σκέψη.
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Η ομάδα επιλέγει το επιχειρηματικό μοντέλο ενός συμμετέχοντος. Στη συνέχεια συλλέγουν απαντήσεις από τις ερωτήσεις των περιβαλλοντικών καρτών. (Ανάλογα με τον αριθμό των συμμετεχόντων και τον διαθέσιμο χρόνο, μπορείτε να χωρίσετε τους συμμετέχοντες σε 4 μικρότερες ομάδες και να κατανείμειτε παράγοντες συγκεκριμένων τύπων, μεταξύ τους)
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Σύνδεση Εργαστείτε σε μια ομάδα για να δείτε τις συνδέσεις μεταξύ του καθενός από τους παράγοντες και του επιχειρηματικού μοντέλου.

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	<p>Απάντηση</p> <p>Συζητήστε ποια βήματα πρέπει να ληφθούν για την προσαρμογή στο περιβάλλον, γιατί πρέπει να ληφθούν, πόσο προσιτά είναι και τι μπορεί να συμβεί εάν δεν γίνουν αλλαγές.</p>
Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες	<p>Εκτυπώσεις:</p> <p>the-business-model-design-space-card-deck by strategyzer - 1 αντίγραφο (Αν έχετε περισσότερες από 4 ομάδες που εργάζονται ταυτόχρονα – 2 αντίγραφα)</p>
Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες	
Πηγές/βιβλιογραφία	<p>https://assets.strategyzer.com/assets/resources/the-business-model-design-space-card-deck.pdf</p>

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ «Pitch It»/Προώθηση

Τίτλος εργαστηρίου	«Pitch it»/Προώθησέ το
Αριθμός εργαστηρίου	12
Στόχος των δραστηριοτήτων	Εξασκηθείτε στον ιδεασμό, την εστίαση στον πελάτη, την πειστική ομιλία και την προώθηση/«pitching». Εξασκηθείτε στην άρθρωση του επιχειρηματικού τους μοντέλου και των συνδέσεων μεταξύ διαφορετικών τμημάτων της επιχείρησης, χτίζοντας εμπιστοσύνη στις γνώσεις τους και στην ικανότητά τους να εκτελέσου το σχέδιό τους.
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Καμβάς Επιχειρηματικού μοντέλου, από τις εκδόσεις Young Entrepreneurs academy
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Δημιουργία ιστορίας πελάτη, πειστική ομιλία, παρουσίαση, προώθηση
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Εκμάθηση μέσω εμπειριών, Εργασία με άλλους, αντιμετώπιση της αβεβαιότητας, της ασάφειας, του ρίσκου και του κινδύνου, Αυτογνωσία και αυτό-αποτελεσματικότητα, εντοπισμός ευκαιριών, Δημιουργικότητα
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Χτύποι (Beats) Δραστηριότητα από το διαδικτυακό μάθημα από Pixar «Η τέχνη της αφήγησης ιστοριών» Περιστροφές ιστορίας: <ol style="list-style-type: none"> 1. Μια φορά και έναν καιρό... 2. Κάθε μέρα... 3. Μέχρι μια μέρα... 4. Εξαιτίας αυτού...

	<p>5. Εξαιτίας αυτού...</p> <p>6. Εξαιτίας αυτού...</p> <p>7. Μέχρι τελικά ...</p> <p>8. Και από τότε...</p> <p><u>Το ηθικό δίδαγμα της ιστορίας είναι...</u></p> <p>Μέρος Α: Οι χτύποι μπορούν να δείξουν τις πιο σημαντικές στιγμές στην ιστορία σας. Δείχνουν Τι συμβαίνει, όχι ΠΩΣ. Επιλέξτε μια μορφή (φόρμα περιγράμματος, χρησιμοποιώντας κάρτες ευρητηρίου, βιβλίο για σκίτσα κ.λπ.) για να προσδιορίσετε και να περιγράψετε τους ρυθμούς που αποτελούν μέρος της δομής σε καθεμιά από τις τρεις αγαπημένες σας ταινίες/βιβλία.</p> <p>Μέρος Β: Παίξτε το παιχνίδι «Story Spine game» με μια ομάδα ατόμων. Περιηγηθείτε σε κύκλο και βελτιώστε την ανάπτυξη της ιστορίας. Ξεκινήστε με το «μια φορά κι έναν καιρό» και ζητήστε από ένα άτομο τη φορά να συμπληρώνει αυθόρμητα το κενό για κάθε γραμμή.</p> <p>Μέρος Γ: Αναπτύξτε μια ιστορία σε σχέση με την ιστορία πελατών. Εργαστείτε σε ζευγάρια και μοιραστείτε τη «spine»/ροή της ιστορίας με κάποιον, επαναλαμβάνοντας την μερικές φορές.</p> <p>Χρονοδιάγραμμα:</p> <p>A:3-5 λεπτά</p> <p>B: 3-5 λεπτά</p> <p>Γ: 5 λεπτά για τη δημιουργία ιστορίας, 3 λεπτά για να μοιραστείτε την ιστορία και λήψη ανατροφοδότησης</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2</p>	<p>«Pitch it»</p> <p>Εξηγήστε στους εκπαιδευόμενους σας ότι θα πρέπει να σκεφτούν πραγματικά εκτός πλαισίου/ «out of the box». Τίποτα δεν είναι εκτός ορίων εδώ (όλα πρέπει να είναι νόμιμα και κατάλληλα για το σχολείο). Τίποτα δεν είναι αδύνατο!</p> <p>Ο κάθε εκπαιδευόμενος ζωγραφίζει ένα χέρι με 5 λέξεις. Ένας εκπαιδευόμενος επιλέγει ένα κομμάτι πελάτη. Αυτός ο ρόλος θα περιστρέφεται γύρω από την ομάδα.</p> <p>Κάθε παίχτης συνδυάζει δύο κομμάτια λέξεων από το χέρι του για να δημιουργήσει ένα προϊόν για τον πελάτη που είχε κληρωθεί προηγουμένως.</p> <p>Κάθε παίχτης παρουσιάζει το προϊόν του στον πελάτη. Η παρουσίαση/προώθηση πρέπει να διαρκεί μόνο 30 δευτερόλεπτα. Αφού κάθε παίχτης κάνει το κομμάτι του, οι παίχτες θα επιλέξουν το καλύτερο προϊόν για αυτό τον πελάτη.</p> <p>Οι κάρτες λέξεων που παίχτηκαν σε αυτό το γύρο παραμερίζονται.</p>

	<p>Οι παίχτες τραβούν νέες κάρτες λέξεων για να επαναφέρουν 5 κάρτες στα χέρια τους.</p> <p>Η αναπαραγωγή συνεχίζεται ακολουθώντας τα ίδια βήματα. Μπορείτε να παίξετε όσους γύρους θέλετε, ανάλογα με το χρόνο σας.</p> <p>Μετά την άσκηση:</p> <p>Τι σας έκανε να παρουσιάσετε τα προϊόντα που παρουσιάσατε; (Εστίαση στον πελάτη, πειστική προώθηση προϊόντος)</p> <p>Αλλάξατε τη στρατηγική σας καθώς προχωρούσαν οι γύροι; (Προσαρμογή στην αγορά)</p> <p>Ποιο ήταν το πιο δύσκολο κομμάτι αυτής της δραστηριότητας; Γιατί;</p> <p>Ποιος είχε την πιο ασυνήθιστη προώθηση; Ποιος χρησιμοποίησε το τυπικό στυλ προβολής (π.χ. μεταμεσονύκτια τηλεοπτική ενημέρωση);</p> <p>Ποιος είχε το πιο δημιουργικό προϊόν ή υπηρεσία να προωθήσει; Είχαν λάβει και τα περισσότερα χρήματα; Γιατί ή γιατί όχι;</p> <p>Λάβατε υπόψη τις ανάγκες των πελατών σας κατά την ιδέα του προϊόντος σας; Ξεπεράσατε εμπόδια για να προωθήσετε την ιδέα σας με κάλυψη αναγκών των πελατών σας;</p> <p>Με ποιους τρόπους το προϊόν που παρουσιάσατε βελτίωσε τη ζωή του πελάτη σας;</p> <p>Σε αυτή τη δραστηριότητα, είχατε περιορισμένο χρόνο για να σκεφτείτε τις ιδέες σας και να τις παρουσιάσετε. Τι δυσκολίες παρουσιάστηκαν κατά τον προσανατολισμό σας στην προώθηση της ιδέας σας; Αν υπήρξαν δυσκολίες, πόσο σημαντικό είναι να έχει κανείς μια ζωή βασισμένη στις αρχές της προσωπικής και επαγγελματικής ζωής, στη δημιουργία συμπεριφορών που να τηρούν τις αρχές ανά πάσα στιγμή;</p> <p>Χρόνος δραστηριότητας: 30-45 λεπτά</p>
<p>ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3</p>	<p>Καμβάς επιχειρηματικού μοντέλου (BMC) ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΤΑΙΡΩΝ</p> <p>Δώστε σε κάθε εκπαιδευόμενο μια κάρτα BMC προώθησης εταιρών.</p> <p>Δώστε στους εκπαιδευόμενους 3-4 λεπτά για να απαντήσουν στην ερώτηση ή την προτροπή της κάρτας, κρατώντας σημειώσεις ή γράφοντας τις απαντήσεις τους στην κάρτα.</p> <p>Συνδυάστε τους εκπαιδευόμενους με ένα εταίρο.</p> <p>Δώστε στους εκπαιδευόμενους 1-2 λεπτά για να παρουσιάσουν ή να μοιραστούν τις απαντήσεις τους στην ερώτηση ή στις</p>

	<p>ερωτήσεις.</p> <p>Μπορεί να θέλατε να δώσετε στους εκπαιδευόμενους 1 λεπτό για να απαντήσουν ή για να δώσετε σχόλια στον σύντροφό τους αφού μιλήσει ο εταίρος.</p> <p>Μετά τη δραστηριότητα ή καθώς οι μαθητές φεύγουν, συλλέξτε τις κάρτες του εκπαιδευόμενου για αξιολόγηση.</p> <p>Ένας εκπαιδευτής μπορεί στη συνέχεια να ελέγξει τις κάρτες όταν ο χρόνος επιτρέπει την ανατροφοδότηση.</p> <p>Χρόνος: 5-7 λεπτά.</p> <p>Επαναλάβετε όσες φορές χρειάζεται.</p>
<p>Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες</p>	<p>Φόρμα περιγράμματος, κάρτες ευρετηρίου, τετράδιο για σκίτσα, κ.λπ. – για τη δραστηριότητα «οι κτύποι», ελάχιστο 1 ανά άτομο</p> <p>https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It-Words.pdf - αρχείο με λέξεις για εκτύπωση για το εργαστήριο «pitch it».</p> <p>https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It-Customers.pdf - αρχείο με τύπους πελατών για εκτύπωση για το εργαστήριο «pitch it».</p> <p>Τσάντα ή καπέλο για να ανακατέψετε τις λέξεις. Ψαλίδι.</p> <p>https://yeacademy.org/lessons/?topic=entrepreneurial-mindset&lesson=bmc-partner-pitch&resource=2626#</p> <p>Κάρτες BMC Προώθησης Εταιρών, μια ανά μαθητή (χαρτί, χαρτί για ξυστό ή κάρτες ευρετηρίου που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να δημιουργήσετε τα δικά σας μηνύματα προτροπής για αυτή τη δραστηριότητα)</p>
<p>Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες</p>	
<p>Πηγές/βιβλιογραφία</p>	<p>https://www.khanacademy.org/computing/pixar/storytelling/story-structure/a/activity-1-struct</p> <p>https://yeacademy.org/wp-content/uploads/2018/06/Pitch-It_v2.pdf</p>

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙ Σχεδιασμός «Pitch Deck»/Σύντομης παρουσίασης

Τίτλος εργαστηρίου	Σχεδιασμός μια σύντομης παρουσίασης
Αριθμός εργαστηρίου	13
Στόχος των δραστηριοτήτων	Για να αποκτήσετε πρακτική εμπειρία στην κατασκευή ενός «pitch deck», να κάνετε το πρώτο προσχέδιο για το επιχειρηματικό «pitch deck» του συμμετέχοντος και να ελεγχθεί από τους υπόλοιπους συμμετέχοντες.
Τι πρέπει να γνωρίζουν οι εκπαιδευτικοί για να παραδώσουν το εργαστήριο	Ο στόχος και η δομή του «pitch deck», που θα βρείτε καλά παραδείγματα, τυπικά λάθη κατά την προετοιμασία του.
Συγκεκριμένες δεξιότητες που συνδέονται με το εργαστήριο	Ανάλυση, παρουσίαση
Δεξιότητες που θα πρέπει να αναπτυχθούν από τους εκπαιδευόμενους	Δημιουργικότητα, Όραμα, Εκτίμηση Ιδεών, Αυτογνωσία και Αυτό—αποτελεσματικότητα, χρηματοοικονομική και οικονομική παιδεία, κινητοποίηση άλλων, σχεδιασμός και διαχείριση, αντιμετώπισης αβεβαιότητας, ασάφειας, ρίσκων και κινδύνων, εργασία με άλλους, εκμάθηση μέσω εμπειρίας.
Δραστηριότητες που θα εκτελεστούν σε ομάδα ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 1	Αναλύστε τη δομή του «pitch deck». <i>Δείτε το μοντέλο 10 διαφανειών από τον Guy Kawasaki.</i> <i>Συζητήστε σε ομάδες εάν η ιδέα σας ταιριάζει σε αυτές τις 10 διαφάνειες.</i> <i>Χρειάζεστε περισσότερες διαφάνειες για να παρουσιάσετε την ιδέα σας; Ή λιγότερες;</i> <i>Ποιες πληροφορίες θα προσθέτατε/αφαιρούσατε κατά την παρουσίαση της επιχείρησής σας στους επενδυτές; Γιατί;</i>
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 2	Σχεδιάστε το δικό σας «pitch deck» Χρησιμοποιήστε τα πρότυπα για το πρόχειρο «pitch deck» σας, εάν κάθε μέλος έχει πρόσβαση σε υπολογιστή. Διαφορετικά, χρησιμοποιήστε χαρτί και γραφειακό εξοπλισμό για να κάνετε ένα βασικό σκίτσο σε κάθε διαφάνεια, που θα θέλατε να προωθήσετε

	σε πιθανούς επενδυτές.
ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ 3	Ανταλλάξτε τα πρόχειρα «pitch decks» σας μεταξύ των μελών της ομάδας. Κάθε εκπαιδευόμενος θα πρέπει να εξετάζει τα προσχέδια του «pitch deck» ως πιθανοί επενδυτές, οι οποίοι θα τα λαμβάνουν μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Η ανατροφοδότηση μπορεί να δοθεί σε γραπτή ή προφορική μορφή. Αφιερώστε 5-7 λεπτά για αναθεώρηση και 3-5 λεπτά για ανατροφοδότηση.
Εργαλεία και υποστηρικτικό υλικό για τις δραστηριότητες	<p>Αν υπάρχουν διαθέσιμοι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, οι εκπαιδευόμενοι θα πρέπει να ελέγξουν το «pitch deck» των 10 διαφανειών εδώ: https://guykawasaki.com/the-only-10-slides-you-need-in-your-pitch/, μπορείτε επίσης να το βρείτε στην Ενότητα λήψεων.</p> <p>Εάν δεν υπάρχουν διαθέσιμοι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εκτυπώστε το πρότυπο από εδώ https://thumbnails-visually.netdna-ssl.com/the-only-10-slides-you-need-in-a-pitch-54ff86ab42e89.jpg και ετοιμάστε χαρτί και στυλό για κάθε συμμετέχοντα, για να σχεδιάσει τις 10 διαφάνειες της παρουσίασης του.</p>
Πρόσθετα στοιχεία που δεν ταιριάζουν στις άλλες κατηγορίες	<p>Εάν έχετε επιπλέον χρόνο για τη δραστηριότητα 1, οι συμμετέχοντες μπορούν να ελέγξουν τις ακόλουθες σελίδες για έμπνευση από πραγματικά παραδείγματα χρηματοδοτούμενων «pitch decks»:</p> <p>https://www.fundedpitchdecks.com</p> <p>https://medium.com/startup-grind/all-the-public-startup-pitch-decks-in-one-place-7d3ddff33bdc</p> <p>Εάν ο χρόνος σας εξαντλείται, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το πρότυπο για «pitch decks» από εδώ:</p> <p>https://www.dropbox.com/s/pxnyscz93dzjbv8/Nextview_startup_pitch_deck_template.pptx?dl=0#</p>
Πηγές/βιβλιογραφία	https://nextviewventures.com/blog/free-startup-pitch-decks-template/