

Διαμόρφωση:



Εργαλειοθήκη ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ

DECOY
Ανάπτυξη Επιχειρηματικών
Ικανοτήτων των Νέων Γυναικών

Αριθμός έργου: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076



Co-funded by
the European Union

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





Πίνακας Περιεχομένων

01

Εισαγωγή

02

Ασκήσεις

120

Γνωρίστε μας



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το "Forming: Trainers' Toolkit" ("Διαμόρφωση: Εργαλειοθήκη Εκπαιδευτών") είναι μια ψηφιακή εργαλειοθήκη που δημιουργήθηκε για να παρέχει άμεσες κατευθυντήριες γραμμές για τους εργαζόμενους σε νέους που συμμετέχουν σε προγράμματα επιχειρηματικής ενδυνάμωσης, με ιδιαίτερη εστίαση στις νεαρές μετανάστριες που είναι πιθανοί επιχειρηματίες. Πράγματι, αυτή η εργαλειοθήκη περιλαμβάνει ασκήσεις ειδικά σχεδιασμένες για την αντιμετώπιση της μείωσης των προκαταλήψεων και για τη βελτίωση της διαχείρισης πολυπολιτισμικών ομάδων, βοηθώντας τους εργαζόμενους σε νέους να αναπτύξουν τις δεξιότητες που απαιτούνται για την καθοδήγηση διαφορετικών ομάδων. Με άλλα λόγια, τους βοηθά να αναπτύξουν τις απαραίτητες δεξιότητες για την αποτελεσματική διαχείριση των πολιτισμικών διαφορών, μειώνοντας τις προκαταλήψεις και δημιουργώντας ένα περιβάλλον πιο περιεκτικό.

Πιο συγκεκριμένα, το "Forming: Trainers' Toolkit" περιλαμβάνει συνολικά 25 ασκήσεις, ένα σύνολο ασκήσεων επικεντρώνεται στην κατανόηση και την ανταλλαγή των πολιτιστικών στοιχείων των χωρών καταγωγής των συμμετεχόντων. Αυτές οι δραστηριότητες ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν το πολιτιστικό τους υπόβαθρο, μειώνοντας τις πολιτισμικές προκαταλήψεις. Ένα άλλο σημαντικό θέμα είναι η δημιουργία ενσυναίσθησης με τους πελάτες, όπου οι ασκήσεις έχουν σχεδιαστεί για να ενισχύσουν την ικανότητα των συμμετεχόντων να κατανοούν και να σχετίζονται με τις ανάγκες και τις εμπειρίες των πελατών τους, κρίσιμης σημασίας για την οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων με τους πελάτες. Η μη λεκτική επικοινωνία αποτελεί επίσης σημαντική εστίαση, με ασκήσεις που στοχεύουν στη διδασκαλία των συμμετεχόντων πώς να ερμηνεύουν αποτελεσματικά και να χρησιμοποιούν τη γλώσσα του σώματος και άλλες μη λεκτικές ενδείξεις στις αλληλεπιδράσεις τους. Επιπλέον, η διαχείριση πολυπολιτισμικών ομάδων είναι ένας κρίσιμος τομέας που καλύπτεται, παρέχοντας στρατηγικές και δεξιότητες για την αποτελεσματική καθοδήγηση διαφορετικών ομάδων. Επιπλέον, η εργαλειοθήκη προσφέρει ασκήσεις για τη δημιουργία συνεργειών και δικτύωσης με τοπικές επιχειρήσεις, βοηθώντας τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν πολύτιμες συνδέσεις στις τοπικές επιχειρηματικές τους κοινότητες.

Η εργαλειοθήκη ασχολείται επίσης με τη δημιουργικότητα και την καινοτομία στην ανάπτυξη προϊόντων, τις διαπραγματευτικές δεξιότητες, την κοινωνική επιχειρηματικότητα και την κατανόηση της κουλτούρας της χώρας υποδοχής. Παρέχει καθοδήγηση σχετικά με την εισαγωγή προϊόντων από τις χώρες προέλευσης των συμμετεχόντων, πρακτικές βιωσιμότητας και ικανότητες συγκέντρωσης κεφαλαίων, συμπεριλαμβανομένης της πλοήγησης σε νομικές και οικονομικές πτυχές. Επιπλέον, η εργαλειοθήκη καλύπτει στρατηγικές ολοκλήρωσης της αγοράς, ανάλυση SWOT για επιχειρηματικό σχεδιασμό και τεχνικές καθοδήγησης και καθοδήγησης.

Αν και σχεδιάστηκε κυρίως για νέους εργαζόμενους, η εργαλειοθήκη έχει σχεδιαστεί για να είναι προσαρμόσιμη, καλύπτοντας επίσης τις ανάγκες των εκπαιδευτών και των δασκάλων σε διάφορους τομείς, όπως η Εκπαίδευση, η Επαγγελματική Εκπαίδευση και Κατάρτιση (ΕΕΚ) και οι Επιχειρήσεις.



ΚΑΜΒΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΜΟΝΤΕΛΟΥ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η επιχειρηματικότητα δεν είναι ένα ενιαίο μάθημα, αλλά μάλλον μια διεπιστημονική προσέγγιση που θα πρέπει να κωδικοποιείται σε όλα τα μαθήματα εκπαίδευσης σε όλα τα σχολικά επίπεδα για κάθε προσωπική ανάπτυξη. Εξοπλίζοντας όλους τους μαθητές με επιχειρηματικές δεξιότητες και εργαλεία, ενισχύει τις γνώσεις και την αυτοπεποίθησή τους και είναι πιο πιθανό να οδηγήσει στη δημιουργία θέσεων εργασίας για αυτά τα άτομα. Όταν μετατρέπετε μια επιχειρηματική ιδέα σε επιχειρηματική ευκαιρία για τον εαυτό σας, χρειάζεστε:

ΙΔΕΑ – ΠΗΓΕΣ:

- Στόχοι Βιώσιμης Ανάπτυξης των Ηνωμένων Εθνών
- Το περιβάλλον σας, π.χ. σπίτι, πατρίδα, χώρα
- Άτομα που γνωρίζετε, π.χ. φίλους και μέλη της οικογένειας με συγκεκριμένη εμπειρία

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΙΔΕΑ – ΜΙΑ ΠΡΟΤΑΣΗ ΠΟΥ ΠΕΡΙΛΑΜΒΑΝΕΙ:

- Τι θα κάνετε?
- Πώς θα το κάνετε;
- Σε ποιον θα το πουλήσετε;

Γράψτε την επιχειρηματική σας ιδέα σε μία πρόταση, με βάση έναν ή περισσότερους από τους Στόχους Βιώσιμης Ανάπτυξης του ΟΗΕ:

*Παράδειγμα επιχειρηματικής ιδέας, που βασίζεται στον αριθμό 4 του στόχου του ΟΗΕ: «Η εταιρεία μας προσφέρει εξ αποστάσεως εκπαίδευση μέσω του Διαδικτύου σε άτομα σε αγροτικές περιοχές που ενδιαφέρονται να μάθουν τη Διαχείριση ξενοδοχείων και υπηρεσιών»



Πηγή: <https://en.unesco.org/sustainabledevelopmentgoals>

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Σε αυτή την άσκηση θα υποστηρίξετε τους μαθητές σας να δημιουργήσουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο εκκίνησης/εταιρείας, οδηγώντας τους στη φάση της δόμησης των δικών τους επιχειρηματικών ιδεών, χρησιμοποιώντας το Business Model Canvas (BMC), που περιλαμβάνει εννέα τμήματα που είναι απαραίτητα για να χαρτογραφήσει ο επιχειρηματίας οι βασικοί παράγοντες μιας επιχείρησης ή προϊόντος, οι δραστηριότητες και οι πόροι, η πρόταση αξίας για πελάτες-στόχους, οι σχέσεις με τους πελάτες, τα εμπλεκόμενα κανάλια και τα οικονομικά θέματα. Παρέχει μια επισκόπηση για να βοηθήσει στον εντοπισμό των απαιτήσεων για την παροχή της υπηρεσίας και πολλά άλλα.

Τα εννέα τμήματα χρειάζονται όλα για να οικοδομηθεί ένα μπλοκ, ώστε ο επιχειρηματίας να ανακαλύψει εάν το επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να επιτευχθεί, με μια καλή στρατηγική για το μέλλον.

Η άσκηση χρειάζεται:

- Πρότυπο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου (εκτυπωμένο σε μεγάλη κλίμακα)
- Επιχειρηματική ιδέα προς χαρτογράφηση
- Ταχυδρομικά εισιτήρια (διαφορετικά χρώματα)
- Στυλό (διαφορετικά χρώματα)
- Υπολογιστής και Διαδίκτυο

BUSINESS MODEL CANVAS					
KEY PARTNERS Who are your key partners?		KEY ACTIVITIES What are the activities you perform every day to deliver your value proposition?		VALUE PROPOSITION What is the value you deliver to your customer? What is the customer need that your value proposition addresses?	
		KEY RESOURCES What are the resources you need to deliver your value proposition?		CUSTOMER RELATIONSHIPS What relationship does each customer segment expect you to establish and maintain?	
				CHANNELS How do your customer segments want to be reached?	
COST STRUCTURE What are the important costs you make to deliver the value proposition?			REVENUE STREAMS How do customers reward you for the value you provide to them?		

© 2016 Strategyzer. All rights reserved. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY BUSINESS MODEL FOUNDRY AG

Strategyzer
strategyzer.com

*Ο καμβάς του επιχειρηματικού μοντέλου – 9 βήματα για τη δημιουργία ενός επιτυχημένου επιχειρηματικού μοντέλου – Συμβουλές για εκκίνηση (Βίντεο)
<https://www.youtube.com/watch?v=IPOcUBWTgpY>

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Τέσσερις έως έξι μαθητές θα πρέπει να συνεργαστούν σε ομάδες για τη δημιουργία του μπλοκ των εννέα τμημάτων, που θα οδηγήσει στην εκκίνηση της επιχείρησης. Θα πρέπει να δοθεί χρόνος (30 λεπτά) για συζήτηση εντός της ομάδας, σχετικά με τη σχετική επιχειρηματική ιδέα για να εργαστείτε σε μια κοινή ιδέα, ακολουθώντας την πραγματική χαρτογράφηση της ιδέας, χρησιμοποιώντας BMC.

Κατά τη φάση της χαρτογράφησης, οι εκπαιδευόμενοι θα πρέπει να είναι σε θέση να απαντήσουν στις ακόλουθες ερωτήσεις, σε καθένα από τα εννέα τμήματα:

1. ΤΜΗΜΑΤΑ ΠΕΛΑΤΩΝ

(Ποιοι είναι οι βασικοί πελάτες σας; Πελάτης είναι κάποιος που πληρώνει για το προϊόν σας)

- Καταχωρίστε τα τρία κορυφαία τμήματα
- Αναζητήστε τα τμήματα που παρέχουν τα περισσότερα έσοδα

2. ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ

(Ποια είναι η αξία που προσφέρετε στον πελάτη σας; Μοναδική Πρόταση Αξίας: Ένα ενιαίο, ξεκάθαρο συναρπαστικό μήνυμα που δηλώνει γιατί είστε διαφορετικοί και αξίζει να το παρακολουθήσετε)

- Ποια είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας;
- Ποια είναι η δουλειά που κάνετε για τον πελάτη σας;

3. ΡΟΕΣ ΕΣΟΔΩΝ

(Πώς σας ανταμείβουν οι πελάτες για την αξία που τους παρέχετε;)

- Καταχωρίστε τις τρεις κορυφαίες δέσμες εσόδων σας
- Εάν κάνετε πράγματα δωρεάν, προσθέστε τα και εδώ

4. ΚΑΝΑΛΙΑ

(Πώς θέλουν να προσεγγιστούν τα τμήματα πελατών σας;)

- Πώς επικοινωνείτε με τον πελάτη σας;
- Πώς παραδίδετε την πρόταση αξίας;

5. ΣΧΕΣΕΙΣ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

(Τι σχέση αναμένει κάθε τμήμα πελατών να δημιουργήσετε και να διατηρήσετε;)

- Πώς εμφανίζεται αυτό και πώς διατηρείτε τη σχέση;

6. ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

(Ποιες είναι οι δραστηριότητες που εκτελείτε καθημερινά για να προσφέρετε την πρόταση αξίας σας;)

- Τι κάνετε κάθε μέρα για να διευθύνετε το επιχειρηματικό σας μοντέλο;

7. ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ

(Ποιοι είναι οι πόροι που χρειάζεστε για να παραδώσετε την πρόταση αξίας σας;)

- Ποιοι είναι οι άνθρωποι, οι γνώσεις, τα μέσα και τα χρήματα που χρειάζεστε για να διευθύνετε την επιχείρησή σας

8. ΚΥΡΙΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

(Ποιοι είναι οι βασικοί σας συνεργάτες;)

- Καταγράψτε τους συνεργάτες χωρίς τους οποίους δεν μπορείτε να συνεργαστείτε (όχι προμηθευτές)

9. ΔΟΜΗ ΚΟΣΤΟΥΣ

(Ποιο είναι το σημαντικό κόστος που κάνετε για να παραδώσετε την πρόταση αξίας;)

- Καταγράψτε τις κορυφαίες δαπάνες σας εξετάζοντας δραστηριότητες και πόρους

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

1. Συνολικά 4,30 λεπτά

- Τριάντα λεπτά χρόνος προετοιμασίας
- Δύο ώρες, χαρτογράφηση του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου, εύρεση επιχειρηματικής ιδέας
- Δύο ώρες, κάνοντας μια παρουσίαση για την εκκίνηση και παρουσίασή της ενώπιον του κοινού (άλλη ομάδα μαθητών και καθηγητών).
- Η παρουσίαση και η προώθηση θα πρέπει να απευθύνονται σε επενδυτές, οι οποίοι μπορούν πιθανώς να επενδύσουν στην εκκίνηση

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει τις επιχειρηματικές ικανότητες των συμμετεχόντων και να βελτιώσει την κατανόησή τους σχετικά με τα απαραίτητα βήματα που πρέπει να λάβουν για τη δημιουργία της δικής τους start-up/εταιρείας. Οι συμμετέχοντες θα μάθουν να αναπτύσσουν στρατηγικά ένα σχετικό επιχειρηματικό σχέδιο, προσαρμοσμένο στις ανάγκες και τα όνειρά τους στις τοπικές συνθήκες των νέων γυναικών επιχειρηματιών, διασφαλίζοντας τη συμμόρφωση με τη σχετική νομοθεσία. Εσείς ως εκπαιδευτής θα πρέπει να ενεργείτε ως μέντορας κατά τη διάρκεια της ομαδικής εργασίας, δίνοντάς τους θετικά σχόλια για τις ιδέες τους, κατά διαστήματα.

Στην πραγματικότητα του 21ου αιώνα, ο ανταγωνισμός στην αγορά εργασίας συνεχίζει να αυξάνεται ραγδαία, αφήνοντας πολλούς νέους άνεργους. Ως εκ τούτου, η επιχειρηματικότητα τόσο από άτομα όσο και από οργανισμούς, έχει γίνει ένα παγκόσμιο φαινόμενο, που θεωρείται από τους ερευνητές, τους υπεύθυνους χάραξης πολιτικής και τους εκπαιδευτικούς ως έναν από τους κύριους οικονομικούς μοχλούς της σημερινής οικονομίας. Καθώς το οικονομικό περιβάλλον γίνεται όλο και πιο δυναμικό και αβέβαιο, τα άτομα, οι οργανισμοί, ακόμη και τα έθνη βλέπουν την επιχειρηματική προσέγγιση ως κεντρικής σημασίας για την επιτυχία και την ευημερία τους. Η επιχειρηματικότητα θεωρείται πράγματι ως ένας σημαντικός παράγοντας όσον αφορά την οικονομική ανάπτυξη σε μια εθνική οικονομία. Οι εργοδότες θέλουν οι εργαζόμενοί τους να διαθέτουν επιχειρηματικά χαρακτηριστικά. Σε πολλές ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες όπου έχουν οργανωθεί εθνικά και διεθνή έργα, οι μαθητές θα πρέπει να ενθαρρύνονται να ασκούν τις επιχειρηματικές εκθέσεις και να παρακολουθούν πρακτικές επιχειρηματικές συναντήσεις, ώστε να εξοικειωθούν με την έννοια της επιχειρηματικότητας. Η σύνδεση εκπαίδευσης και επιχειρηματικότητας έχει γίνει πολύ σημαντική τα τελευταία χρόνια.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Ειδικά, στην πραγματικότητα της μετανάστευσης, της ανεργίας και της κλιματικής αλλαγής και της έκκλησης για βιώσιμη ανάπτυξη, είναι προφανές ότι οι κάτοικοι του κόσμου πρέπει να επανεξετάσουν τις καθημερινές τους συνήθειες προκειμένου να υιοθετήσουν έναν βιώσιμο τρόπο ζωής που θα μπορούσε να συμβάλει στη διατήρηση του περιβάλλοντος και της ευημερίας, της ανθρωπότητας.

Δύο βασικά ζητήματα είναι σημαντικά εδώ:

Πώς μπορούν οι νέοι στα σχολεία να υιοθετήσουν έναν φιλικό προς το κλίμα τρόπο ζωής;

Ποιες καθημερινές συνήθειες πρέπει να ενθαρρύνονται για την εφαρμογή βιώσιμων τρόπων ζωής;

Αυτά είναι σημαντικά ερωτήματα που θα μπορούσαν να κάνουν οι νέοι στον εαυτό τους και θα ήταν επίσης ένας καλός τρόπος για να ενθαρρύνουμε βιώσιμες συνήθειες τρόπου ζωής. Καθένας από εμάς μπορεί να σκεφτεί την καθημερινή του προσέγγιση στην οργάνωση του νοικοκυριού, ώστε να μπορέσουμε να ξεκινήσουμε με τις πιο συνηθισμένες δραστηριότητες.

Ο σχεδιασμός του τρόπου ζωής θα μπορούσε να περιλαμβάνει τα ακόλουθα στοιχεία:

- Γεύματα και διαδικασία μαγειρέματος
- Αγορά ενδυμάτων και ειδών οικιακής χρήσης
- Μέσα μεταφοράς
- Φιλικές προς το περιβάλλον δραστηριότητες αναψυχής
- Χρήση τεχνολογίας

Ποια είναι όμως η ουσία της επιχειρηματικότητας, που είναι ένα διεπιστημονικό μάθημα, που πρέπει να εισρέει σε όλα τα μαθήματα στο σχολείο. Οι μελετητές έχουν προτείνει πολλούς ορισμούς για την επιχειρηματικότητα, για παράδειγμα:

- Η επιχειρηματικότητα είναι η διαδικασία της αβεβαιότητας. Έτσι, μπορεί να ειπωθεί ότι ο επιχειρηματίας προσπαθεί να επιτύχει μια ισορροπία στις αγορές
- Η καινοτομία είναι η κύρια διαδικασία για την επιχειρηματικότητα. Αυτό σημαίνει αύξηση της παραγωγικότητας και εκ νέου ευθυγράμμιση των πόρων για την παραγωγή νέων προϊόντων ή νέων μεθόδων
- Η επιχειρηματικότητα είναι μια δραστηριότητα που περιλαμβάνει την ανακάλυψη, αξιολόγηση και εκμετάλλευση ευκαιριών για εισαγωγή νέων αγαθών και υπηρεσιών, τρόπων οργάνωσης, αγορών, διεργασιών και πρώτων υλών μέσω της οργάνωσης προσπαθειών που δεν υπήρχαν προηγουμένως.
- Η επιχειρηματικότητα μπορεί να θεωρηθεί ως τρόπος συλλογισμού, κατανόησης και διαδικασίας
- Η επιχειρηματικότητα ως κοινωνικό και οικονομικό φαινόμενο που μπορεί να βρεθεί σε ατομικό, οργανωτικό, θεσμικό και κοινωνικό επίπεδο. Αυτό το φαινόμενο καθοδηγείται από έναν επιχειρηματία που με αυτόν τον τρόπο δημιουργεί και αυξάνει πρόσθετη οικονομική και κοινωνική αξία
- Η επιχειρηματικότητα είναι η ατομική ικανότητα να βρεις μια επιχειρηματική ιδέα και να τη μετατρέψεις σε πράξη
- Η επιχειρηματικότητα ορίζεται ως η μελέτη των πηγών ευκαιριών που αποτελούνται από διαδικασίες στις οποίες ανακαλύπτονται, αξιολογούνται και χρησιμοποιούνται ευκαιρίες.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Παρά όλες αυτές τις χρησιμοποιούμενες εξηγήσεις, δεν υπάρχει ένας γενικά αποδεκτός ορισμός της επιχειρηματικότητας. Ωστόσο, υπάρχουν μερικά στοιχεία στους περισσότερους από αυτούς τους ορισμούς:

- Ευκαιρίες – ανακάλυψη, αξιολόγηση και εκμετάλλευσή τους
- Εκτέλεση – οργάνωση και διαχείριση προσπαθειών για την αξιοποίηση ευκαιριών με τη δημιουργία νέων οργανισμών ή νέων έργων εντός των υπαρχόντων οργανισμών
- Καινοτομία – χρήση δημιουργικότητας για την ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών
- Σπανιότητα – επίτευξη των παραπάνω παρά την έλλειψη πόρων
- Κίνδυνος – η προθυμία να αναλάβεις το ρίσκο και η ικανότητα να το αντιμετωπίσεις

Οι επιχειρηματίες και η επιχειρηματικότητα διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο όταν αναλύονται οι επιδόσεις των εθνικών οικονομιών και επιχειρήσεων. Αυτό είναι σημαντικό όσον αφορά τη δημιουργία ευκαιριών απασχόλησης και την οικονομική ανάπτυξη. Τόσο για άτομα όσο και για οργανισμούς, καταβάλλεται μεγάλη προσπάθεια για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας που βασίζεται στην καινοτομία. Οι διαφορετικοί ορισμοί της καινοτομίας μοιράζονται δύο βασικά στοιχεία:

- Καινοτομία, καινούργια ή δημιουργικές ιδέες
- Εφαρμογή αυτών των νέων, δημιουργικών ιδεών σε προϊόντα, υπηρεσίες ή διαδικασίες

Έτσι, η δημιουργικότητα ως παραγωγή νέων ιδεών και η καινοτομία ως εφαρμογή τους είναι κρίσιμα στοιχεία στην επιχειρηματικότητα που βασίζεται στην καινοτομία.

Το μοντέλο της επιχειρηματικής επιτυχίας που έχει αναπτυχθεί εδώ υποστηρίζει ότι υπάρχουν τουλάχιστον τρεις βασικές διαδικασίες που μπορούν να προσφερθούν στην επιτυχία στον επιχειρηματικό κόσμο:

- Περιέργεια
- Δημιουργικότητα
- Δέσμευση

Μόλις ληφθούν οι απαιτούμενες αποφάσεις, μπορεί να ξεκινήσει η διαδικασία προετοιμασίας ενός επιχειρηματικού σχεδίου. Τα επιχειρηματικά σχέδια θεωρούνται ως μια πολύ σημαντική πτυχή σε όλες τις επιχειρηματικές κατευθυντήριες γραμμές. Αποτελούν ένα είδος εγγράφου «work in process» και οι περισσότεροι ειδικοί στην επιχειρηματικότητα θεωρούν απαραίτητη την προετοιμασία ενός καλού επιχειρηματικού σχεδίου. Απαιτείται επιχειρηματικό σχέδιο γιατί:

- Παρέχει την ευκαιρία να εξεταστεί και να διατυπωθεί ακριβώς γιατί δημιουργήθηκε μια νέα εταιρεία, τι ελπίζει να επιτύχει ο ιδρυτής και το εισόδημα που θα μπορούσε να αναμένεται.
- Αναγκάζει τους ιδρυτές να εξετάσουν τη λογική που χρησιμοποιήθηκε μέχρι τώρα
- Επιτρέπει στους συμβούλους να αξιολογήσουν τις προτάσεις και να δώσουν καθοδήγηση
- Λειτουργεί ως βάση για αιτήσεις δανείου
- Το σχέδιο αποτελεί τη βάση για τη μέτρηση της προόδου και τη λήψη διορθωτικών μέτρων (εάν είναι απαραίτητο)
- Το σχέδιο μπορεί να εξηγήσει σε τρίτους την κατάσταση, τις προθέσεις και τις οικονομικές απαιτήσεις της εταιρείας

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα θεωρείται όλο και περισσότερο σημαντική για όλους τους μαθητές, ανεξάρτητα από την πειθαρχία των μαθητών ή τους μελλοντικούς στόχους σταδιοδρομίας. Ακόμα κι αν οι εκπαιδευόμενοι δεν σχεδιάζουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στο εγγύς μέλλον, η βιβλιογραφία έχει τονίσει ότι η επιχειρηματικότητα και η επιχειρηματική συμπεριφορά μπορούν να υποστηρίξουν την απασχολησιμότητα του εκπαιδευόμενου, η οποία βρίσκεται ψηλά στην ατζέντα πολλών εκπαιδευτικών ιδρυμάτων. Η εκπαίδευση για την επιχειρηματικότητα βασίζεται σε δύο διαφορετικές προσεγγίσεις:

- Η πρώτη προσέγγιση αφορά τη δημιουργία μιας εταιρείας ή μιας θέσης εργασίας. Η εκπαίδευση που παρέχεται με αυτήν την προσέγγιση περιλαμβάνει θέματα διαχείρισης καθώς και θέματα που σχετίζονται με την ίδρυση μιας νέας εταιρείας ή επιχείρησης
- Η δεύτερη προσέγγιση εστιάζει στο άτομο και στοχεύει στη βελτίωση των επιχειρηματικών στάσεων και συμπεριφορών των μαθητών

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων αυτής της άσκησης βασίζεται στα ακόλουθα δέκα κριτήρια, αφού η ομάδα παρουσιάσει και παρουσιάσει το σχέδιο μπροστά σε εσάς και το κοινό:

- **ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ:** Το να είσαι δημιουργικός σημαίνει να είσαι τολμηρός και ευφάνταστος και να μην περιορίζεις τη σκέψη σου σε αυτό που έχεις ήδη κάνει
- **ΟΜΑΔΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ:** Είναι σπάνιο κάποιος να καταφέρει πράγματα μόνος του. Αναζητήστε ομάδες με διαφορετικές προοπτικές, δεξιότητες και ταλέντα
- **ΔΗΜΟΣΙΑ ΟΜΙΛΙΑ:** Όταν έχετε ευκαιρίες να μιλήσετε για την ιδέα σας, θέλετε να το κάνετε όσο το δυνατόν πιο αποτελεσματικά (αυτό απαιτεί εξάσκηση!)
- **ΓΕΝΙΑ ΙΔΕΩΝ:** Το κλειδί για την καινοτομία είναι να αφήσετε το μυαλό σας να ανοίξει τα φτερά του και να πετάξει. Όσο περισσότερες ιδέες, τόσο καλύτερες, οι άγριες και ανόητες ιδέες είναι ευπρόσδεκτες!
- **ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ:** Οι επιχειρηματίες αναζητούν διαφορετικά μοτίβα και τάσεις για να δουν εάν μια ιδέα θα είναι επιτυχημένη και αν είναι η κατάλληλη στιγμή για να ξεκινήσετε
- **ΕΡΕΥΝΑ ΑΓΟΡΑΣ:** Είναι σημαντικό να συλλέγετε πληροφορίες για τους πιθανούς χρήστες σας, ώστε να μπορείτε να μετατρέψετε τις ιδέες σας σε κάτι που θα θέλουν
- **ΣΚΕΨΗ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ:** Για την ανάπτυξη αποτελεσματικών λύσεων, οι επιχειρηματίες πρέπει να βάζουν τον χρήστη πρώτα και να αναζητούν σχόλια για να σχεδιάζουν έχοντας κατά νου τους χρήστες
- **ΠΡΩΤΟΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ:** Οι επιχειρηματίες δημιουργούν πρωτότυπα – απλά μοντέλα για να εξηγήσουν την ιδέα τους, να λάβουν σχόλια και να μάθουν πώς μπορεί να βελτιωθεί το προϊόν τους
- **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ:** Τα επιχειρηματικά μοντέλα βοηθούν στην απάντηση σε ερωτήσεις όπως: Πόσο θα κοστίσει η κατασκευή του προϊόντος σας; Τι πρέπει να αλλάξετε;
- **ΠΙΤΣΙΝΓΚ:** Η συγκέντρωση των ανθρώπων γύρω από την ιδέα σας είναι κρίσιμη! Οι αποτελεσματικές «προτάσεις» σε πιθανούς χρήστες και επενδυτές είναι σαφείς, σύντομες και πειστικές

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Αυτή η άσκηση έχει εφαρμοστεί σε πολλές χώρες για λογαριασμό Ισλανδών συντονιστών.

Χρησιμοποιήσαμε αυτήν την άσκηση σε δύο διαφορετικά έργα Erasmus, ενώ έχουν πραγματοποιηθεί δέκα επιχειρηματικές κατασκηνώσεις για μαθητές ηλικίας από 13 έως 20 ετών (Νορβηγία, Ολλανδία, Γερμανία, Φινλανδία, Ιταλία, Ισπανία, Ελλάδα, Πορτογαλία, Κροατία και δύο φορές στην Ισλανδία).

Παντού, αυτή η άσκηση στέφθηκε με επιτυχία, καθώς οι μαθητές έδειξαν μεγάλο ενδιαφέρον να συμμετάσχουν σε μια τέτοια προσέγγιση «μάθησης με πράξη», ενώ ανέπτυξαν μια νοοτροπία για μια πιθανή επαγγελματική ευκαιρία, τη δική τους εκκίνηση και μια καριέρα για τον εαυτό τους. Σε όλα αυτά τα πειράματα, χωρίσαμε τους μαθητές σε πολλές διεθνείς ομάδες και τους αναγκάσαμε να διαγωνιστούν για το "The Best Business Plan Award".

Αυτή η μαθησιακή προσέγγιση ήταν από την αρχή πολύ ενδιαφέρουσα για όλους τους μαθητές, οι οποίοι ασχολήθηκαν πολύ σύντομα για να κερδίσουν το βραβείο του διαγωνισμού.

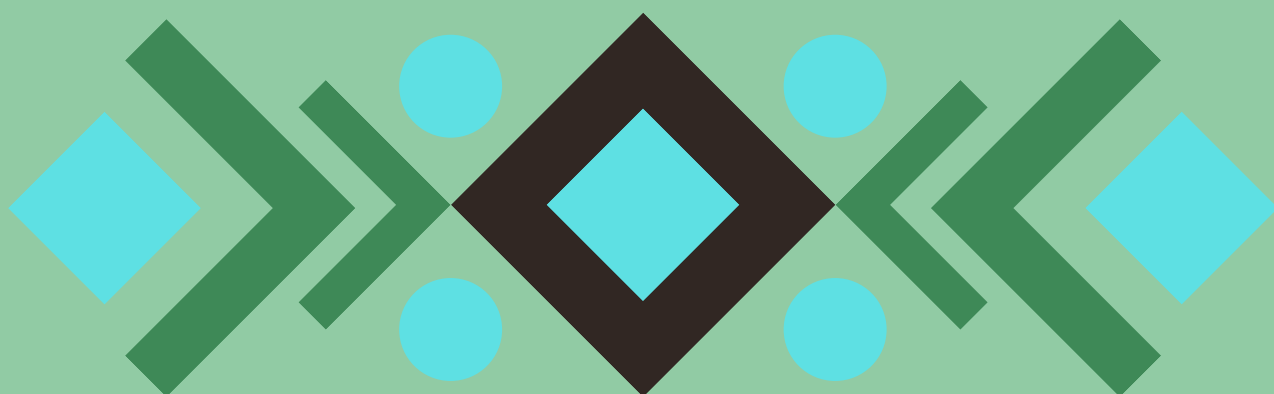
Ήταν μια πραγματική έκπληξη και για τους δασκάλους, που ασχολήθηκαν με τη δραστηριότητα, το πόσο γρήγορα οι μαθητές κατάλαβαν την όλη ιδέα που οδήγησε σε πολύ δημιουργικά και επαγγελματικά επιχειρηματικά σχέδια, με βάση τους τοπικούς πόρους στους χώρους, οι δραστηριότητες πραγματοποιούνταν κάθε φορά, αφού χρησιμοποιούσαμε τις δύο πρώτες ημέρες κάθε επίσκεψης για να τους περιηγηθούμε και να επισκεφτούμε φάρμες και εταιρείες. (Παραδείγματα: τοπικό φαγητό, ξαδέλφια, φεστιβάλ, πολιτισμός, αγροτικός τουρισμός, αμπέλια, ελιές, μηλιές, λεμονιές, ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, έλκηθρο σκύλων, ψάρεμα στον πάγο, δασοκομία, ανακύκλωση κ.λπ.).

Αυτές οι προκλήσεις έκαναν τους μαθητές, οι περισσότεροι από τους οποίους ζούσαν σε αγροτικές περιοχές, να σκέφτονται από το κουτί και να συνειδητοποιούν ότι οι ευκαιρίες τους μπορεί να βρίσκονται στις αυλές τους, αντί να το θεωρούν απαραίτητο να αναζητούν μεγάλες πόλεις για να αποκτήσουν την «πραγματική» τους " ευκαιρίες. Αυτή η πραγματικότητα ήταν πραγματικά μια «έκπληξη» για τους περισσότερους από τους συμμετέχοντες και η νοοτροπία τους άλλαξε εντελώς σχετικά με την πιθανή επαγγελματική τους σταδιοδρομία στο μέλλον.



ΑΣΚΗΣΗ 2

ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ - ΑΣΚΗΣΕΙΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Σε αυτή την άσκηση θα υποστηρίξετε τους μαθητές σας να εργαστούν πάνω στα πολιτιστικά στοιχεία της χώρας καταγωγής τους και να τα μεταφέρουν στην αγορά εργασίας και στις πτυχές της οργανωσιακής κουλτούρας.

Η άσκηση στοχεύει να προσκαλέσει μεμονωμένους συμμετέχοντες να εκφράσουν στοιχεία που τους κάνουν περήφανους για τον πολιτισμό τους μπροστά σε ένα κοινό σε 5 λεπτά. Στους συμμετέχοντες θα δοθεί ένα χαρτί A4 και ένα στυλό που θα περιλαμβάνει 4 βασικά σημεία μιας δημόσιας ομιλίας. Θα πρέπει να δώσετε εντολή στον συμμετέχοντα σας να είναι σύντομος και να διαχειρίζεται τον σύντομο χρόνο που έχει στη διάθεσή του.

Μετά την προετοιμασία, ο συμμετέχων θα εκφωνήσει μια ομιλία ενώπιον των άλλων συμμετεχόντων με βάση το περιεχόμενο που έχει προετοιμαστεί στο A4. Το κοινό έχει την οδηγία να χειροκροτεί σε όλες τις ομιλίες αλλά μέτριας έντασης βάσει της συμφωνίας. Αυτή η στρατηγική θα σας επιτρέψει να παρέχετε ούτως ή άλλως ένα θετικό πλαίσιο σε όλους τους συμμετέχοντες.

Η εργασία A4 θα αναφέρει απλώς αυτά τα κύρια 4 σημεία που θα αντιπροσωπεύουν τη δομή της ομιλίας:

α) Τι με κάνει περήφανο για τη χώρα καταγωγής μου: αναφέρετε θετικά επίθετα της χώρας καταγωγής σας και βάλτε τα στην ομιλία σας

β) Τι θετικό θα φέρω σε αυτή τη χώρα από τον πολιτισμό μου: απαριθμήστε 3 στοιχεία

γ) Τι με κάνει περήφανη που είμαι γυναίκα: απαριθμήστε 3 στοιχεία

δ) Τι γνωρίζουν λίγοι για τον πολιτισμό μου: απαριθμήστε 3 στοιχεία

ε) Πώς θα μεταφέρω το στοιχείο της κουλτούρας μου στην τρέχουσα/μελλοντική μου εργασία

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Ο χρόνος που απαιτείται για αυτή την άσκηση εξαρτάται από τον αριθμό των συμμετεχόντων. Ένα κοινό 15λεπτο προετοιμασίας θα πρέπει να δοθεί σε όλους τους συμμετέχοντες. Μετά από 15 λεπτά, ο εκπαιδευτής πρέπει να περάσει από τις θέσεις των συμμετεχόντων και να ελέγξει την κατάσταση της προετοιμασίας.

Εάν η προετοιμασία δεν ολοκληρωθεί, ο εκπαιδευτής θα πρέπει να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες, δίνοντας κάποιες προτάσεις και να αφήσει επιπλέον χρόνο 10 λεπτών. Ο εκπαιδευτής δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να παρεμβαίνει υπερβολικά στην ελευθερία του λόγου των συμμετεχόντων.

Μετά το στάδιο της προετοιμασίας, δίνονται 5 χρονομετρικά λεπτά στον συμμετέχοντα για να εκτελέσει την ομιλία.

Σας προτείνω να εκτελέσετε αυτήν την άσκηση με μέγιστο αριθμό 12 συμμετεχόντων, για να μην έχετε πολύ μεγάλες συνεδρίες. Σε περίπτωση ευρύτερου κοινού, σας προτείνω να ομαδοποιήσετε τον συμμετέχοντα ανά εθνικότητα, ο οποίος θα συμφωνήσει για τον ομιλητή εκ μέρους της χώρας με μια κοινή ομιλία που ορίζεται από όλους τους συμμετέχοντες.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες στην παροχή ενός θετικού πλαισίου της κουλτούρας καταγωγής τους.

Παρά το γεγονός ότι λειτουργεί σε ένα πλαίσιο «μείωσης των προκαταλήψεων», αυτή η άσκηση υποστηρίζει τις νεαρές μετανάστριες να προτείνουν ένα «θετικό πλαίσιο» της κουλτούρας τους και να τις μεταφέρουν στον τομέα της εργασίας.

Η χρήση μόνο θετικών σχολίων από το κοινό θα ενισχύσει την αυτό-αποτελεσματικότητά του.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Ως εκπαιδευτής/τρια, θα πρέπει να μετριάζετε την άσκηση και να αποτρέπετε την παροχή αρνητικών ανατροφοδοτήσεων.

Ταυτόχρονα θα πρέπει να παρατηρήσετε τον τρόπο με τον οποίο οι άνθρωποι εκτελούν τις ασκήσεις για να ενισχύσετε την αυτοεκτίμησή τους.

Εδώ είναι μερικές προτάσεις:

1. Σε περίπτωση που ένας συμμετέχων εμποδίζεται να υπενθυμίσει θετικά στοιχεία της κουλτούρας προέλευσής του, υιοθετήστε ερωτήσεις όπως:

«Ποια είναι μια από τις καλύτερες αναμνήσεις που έχετε από τα χρόνια που ζούσατε στη [χώρα];»

2. Σε περίπτωση που ο συμμετέχων δεν μπορεί να βρει θετικά επίθετα, ρωτήστε: «Ποιο είναι το καλύτερο κομπλιμέντο που λάβατε από άλλο άτομο;» Σε περίπτωση που αντιλαμβάνεστε ότι μπορεί να εμφανίζονται αρνητικά σχόλια σε πολιτιστικές πτυχές, χρησιμοποιήστε αυτήν την πρόταση πριν από την εκτέλεση της άσκησης: «σε αυτήν την άσκηση όλα τα στοιχεία πρέπει να είναι ελεύθερα να εκφραστούν, για το λόγο αυτό, δεν θα σχολιάσουμε προφορικά την ομιλία των συμμετεχόντων. για να μην παρεμβαίνει στην ελεύθερη παραγωγή του λόγου».

Μπορείτε να διατηρήσετε την άσκηση χωρίς αξιολόγηση, χρησιμοποιώντας μόνο χειροκροτήματα ως γενική θετική απάντηση για όλους.

Εναλλακτικά, μπορείτε να καταγράψετε τα χειροκροτήματα και να μετρήσετε τα πιο έντονα σε ένταση.

Σας συνιστώ να δώσετε μια συμβολική τιμή στο άτομο που ηχογράφησε την «υψηλότερη ένταση».

Αυτό θα μπορούσε να είναι για παράδειγμα το προβάδισμα της επόμενης άσκησης ή μια δωρεάν συνεδρία προπόνησης ή ένα άλλο συμβολικό βραβείο που θα ενίσχυε περαιτέρω την αυτοεκτίμηση του συμμετέχοντα.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Σε αυτή την ενότητα αναφέρουμε ένα παράδειγμα απάντησης από τους συμμετέχοντες και βασικά στοιχεία της ομιλίας. Με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να μάθετε τι να περιμένετε από τη δραστηριότητα των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια αυτής της άσκησης.

Με λένε Μικέλα και κατάγομαι από τη Φότζια της Νότιας Ιταλίας. Τρία θετικά επίθετα της πόλης καταγωγής μου είναι: χαρούμενος, κοινωνικός και αναλυτικός.

Θα φέρω 3 βασικά στοιχεία από τη χώρα μου εδώ:
προώθηση της θετικής διάθεσης, υποστήριξη της κοινωνικής συνοχής στις ομάδες και διεξαγωγή κριτικής ανάλυσης σε προβληματικά σενάρια στην ομάδα εργασίας. Είμαι περήφανη που είμαι γυναίκα λόγω της εργασιακής κουλτούρας της πόλης καταγωγής μου και του τρόπου με τον οποίο επαναπλαισιώνουμε επίσης κρίσιμα σενάρια σε θετικό πλαίσιο ή μέσω της χρήσης του χιούμορ.

Λίγοι γνωρίζουν ότι ο πολιτισμός μου, παρά το γεγονός ότι είμαι στην Απουλία, έχει περισσότερες γλωσσικές ομοιότητες με τη ναπολιτάνικη παρά με τις άλλες διαλέκτους της περιοχής μου. Υπάρχουν πολλά κοινά στοιχεία περηφάνιας με τους πολιτισμούς της νότιας Ιταλίας που μας έκαναν περήφανους που είμαστε νότιοι, ειδικά στο παρελθόν όπου η προκατάληψη εναντίον των κατοίκων της νότιας Ιταλίας ήταν πιο έντονη. Πιστεύω ότι τα πολιτισμικά μας στοιχεία μπορούν να μεταφερθούν σε πραγματικούς χώρους εργασίας. Κατά την αντιμετώπιση των πελατών, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε το χιούμορ μας για να ξαναπλαισιώσουμε πιθανές αρνητικές καταστάσεις ή επίσης για να εμπλακούμε με ενσυναίσθηση και ευτυχία με πελάτες που έχουν διαφορετικές προοπτικές.

Αυτό μας κάνει πολύ ευέλικτους στις σχέσεις με τους πελάτες και πολύ προσανατολισμένους στο σχηματισμό και την ενίσχυση ομάδων.

ΑΣΚΗΣΗ 3



ΠΟΥΛΗΣΤΕ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΣΑΣ ΣΕ ΠΟΛΙΤΕΣ ΑΛΛΩΝ ΧΩΡΩΝ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Σε αυτή την άσκηση, θα καθοδηγήσετε τις νέες γυναίκες σε μια πρόκληση καινοτομίας όπου θα εντοπίσουν ένα γυναικείο ζήτημα στη χώρα καταγωγής τους ή στη νέα τους χώρα και θα αναπτύξουν μια δημιουργική λύση. Στόχος είναι η προώθηση των δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων, της ομαδικής εργασίας, της επιχειρηματικής σκέψης και της μείωσης των προκαταλήψεων. Αυτή η άσκηση ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν κριτικά για προβλήματα του πραγματικού κόσμου και να προτείνουν λύσεις που να μπορούν να υλοποιηθούν.

Μόλις καταλάβουν όλοι τους στόχους, χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες, ιδανικά με 3-4 μέλη η καθεμία (η καθεμία από διαφορετικές εθνικότητες για να φέρει διαφορετικές απόψεις). Δώστε σε κάθε ομάδα μεγάλα φύλλα χαρτιού, μαρκαδόρους και αυτοκόλλητες σημειώσεις για καταιγισμό ιδεών και χαρτογράφηση των ιδεών τους. Ξεκινήστε την άσκηση ζητώντας από κάθε ομάδα να κάνει καταιγισμό ιδεών και να εντοπίσει ένα πειστικό ζήτημα στη χώρα καταγωγής ή στη νέα τους χώρα για το οποίο είναι παθιασμένοι να λύσουν. Ενθαρρύνετε τα να εξετάσουν ένα ευρύ φάσμα θεμάτων, όπως η ανισότητα των φύλων ή η έλλειψη εκπαιδευτικών πόρων. Θα πρέπει να σημειώσουν τις ιδέες τους σε αυτοκόλλητες σημειώσεις και να τις τοποθετήσουν σε ένα μεγάλο φύλλο χαρτιού.

Μόλις επιλεγεί το ζήτημα, οι ομάδες θα πρέπει να αρχίσουν να αναζητούν πιθανές λύσεις. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν τους μαρκαδόρους και το χαρτί για να χαρτογραφήσουν τις ιδέες τους.

Μόλις αναπτυχθούν οι λύσεις, οι ομάδες θα χρειαστεί να ετοιμάσουν μια οπτική παρουσίαση. Δώστε τους πίνακες αφισών και μαρκαδόρους για να δημιουργήσουν αυτές τις παρουσιάσεις. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν σχέδια, διαγράμματα και βασικά σημεία για να επεξηγήσουν τις ιδέες τους. Τώρα έρχεται η φάση της παρουσίασης, όπου κάθε ομάδα θα παρουσιάσει τη λύση της στους υπόλοιπους συμμετέχοντες.

Για να ολοκληρώσετε την άσκηση, κάντε μια φάση προβληματισμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν όσα έμαθαν για την καινοτομία και την επίλυση προβλημάτων. Για μια μοναδική μέθοδο ψηφοφορίας, δώστε σε κάθε συμμετέχοντα τρία χρωματιστά αυτοκόλλητα. Ζητήστε τους να τοποθετήσουν τα αυτοκόλλητά τους δίπλα στις λύσεις που βρίσκουν πιο καινοτόμες, εφικτές και επιρροές σε ένα γράφημα. Υπολογίστε τα αυτοκόλλητα για να προσδιορίσετε ποια λύση της ομάδας ευνοήθηκε περισσότερο από τους συμμετέχοντες. Τέλος, ανακοινώστε την ομάδα με τις περισσότερες ψήφους και δώστε της ένα μικρό βραβείο ή αναγνώριση, όπως να ηγηθεί της επόμενης άσκησης.

Συνιστάται η διεξαγωγή αυτής της άσκησης με μέγιστο αριθμό 18 συμμετεχόντων (για παράδειγμα, 5 ομάδες των 3) για να αποφύγετε τις μακροχρόνιες συνεδρίες.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Δώστε το σενάριο. Οι συμμετέχοντες μπορούν να το χρησιμοποιήσουν ή να πάνε ελεύθερα προς άλλες κατευθύνσεις ή διατύπωση εάν το επιθυμούν.

Γεια, με λένε [το όνομά σας] και σήμερα θα σας παρουσιάσω [όνομα προϊόντος/υπηρεσίας]. Το [προϊόν/υπηρεσία] είναι [καθορίστε το προϊόν, συμπεριλάβετε αισθητηριακά στοιχεία - πώς είναι η εμφάνιση, η αίσθηση ή η γεύση του, εάν είναι σχετικό, ποια είναι η λειτουργία του].

Αυτό το προϊόν προέρχεται από [τη χώρα/περιοχή/πόλη σας] και η ιστορία του είναι η ακόλουθη [συμπεριλάβετε την ιστορία του προϊόντος, συμπεριλάβετε τον σημαντικό ρόλο των γυναικών στην προετοιμασία του προϊόντος, εάν χρειάζεται].

Χρησιμοποίησα προσωπικά αυτό το προϊόν [συμπεριλάβετε ένα ανέκδοτο για το προϊόν ή μια προσωπική εμπειρία ή ποια είναι η σχέση μεταξύ του προϊόντος»].

Θα ήθελα να προωθήσω αυτό το έργο στη [χώρα φιλοξενίας] και για αυτόν τον λόγο σας λέω 3 λόγους για τους οποίους πρέπει να αγοράσετε [προϊόν].

Οι τρεις κύριοι λόγοι για τους οποίους πρέπει να αγοράσετε το [προϊόν] είναι [καταγράψτε και περιγράψτε με τη μέγιστη λεπτομέρεια τουλάχιστον 3 λόγους]. Σας συνιστώ να το χρησιμοποιήσετε με αυτόν τον τρόπο [καταγράψτε 3 τρόπους χρήσης του προϊόντος/υπηρεσίας και πρόσθετα οφέλη].

Πιστεύω ότι μπορούμε να προωθήσουμε τη χρήση και την ενσωμάτωση του [προϊόντος] στη [χώρα φιλοξενίας] ως εξής [καθορίστε συνδυασμούς του προϊόντος, ενδεχόμενα πολιτιστικά στοιχεία που πρέπει να ληφθούν υπόψη και πρόσθετο κίνητρο για τη «μεταφορά» του προϊόντος/υπηρεσίας στη χώρα υποδοχής.]

Μετά την ομιλία του κάθε συμμετέχοντα και παρουσιάζονται τα προϊόντα. Οι συμμετέχοντες πρέπει να μοιράσουν τα τραπέζογραμμάτια στα άτομα που τους έπεισαν περισσότερο στην αγορά της υπηρεσίας/προϊόντος. Οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να αποδώσουν τραπέζογραμμάτια στο προϊόν τους. Αφού διανεμηθούν όλα τα τραπέζογραμμάτια, κάθε συμμετέχων μοιράζεται το γιατί πίσω από την αγορά, για παράδειγμα, συμπεριλαμβανομένης μιας πρότασης όπως "Μοίρασα το μεγαλύτερο μέρος των τραπέζογραμμάτων μου στο προϊόν Χ επειδή..."

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Η άσκηση θα διαρκέσει περίπου 1 ώρα και 40 λεπτά, αναλύεται ως εξής:

Εισαγωγή και οδηγίες: 10 λεπτά

Χρόνος προετοιμασίας και συμπλήρωσης σεναρίου: 20 λεπτά

Παρουσιάσεις: 5 λεπτά ανά συμμετέχοντα (60 λεπτά για 12 συμμετέχοντες)

Διανομή τραπεζογραμμάτων και ανατροφοδότηση: 15 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει τις δεξιότητες δημόσιας ομιλίας, μάρκετινγκ και πειστικής επικοινωνίας των συμμετεχόντων.

Είναι σημαντικό για τις νεαρές μετανάστριες να μπορούν να παρουσιάζουν τον εαυτό τους και τα πολιτιστικά τους προϊόντα με αυτοπεποίθηση.

Αυτή η ικανότητα είναι απαραίτητη σε διάφορους τομείς εργασίας, συμπεριλαμβανομένων των πωλήσεων, του μάρκετινγκ, της εξυπηρέτησης πελατών και της επιχειρηματικότητας.

Συμμετέχοντας σε αυτήν την άσκηση, οι συμμετέχοντες θα μάθουν να διατυπώνουν καθαρά τις σκέψεις τους, να πείθουν τους άλλους και να χτίζουν εμπιστοσύνη στη μοναδική πολιτιστική τους κληρονομιά.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Ως προπονητής, παρακολουθήστε τα ακόλουθα κατά τη διάρκεια της άσκησης:

- Ενθαρρύνετε τον συμμετέχοντα να κάνει την παρουσίασή του πιο διαδραστική ή πιο σχετική. Παράδειγμα: "Έχετε κάποιες υπέροχες πληροφορίες. Ίσως την επόμενη φορά, θα μπορούσατε να κάνετε ερωτήσεις στο κοινό ή να μοιραστείτε μια προσωπική ιστορία για να την κάνετε πιο ελκυστική."
- Προσφέρετε συμβουλές για τη διαχείριση των νεύρων, όπως η βαθιά αναπνοή ή η εξάσκηση μπροστά σε έναν καθρέφτη. Παράδειγμα: "Παρατήρησα ότι ήσουν λίγο νευρικός, αλλά έκανες εξαιρετική δουλειά εξηγώντας την πολιτιστική σημασία του προϊόντος σου. Με λίγη περισσότερη εξάσκηση, θα αποκτήσεις ακόμα μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση."
- Εάν οι συμμετέχοντες κολλήσουν, κάντε καθοδηγητικές ερωτήσεις για να τους βοηθήσετε να επεξεργαστούν τα σημεία τους. Εάν οι συμμετέχοντες κολλήσουν ή χρειάζονται περισσότερο βάθος στις παρουσιάσεις τους, κάντε τους καθοδηγητικές ερωτήσεις για να τους βοηθήσετε να σκεφτούν.
- "Μπορείτε να περιγράψετε μια αξέχαστη εμπειρία που είχατε με αυτό το προϊόν;", "Ποιες πολιτιστικές παραδόσεις ή ιστορίες συνδέονται με αυτό το προϊόν;", "Ποια χαρακτηριστικά κάνουν αυτό το προϊόν διαφορετικό από παρόμοια προϊόντα;", "Ποιος πιστεύετε ότι θα ήταν περισσότερο ενδιαφέρεστε για αυτό το προϊόν και γιατί;"

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Γεια, με λένε Φάτιμα και σήμερα θα σας παρουσιάσω το Μαροκινό λάδι του Άργκαν.

Το Λάδι Αργκάν είναι ένα ευέλικτο λάδι που χρησιμοποιείται τόσο για γαστρονομικούς όσο και για καλλυντικούς σκοπούς. Έχει χρυσαφί χρώμα και πλούσιο άρωμα ξηρών καρπών όταν χρησιμοποιείται στη μαγειρική και είναι γνωστό για τις ενυδατικές και αντιγηραντικές του ιδιότητες όταν χρησιμοποιείται στο δέρμα και τα μαλλιά. Αυτό το προϊόν προέρχεται από τα δάση αργκάν του νοτιοδυτικού Μαρόκου, όπου παραδοσιακά συλλέγεται και επεξεργάζεται από ντόπιες γυναίκες Βέρβερες.

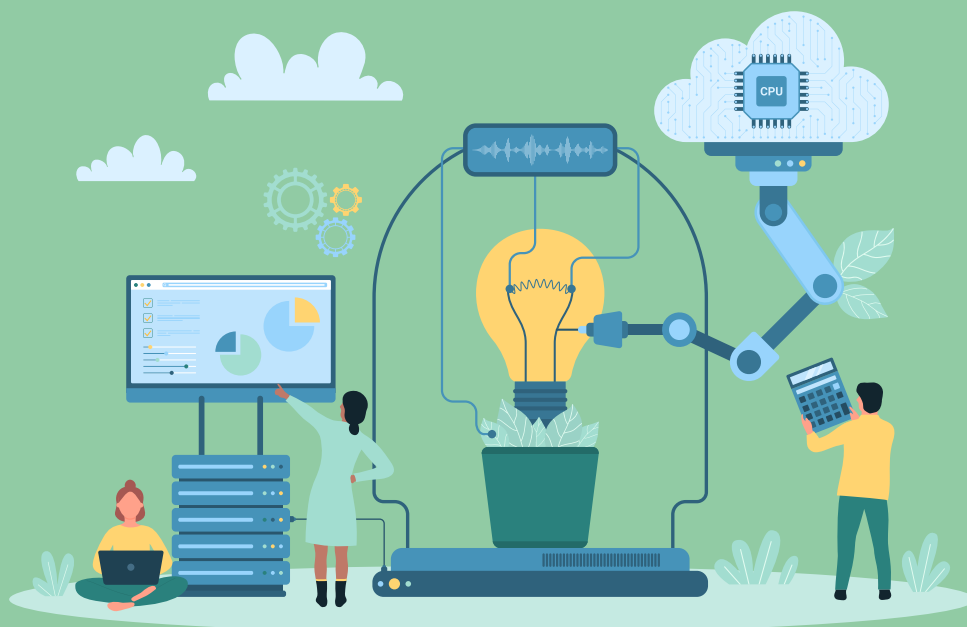
Προσωπικά χρησιμοποίησα αυτό το προϊόν για τη ρουτίνα περιποίησης των μαλλιών μου και έκανε τα μαλλιά μου πιο απαλά και λαμπερά. Μου αρέσει επίσης να το χρησιμοποιώ στη μαγειρική μου για να προσθέσω μια μοναδική γεύση στα πιάτα μου. Θα ήθελα να προωθήσω αυτό το προϊόν και σε αυτή τη χώρα, επειδή είναι ένα φυσικό και βιολογικό προϊόν που παρέχει πολλά οφέλη για την υγεία και την ομορφιά, από τη βελτίωση των γαστρονομικών δημιουργιών σας έως τη βελτίωση της ρουτίνας περιποίησης του δέρματος και των μαλλιών σας.

Σκεφτείτε το: αυτό μπορεί επίσης να θρέψει και να αναζωογονήσει το δέρμα σας!



ΑΣΚΗΣΗ 4

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ: ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΕΝΣΥΝΑΣΗΣ ΜΕΣΩ ΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝ ΣΥΝΤΗΞΗΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Σε αυτή την άσκηση, θα υποστηρίξετε τους μαθητές σας να προσδιορίσουν ένα τυπικό προϊόν ή υπηρεσία από τη χώρα προέλευσής τους και να το συνδυάσουν με ένα προϊόν ή υπηρεσία από την τρέχουσα χώρα διαμονής τους για να δημιουργήσουν ένα προϊόν σύντηξης.

Στόχος είναι να ενθαρρυνθούν οι συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν την πολιτιστική τους κληρονομιά με καινοτόμους τρόπους και να εξερευνήσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες. Κάθε συμμετέχων θα παρουσιάσει το προϊόν σύντηξης του σε μια ομιλία 5 λεπτών.

Οι συμμετέχοντες θα λάβουν ένα χαρτί A4 και ένα στυλό για τη δομή της ομιλίας τους χρησιμοποιώντας τα κύρια σημεία που παρέχονται παρακάτω. Θα πρέπει να δώσετε οδηγίες στους συμμετέχοντες σας να είναι σύντομοι και να διαχειρίζονται αποτελεσματικά το χρόνο τους.

Επιπλέον, δώστε σε κάθε συμμετέχοντα τρία κουπόνια.

Μετά την προετοιμασία, ο συμμετέχων θα εκφωνήσει μια ομιλία μπροστά στους άλλους συμμετέχοντες με βάση το περιεχόμενο που έχει προετοιμαστεί στο χαρτί A4.

Δομή της ομιλίας σε χαρτί A4:

α) Περιγραφή των αυθεντικών προϊόντων: προσδιορίστε και περιγράψτε ένα τυπικό προϊόν από τη χώρα καταγωγής σας και ένα από την τρέχουσα χώρα διαμονής σας.

β) Έννοια του προϊόντος σύντηξης: εξηγήστε την ιδέα πίσω από το συνδυασμό αυτών των δύο προϊόντων.

γ) Πολιτιστική σημασία: συζητήστε πώς αυτό το προϊόν σύντηξης αντανακλά στοιχεία και των δύο πολιτισμών.

δ) Καλές ιδιότητες: επισημάνετε τι κάνει αυτό το προϊόν σύντηξης μοναδικό και πολύτιμο.

ε) Δυνατότητα αγοράς: συζητήστε την πιθανή ελκυστικότητα αυτού του προϊόντος σύντηξης σε μια νέα αγορά.

στ) Στρατηγική μάρκετινγκ: αναπτύξτε μια σύντομη στρατηγική μάρκετινγκ για να προωθήσετε αυτό το προϊόν fusion στην τρέχουσα κοινότητα ή αγορά σας.

Αφού εκφωνηθούν όλες οι ομιλίες, οι συμμετέχοντες μπορούν να διανείμουν τις μάρκες τους στα προϊόντα σύντηξης που βρίσκουν πιο εντυπωσιακά. Αυτό μπορεί να γίνει τοποθετώντας μάρκες σε βάζα ή δοχεία με ετικέτα το όνομα κάθε συμμετέχοντα. Στο τέλος της συνεδρίας, μετρήστε τα διακριτικά για να προσδιορίσετε ποιο προϊόν σύντηξης εκτιμήθηκε περισσότερο από την ομάδα.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Ο χρόνος που απαιτείται για αυτή την άσκηση εξαρτάται από τον αριθμό των συμμετεχόντων. Ένα κοινό 15λεπτο προετοιμασίας θα πρέπει να δοθεί σε όλους τους συμμετέχοντες.

Μετά από 15 λεπτά, ο εκπαιδευτής πρέπει να περάσει από τις θέσεις των συμμετεχόντων και να ελέγξει την κατάσταση της προετοιμασίας. Εάν η προετοιμασία δεν ολοκληρωθεί, ο εκπαιδευτής θα πρέπει να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες, δίνοντας κάποιες προτάσεις και αφήνοντας επιπλέον χρόνο 10 λεπτών.

Ο εκπαιδευτής δεν πρέπει να παρεμβαίνει πολύ στην ελευθερία του λόγου των συμμετεχόντων. Μετά το στάδιο της προετοιμασίας, δίνονται 5 χρονομετρικά λεπτά στον συμμετέχοντα για να εκτελέσει την ομιλία. Θα δοθούν 5 λεπτά για την τοποθέτηση μάρκες σε βάση ή δοχεία.

Συνιστάται η διεξαγωγή αυτής της άσκησης με μέγιστο αριθμό 8 συμμετεχόντων για να αποφύγετε τις μακροχρόνιες συνεδρίες.

Σε περίπτωση ευρύτερου ακροατηρίου, οι συμμετέχοντες μπορούν να ομαδοποιηθούν ανά εθνικότητα ή παρόμοια πολιτιστική καταγωγή, με έναν κοινό ομιλητή να παρουσιάζει εκ μέρους της ομάδας.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες στην αναγνώριση και τη διατύπωση της αξίας της πολιτιστικής τους κληρονομιάς, αναπτύσσοντας παράλληλα δημιουργικές και επιχειρηματικές δεξιότητες. Προωθεί την πολιτιστική υπερηφάνεια, την καινοτομία και την ικανότητα να εμπορεύονται προϊόντα εμπνευσμένα από πολιτισμό. Η χρήση μόνο θετικών σχολίων από το κοινό θα ενισχύσει την αυτό-αποτελεσματικότητά του.

Επιπλέον, το προϊόν σύντηξης χρησιμεύει ως γέφυρα μεταξύ των πολιτισμών, επιδεικνύοντας μια ευαισθησία στο πολιτιστικό υπόβαθρο διαφορετικών ομάδων πελατών. Αυτή η ευαισθησία μπορεί να καλλιεργήσει μια αίσθηση σύνδεσης και σεβασμού, κάνοντας τους πελάτες να αισθάνονται ότι τους εκτιμούν και τους κατανοούν. Επιπλέον, το προϊόν σύντηξης μπορεί να προκαλέσει κοινές εμπειρίες και αναμνήσεις που σχετίζονται και με τους δύο πολιτισμούς.

Όταν οι πελάτες βλέπουν στοιχεία της δικής τους κουλτούρας στο προϊόν, μπορεί να δημιουργήσει μια αίσθηση ενσυναίσθησης, οικειότητας και άνεσης, οδηγώντας σε μια ισχυρότερη συναισθηματική σύνδεση.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Ως εκπαιδευτής, θα πρέπει να μετριάσετε την άσκηση για να βεβαιωθείτε ότι δεν δίνονται αρνητικά σχόλια.

Παρατηρήστε πώς οι συμμετέχοντες εκτελούν την άσκηση για να ενισχύσουν την αυτοεκτίμησή τους. Εδώ είναι μερικές προτάσεις:

- Εάν ένας συμμετέχων αγωνίζεται να εντοπίσει στοιχεία για το προϊόν σύντηξης του, κάντε ερωτήσεις όπως: «Ποιες μοναδικές πτυχές και από τις δύο κουλτούρες θα μπορούσατε να συνδυάσετε για να δημιουργήσετε κάτι νέο;»
- Εάν ο συμμετέχων δεν μπορεί να βρει μοναδικές ιδιότητες, ρωτήστε: "Τι κάνει κάθε προϊόν ξεχωριστό και πώς μπορούν αυτά τα χαρακτηριστικά να αλληλοσυμπληρώνονται;"
- Σε περίπτωση που αναμένετε αρνητικά σχόλια, χρησιμοποιήστε αυτήν την πρόταση πριν από την άσκηση: «Σε αυτήν την άσκηση, όλα τα στοιχεία πρέπει να είναι ελεύθερα να εκφραστούν, επομένως δεν θα σχολιάσουμε προφορικά τις ομιλίες για να αποφύγουμε την παρέμβαση στην ελεύθερη παραγωγή του λόγου».

Δώστε σε κάθε συμμετέχοντα τρία κουπόνια.

Αφού εκφωνηθούν όλες οι ομιλίες, οι συμμετέχοντες μπορούν να διανείμουν τις μάρκες τους στα προϊόντα σύντηξης που βρίσκουν πιο εντυπωσιακά. Αυτό μπορεί να γίνει τοποθετώντας μάρκες σε βάζα ή δοχεία με ετικέτα το όνομα κάθε συμμετέχοντα.

Στο τέλος της συνεδρίας, μετρήστε τα διακριτικά για να προσδιορίσετε ποιο προϊόν σύντηξης εκτιμήθηκε περισσότερο από την ομάδα.

Ο συμμετέχων με τα περισσότερα κουπόνια μπορεί να λάβει ένα συμβολικό έπαθλο, όπως να οδηγήσει την επόμενη άσκηση ή να λάβει μια δωρεάν συνεδρία προπόνησης.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Συμμετέχοντας: Αϊσα από το Μαρόκο, που σήμερα ζει στη Γαλλία.

Παράδειγμα ομιλίας:

«Γεια σε όλους, με λένε Αϊσα και είμαι από το Μαρόκο, αλλά αυτή τη στιγμή ζω στη Γαλλία.

Σήμερα, θέλω να σας παρουσιάσω ένα μοναδικό προϊόν που συνδυάζει τα καλύτερα και των δύο κόσμων μου. Αρχικά, επιτρέψτε μου να σας πω για τα δύο προϊόντα που ενέπνευσαν τη δημιουργία μου για fusion.

Από το Μαρόκο, επέλεξα το μαροκινό τσάι μέντας, το οποίο είναι βασικό στοιχείο στην κουλτούρα μας. Από τη Γαλλία διάλεξα το περίφημο γαλλικό macaron, ένα λεπτό και κομψό ζαχαροπλαστέιο που λατρεύεται σε πολλούς. Συνδυάζοντας αυτά τα δύο, δημιούργησα το Moroccan Mint Tea Macaron.

Η ιδέα πίσω από αυτό το προϊόν fusion είναι να συνδυάσει τις αναζωογονητικές και αρωματικές γεύσεις του τσαγιού μέντας του Μαρόκου με την ελαφριά, γλυκιά και τραγανή υφή των γαλλικών μακαρόν.

Αυτό το προϊόν αντικατοπτρίζει την πολιτιστική ουσία τόσο του Μαρόκου όσο και της Γαλλίας, συνδυάζοντας τη ζεστασιά της μαροκινής φιλοξενίας και την κομψότητα του γαλλικού ζαχαροπλαστέιου.

Αυτό που κάνει αυτό το προϊόν μοναδικό είναι ο συνδυασμός γεύσεων και υφών που δεν θα βρείτε πουθενά αλλού. Πιστεύω ότι το Μακαρόν με τσάι μέντας από το Μαρόκο έχει μεγάλες δυνατότητες αγοράς. Θα μπορούσε να προσελκύσει τους λάτρεις του φαγητού, τα πολιτιστικά φεστιβάλ και τα εξειδικευμένα καταστήματα τσαγιού στο Μαρόκο και τη Γαλλία, καθώς και στις διεθνείς αγορές. Οι άνθρωποι αναζητούν πάντα νέες και μοναδικές γαστρονομικές εμπειρίες, και αυτό το προϊόν προσφέρει ακριβώς αυτό.

Για να προωθήσω αυτό το προϊόν σύντηξης, η στρατηγική μου μάρκετινγκ θα επικεντρωθεί στην ανάδειξη του μοναδικού συνδυασμού πολιτιστικών στοιχείων του. Θα μπορούσαμε να χρησιμοποιήσουμε φράσεις όπως «Ζήστε το καλύτερο και των δύο κόσμων» και «Μια απολαυστική συγχώνευση της μαροκινής παράδοσης και της γαλλικής κομψότητας» στη διαφήμισή μας».

ΑΣΚΗΣΗ 5



ΕΝΙΣΧΥΟΝΤΑΣ ΤΗ ΜΕΝΤΟΡΑ ΜΕΣΩ ΛΕΚΤΙΚΗΣ & ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Σε αυτή την άσκηση θα ενθαρρύνετε τις νεαρές γυναίκες να προσδιορίσουν τις δικές τους δυνάμεις και εμπειρίες που μπορεί να είναι πολύτιμες για τους άλλους και να διερευνήσουν τον ρόλο του να γίνουν μέντορες ή εκπρόσωποι άλλων στην κοινότητά τους.

Ο στόχος είναι να προωθήσει την αυτοπεποίθηση, τις ηγετικές δεξιότητες και το αίσθημα ευθύνης για την υποστήριξη και την έμπνευση μελλοντικών ηγετών.

Ο στόχος είναι να βοηθηθούν οι συμμετέχοντες να αναγνωρίσουν τις δυνατότητές τους να υποστηρίξουν και να εμπνεύσουν τους μελλοντικούς ηγέτες τόσο μέσω της λεκτικής όσο και της μη λεκτικής επικοινωνίας.

Ξεκινήστε τη συνεδρία εξηγώντας τους στόχους. Τονίστε πόσο σημαντική είναι η καθοδήγηση και η εκπροσώπηση και πώς η ανταλλαγή γνώσεων και εμπειρίας μπορεί να επηρεάσει θετικά τους άλλους. Τονίστε τον ρόλο της μη λεκτικής επικοινωνίας στην αποτελεσματική καθοδήγηση, όπως η γλώσσα του σώματος, οι εκφράσεις του προσώπου και η οπτική επαφή. Επίσης, παρέχετε τα απαραίτητα υλικά: μεγάλα φύλλα χαρτιού ή πίνακες αφισών, μαρκαδόρους, στυλό, επισημάνσεις και τυπωμένους χάρτες ή διαγράμματα όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να εισάγουν τα δυνατά σημεία και τις εμπειρίες τους.

Στη συνέχεια, προχωρήστε σε μια φάση προβληματισμού/καταιγισμού ιδεών: ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις δικές τους δεξιότητες, εμπειρίες και δυνάμεις. Ερωτήσεις όπως "Ποιες προκλήσεις έχετε ξεπεράσει που μπορεί να αντιμετωπίσουν οι άλλοι;" ή "Ποιες δεξιότητες ή γνώσεις έχετε που θα μπορούσαν να ωφελήσουν άλλους;" μπορεί να τους βοηθήσει να ξεκινήσουν αυτή τη στοχαστική διαδικασία.

Μόλις αποκτήσουν μια πιο ξεκάθαρη ιδέα για τα δυνατά σημεία και τις εμπειρίες τους, προχωρήστε στη δημιουργία του χάρτη του μέντορα. Μοιράστε τα μεγάλα φύλλα χαρτιού ή τους πίνακες αφίσας με τυπωμένους χάρτες ή διαγράμματα. Ο χάρτης πρέπει να έχει διαφορετικές ενότητες για προσωπικά πλεονεκτήματα, βασικές εμπειρίες, τομείς εξειδίκευσης, πιθανά προφίλ καθοδηγούμενων και στρατηγικές καθοδήγησης. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν αυτές τις ενότητες δημιουργικά, χρησιμοποιώντας σχέδια, χρώματα και διαγράμματα για να κάνουν τους χάρτες τους οπτικά ελκυστικούς.

Στη συνέχεια, προσκαλέστε κάθε συμμετέχοντα να παρουσιάσει τον χάρτη του μέντορά του στην ομάδα. Κάθε συμμετέχων θα πρέπει να εκφωνήσει μια σύντομη ομιλία διάρκειας 5 λεπτών εξηγώντας τα δυνατά σημεία, τις εμπειρίες του και τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζει να καθοδηγήσει ή να εκπροσωπήσει άλλους. Για να ολοκληρώσετε, πραγματοποιήστε μια ψηφοφορία όπου κάθε συμμετέχων ψηφίζει για τον μέντορα ή τον εκπρόσωπο που θα επέλεγε. Δώστε ψηφοδέλτια ή ψηφιακή μέθοδο ψηφοφορίας και συλλέξτε τις ψήφους ανώνυμα. Υπολογίστε τις ψήφους και ανακοινώστε τον συμμετέχοντα που έλαβε τις περισσότερες ψήφους ως ο μέντορας ή εκπρόσωπος που επιλέχθηκε.

Συνιστάται η διεξαγωγή αυτής της άσκησης με μέγιστο αριθμό 5 συμμετεχόντων για την αποφυγή μακρών συνεδριών. Σε περίπτωση ευρύτερου ακροατηρίου, οι συμμετέχοντες μπορούν να ομαδοποιηθούν ανά εθνικότητα ή παρόμοια πολιτιστική καταγωγή, με έναν κοινό ομιλητή να παρουσιάζει εκ μέρους της ομάδας.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Ξεκινήστε με μια εισαγωγή όπου εξηγείτε τη σημασία της καθοδήγησης. Συζητήστε πώς οι μέντορες μπορούν να παρέχουν καθοδήγηση, υποστήριξη και ευκαιρίες και πώς το να είναι μέντορας μπορεί επίσης να τους βοηθήσει να αναπτυχθούν προσωπικά και επαγγελματικά.

Αυτή η εισαγωγή πρέπει να διαρκέσει περίπου 5 λεπτά.

Αφήστε περίπου 10 λεπτά για τη φάση προβληματισμού και καταιγισμού ιδεών και 20 λεπτά για τη δημιουργία του χάρτη μέντορα.

Η τελική φάση ψηφοφορίας και συζήτησης θα πρέπει να διαρκέσει περίπου 25 λεπτά, ανάλογα με τον αριθμό των συμμετεχόντων.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βοηθήσει τις νεαρές γυναίκες να αναγνωρίσουν τις δυνατότητές τους ως μέντορες και ηγέτες και να αναπτύξουν τις απαραίτητες δεξιότητες για να υποστηρίξουν και να εμπνεύσουν άλλους.

Ενισχύει τις δεξιότητες αυτογνωσίας, ηγεσίας και επικοινωνίας, τόσο λεκτικές όσο και μη.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Ως εκπαιδευτής, παρατηρήστε τη δέσμευση και τη δημιουργικότητα των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της άσκησης.

Ακολουθούν ορισμένες προτάσεις αξιολόγησης:

- Αξιολογήστε πόσο ξεκάθαρα έχουν αναγνωρίσει οι συμμετέχοντες τα δυνατά σημεία και τις εμπειρίες τους.
- Σκεφτείτε να δώσετε ένα συμβολικό έπαθλο στον συμμετέχοντα που «κερδίζει» την τελική ψηφοφορία, όπως να ηγηθεί της επόμενης άσκησης.
- Μετά από κάθε παρουσίαση, παρέχετε εποικοδομητική ανατροφοδότηση εστιάζοντας στη μη λεκτική επικοινωνία. Για παράδειγμα: "Η στάση σου ήταν εξαιρετική. στάθηκες ψηλά και έδειξες αυτοπεποίθηση. Συνέχισε έτσι!", "Προσπαθήστε να αποφύγετε να ταλαντεύεστε ή να μετατοπίζετε υπερβολικά το βάρος σας. Το να στέκεστε ακίνητοι με σκοπό θα σας κάνει να φαίνεστε πιο σίγουροι.", "Θυμηθείτε να Κάντε οπτική επαφή με διαφορετικά άτομα στο κοινό, όχι μόνο με ένα άτομο Δεν ταίριαζαν αρκετά με αυτό που λέγατε Η εξάσκηση μπροστά σε έναν καθρέφτη μπορεί να σας βοηθήσει».

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Συμμετέχει: Σοφία από την Ισπανία

"Γεια σε όλους, με λένε Σοφία και ελπίζω να γίνω μέντορας σε άλλους. Είμαι δυνατός επικοινωνιακός και έχω αναπτύξει εξαιρετικές οργανωτικές δεξιότητες μέσω της δουλειάς μου στον προγραμματισμό εκδηλώσεων. Είμαι επίσης πολύ συμπονετική και καλός ακροατής, κάτι που με βοηθάει Καταλαβαίνω και υποστηρίζω τους άλλους αποτελεσματικά Μια σημαντική πρόκληση που ξεπέρασα ήταν η αντιμετώπισή μου με προκαταλήψεις σχετικά με το φύλο στον εργασιακό χώρο, κάτι που με έκανε παθιασμένο να υποστηρίζω άλλες γυναίκες που αντιμετωπίζουν παρόμοιες προκλήσεις.

Οι τομείς εξειδίκευσής μου περιλαμβάνουν τον προγραμματισμό εκδηλώσεων, τις επικοινωνιακές δεξιότητες και την πολιτιστική προσαρμογή. Έχω επίσης ισχυρό υπόβαθρο στην επαγγελματική ανάπτυξη και μπορώ να προσφέρω καθοδήγηση για την ανάπτυξη της σταδιοδρομίας. Πιστεύω ότι μπορώ να βοηθήσω νέες γυναίκες που είναι νέες σε ένα επαγγελματικό περιβάλλον, εκείνες που προσαρμόζονται σε μια νέα κουλτούρα ή οποιεσδήποτε επιθυμούν να βελτιώσουν τις επικοινωνιακές και οργανωτικές τους δεξιότητες.

Η προσέγγισή μου στο mentoring θα περιλαμβάνει ατομικές συνεδρίες όπου μπορούμε να συζητήσουμε προκλήσεις και να θέσουμε στόχους, να οργανώσουμε εργαστήρια για την επικοινωνία και την εξέλιξη της σταδιοδρομίας και να δημιουργήσουμε μια διαδικτυακή ομάδα υποστήριξης όπου μπορούμε να ανταλλάσσουμε εμπειρίες και συμβουλές».

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασής της, η Σοφία χρησιμοποιεί σίγουρη γλώσσα του σώματος, διατηρεί οπτική επαφή με το κοινό της και χρησιμοποιεί χειρονομίες για να τονίσει βασικά σημεία, καταδεικνύοντας τη σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας στην αποτελεσματική καθοδήγηση.

ΑΣΚΗΣΗ 6



ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΛΥΣΕΩΝ ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΜΕΣΩ ΠΟΛΥΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Σε αυτήν την άσκηση, θα καθοδηγήσετε τις νέες γυναίκες σε μια πρόκληση καινοτομίας όπου θα εντοπίσουν ένα γυναικείο ζήτημα στη χώρα καταγωγής τους ή στη νέα τους χώρα και θα αναπτύξουν μια δημιουργική λύση.

Στόχος είναι η προώθηση των δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων, της ομαδικής εργασίας, της επιχειρηματικής σκέψης και της μείωσης των προκαταλήψεων. Αυτή η άσκηση ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν κριτικά για προβλήματα του πραγματικού κόσμου και να προτείνουν λύσεις που να μπορούν να υλοποιηθούν.

Μόλις καταλάβουν όλοι τους στόχους, χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες, ιδανικά με 3-4 μέλη η καθεμία (η καθεμία από διαφορετικές εθνικότητες για να φέρει διαφορετικές απόψεις). Δώστε σε κάθε ομάδα μεγάλα φύλλα χαρτιού, μαρκαδόρους και αυτοκόλλητες σημειώσεις για καταιγισμό ιδεών και χαρτογράφηση των ιδεών τους. Ξεκινήστε την άσκηση ζητώντας από κάθε ομάδα να κάνει καταιγισμό ιδεών και να εντοπίσει ένα πειστικό ζήτημα στη χώρα καταγωγής ή στη νέα τους χώρα για το οποίο είναι παθιασμένοι να λύσουν. Ενθαρρύνετε τα να εξετάσουν ένα ευρύ φάσμα θεμάτων, όπως η ανισότητα των φύλων ή η έλλειψη εκπαιδευτικών πόρων. Θα πρέπει να σημειώσουν τις ιδέες τους σε αυτοκόλλητες σημειώσεις και να τις τοποθετήσουν σε ένα μεγάλο φύλλο χαρτιού.

Μόλις επιλεγεί το ζήτημα, οι ομάδες θα πρέπει να αρχίσουν να αναζητούν πιθανές λύσεις. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν τους μαρκαδόρους και το χαρτί για να χαρτογραφήσουν τις ιδέες τους.

Μόλις αναπτυχθούν οι λύσεις, οι ομάδες θα χρειαστεί να ετοιμάσουν μια οπτική παρουσίαση. Δώστε τους πίνακες αφισών και μαρκαδόρους για να δημιουργήσουν αυτές τις παρουσιάσεις. Μπορούν να χρησιμοποιήσουν σχέδια, διαγράμματα και βασικά σημεία για να επεξηγήσουν τις ιδέες τους.

Τώρα έρχεται η φάση της παρουσίασης, όπου κάθε ομάδα θα παρουσιάσει τη λύση της στους υπόλοιπους συμμετέχοντες.

Για να ολοκληρώσετε την άσκηση, κάντε μια φάση προβληματισμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν όσα έμαθαν για την καινοτομία και την επίλυση προβλημάτων. Για μια μοναδική μέθοδο ψηφοφορίας, δώστε σε κάθε συμμετέχοντα τρία χρωματιστά αυτοκόλλητα.

Ζητήστε τους να τοποθετήσουν τα αυτοκόλλητά τους δίπλα στις λύσεις που βρίσκουν πιο καινοτόμες, εφικτές και επιρροές σε ένα γράφημα. Υπολογίστε τα αυτοκόλλητα για να προσδιορίσετε ποια λύση της ομάδας ευνοήθηκε περισσότερο από τους συμμετέχοντες.

Τέλος, ανακοινώστε την ομάδα με τις περισσότερες ψήφους και δώστε της ένα μικρό βραβείο ή αναγνώριση, όπως να ηγηθεί της επόμενης άσκησης.

Συνιστάται η διεξαγωγή αυτής της άσκησης με μέγιστο αριθμό 18 συμμετεχόντων (για παράδειγμα, 5 ομάδες των 3) για να αποφύγετε τις μακροχρόνιες συνεδρίες.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Εισαγωγή: 10 λεπτά

Επιλογή ενός ζητήματος και λύσεων καταγισμού ιδεών: 20 λεπτά

Δημιουργία παρουσίασης: 20 λεπτά

Παρουσίαση λύσεων: 30 λεπτά, ανάλογα με τον αριθμό των συμμετεχόντων

Προβληματισμός και ψηφοφορία: 10 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να υποστηρίξει τους συμμετέχοντες στην αναγνώριση και την άρθρωση της αξίας των ικανοτήτων τους επίλυσης προβλημάτων, ενώ προάγει την πολυπολιτισμική ομαδική εργασία, την επιχειρηματική σκέψη και τη μείωση των προκαταλήψεων.

Ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να σκεφτούν κριτικά για προβλήματα του πραγματικού κόσμου και να αναπτύξουν λύσεις που να μπορούν να υλοποιηθούν. Επίσης, θα είναι χρήσιμο για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης στην ικανότητά τους να καινοτομούν και να έχουν θετικό αντίκτυπο στις κοινότητές τους.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Ως εκπαιδευτής, ο ρόλος σας είναι να μετριάσετε την άσκηση, να διασφαλίζετε θετική και εποικοδομητική ανατροφοδότηση και να βοηθάτε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις μαθησιακές τους εμπειρίες.

Ακολουθούν ορισμένες προτάσεις για την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων:

- Εξετάστε την πρακτικότητα και τον πιθανό αντίκτυπο των λύσεων. Παράδειγμα: "Αυτή είναι μια πολύ καινοτόμος ιδέα! Για να βελτιώσετε την πρακτικότητα, έχετε σκεφτεί πώς θα εξασφαλίσετε πρόσβαση στο Διαδίκτυο σε περιοχές με κακή συνδεσιμότητα; Ίσως η συνεργασία με τοπικούς παρόχους τηλεπικοινωνιών θα μπορούσε να βοηθήσει".
- Αξιολογήστε πόσο καλά οι συμμετέχοντες συνεργάζονται και υποστηρίζουν ο ένας τον άλλον κατά τη διάρκεια της άσκησης: "Για τις ομάδες που είχαν κάποιες επικοινωνιακές προκλήσεις, δοκιμάστε να ορίσετε σαφείς ρόλους και χρόνο για κάθε μέλος να μιλάει αδιάκοπα. Αυτό μπορεί να βοηθήσει στη διαχείριση διαφορετικών απόψεων και να εξασφαλίσει ότι όλοι συνεισφέρουν."

Για μια μοναδική μέθοδο ψηφοφορίας, δώστε σε κάθε συμμετέχοντα τρία χρωματιστά αυτοκόλλητα.

Ζητήστε τους να τοποθετήσουν τα αυτοκόλλητά τους δίπλα στις λύσεις που βρίσκουν πιο καινοτόμες, εφικτές και επιρροές σε ένα γράφημα. Υπολογίστε τα αυτοκόλλητα για να προσδιορίσετε ποια λύση της ομάδας ευνοήθηκε περισσότερο από τους συμμετέχοντες. Τέλος, ανακοινώστε την ομάδα με τις περισσότερες ψήφους και δώστε της ένα μικρό βραβείο ή αναγνώριση, όπως να ηγηθεί της επόμενης άσκησης.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗΣ

.....

Θέμα: έλλειψη πρόσβασης σε εκπαιδευτικούς πόρους για τις γυναίκες στις αγροτικές περιοχές

"Γεια σε όλους, σήμερα θέλουμε να αντιμετωπίσουμε το θέμα της έλλειψης πρόσβασης σε εκπαιδευτικούς πόρους για τις γυναίκες στις αγροτικές περιοχές. Αυτό το πρόβλημα επηρεάζει πολλές γυναίκες που επιθυμούν να μάθουν αλλά δεν έχουν τα μέσα ή τις ευκαιρίες για πρόσβαση σε ποιοτική εκπαίδευση. Σε πολλές αγροτικές περιοχές, οι γυναίκες αντιμετωπίζουν εμπόδια στην εκπαίδευση, συμπεριλαμβανομένης της περιορισμένης πρόσβασης στα σχολεία, της έλλειψης σύνδεσης στο διαδίκτυο και των κοινωνικο-πολιτιστικών περιορισμών.

Η λύση μας είναι να δημιουργήσουμε «Κινητές Μονάδες Εκπαίδευσης» (ΜΕΕ) που παρέχουν εκπαιδευτικούς πόρους απευθείας στις γυναίκες στις αγροτικές περιοχές. Αυτές οι μονάδες θα είναι εξοπλισμένες με βιβλία, εργαλεία ψηφιακής μάθησης και πρόσβαση στο διαδίκτυο, επιτρέποντας στις γυναίκες να συνεχίσουν την εκπαίδευσή τους χωρίς να χρειάζεται να εγκαταλείψουν τις κοινότητές τους.

Θέλουμε να σχεδιάσουμε και να εξοπλίσουμε τα ΜΕΥ με το απαραίτητο εκπαιδευτικό υλικό και την τεχνολογία, και θα δημιουργήσουμε ένα χρονοδιάγραμμα για να επισκέπτονται τα ΜΕΥ τις διάφορες αγροτικές περιοχές τακτικά.

Με αυτόν τον τρόπο, μπορούμε να αυξήσουμε την πρόσβαση στην εκπαίδευση για τις γυναίκες στις αγροτικές περιοχές, να τις ενδυναμώσουμε με γνώσεις και δεξιότητες και να προωθήσουμε την ισότητα των φύλων».



ΑΣΚΗΣΗ 7

ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ 1

Entrepreneurship

Room 20

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η άσκηση Κάρτες βιώσιμης επιχειρηματικότητας-Sustainable Entrepreneurship Cards, μια σχολαστικά σχεδιασμένη δραστηριότητα έτοιμη να εμπλουτίσει την κατανόηση των βιώσιμων επιχειρηματικών πρακτικών από τους συμμετέχοντες και την εφαρμογή τους σε επιχειρηματικά πλαίσια. Ως συντονιστές αυτής της συνεδρίας, είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε τη βαθιά σημασία της βιώσιμης επιχειρηματικότητας στη διαμόρφωση σύγχρονων επιχειρηματικών παραδειγμάτων.

Μέσω αυτής της συναρπαστικής άσκησης, στοχεύουμε να καθοδηγήσουμε τους συμμετέχοντες σε ένα ταξίδι εξερεύνησης, αξιοποιώντας πραγματικές μελέτες περιπτώσεων και στρατηγική ανάλυση για να ξεδιαλύνουμε τις περιπλοκές της ολοκλήρωσης της βιωσιμότητας. Ενθαρρύνοντας δυναμικές συζητήσεις και συλλογικό καταιγισμό ιδεών, επιδιώκουμε να ενδυναμώσουμε τους συμμετέχοντες με αξιόπιστες ιδέες και στρατηγικές που συμβάλλουν στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και στην ενίσχυση του θετικού κοινωνικού και περιβαλλοντικού αντίκτυπου στα εγχειρήματά τους.

Στόχος: Συμμετοχή των συμμετεχόντων σε μια διασκεδαστική και διαδραστική μαθησιακή εμπειρία διερευνώντας παράλληλα βασικές αρχές βιώσιμης επιχειρηματικότητας και συλλογισμό πρακτικών στρατηγικών για την ένταξή τους σε επιχειρηματικά εγχειρήματα.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Εισαγωγή:

- Ξεκινήστε εξηγώντας συνοπτικά την έννοια της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, υπογραμμίζοντας τη συνάφειά της στα σύγχρονα επιχειρηματικά τοπία. Επισημάνετε τον τρόπο με τον οποίο η βιώσιμη επιχειρηματικότητα ενσωματώνει περιβαλλοντικούς και κοινωνικούς προβληματισμούς στις επιχειρηματικές πρακτικές για να δημιουργήσει μακροπρόθεσμη αξία.
- Δηλώστε ξεκάθαρα τους στόχους της συνεδρίας, δίνοντας έμφαση στους διπλούς στόχους της διερεύνησης των βασικών αρχών της βιώσιμης επιχειρηματικότητας και του καταιγισμού ιδεών για πρακτικές στρατηγικές ένταξης.
- Τονίστε τη σημασία αυτής της άσκησης στον εξοπλισμό των συμμετεχόντων με αξιόπιστες γνώσεις για την ενίσχυση των επιχειρηματικών τους εγχειρημάτων.

Διαχωρίστε τους συμμετέχοντες και διανείμετε υλικό:

- Οργανώστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες, ιδανικά αποτελούμενες από 3-4 άτομα η καθεμία. Διασφαλίστε την ποικιλομορφία εντός των ομάδων λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως η τεχνογνωσία, η εμπειρία και οι προοπτικές για τον εμπλουτισμό των συζητήσεων.
- Δώστε σε κάθε συμμετέχοντα ένα σετ τυπωμένων καρτών που περιέχουν βασικές αρχές της βιώσιμης επιχειρηματικότητας. (Ελέγξτε το παράρτημα)
- Τονίστε τη σημασία αυτών των υλικών για την καθοδήγηση ομαδικών συζητήσεων και τη διευκόλυνση της εξερεύνησης βιώσιμων επιχειρηματικών πρακτικών.

Ρύθμιση παιχνιδιού:

- Εξηγήστε τους κανόνες του παιχνιδιού με κάρτες στους συμμετέχοντες, δίνοντας έμφαση στη συνεργατική φύση της δραστηριότητας.

Επεξήγηση κανόνων:

- Κάθε ομάδα θα τραβήξει εκ περιτροπής μια κάρτα από την τράπουλα, η οποία περιέχει βασικές αρχές της βιώσιμης επιχειρηματικότητας.
- Μόλις κληρωθεί μια κάρτα, η ομάδα θα συζητήσει πώς η αρχή της κάρτας μπορεί να εφαρμοστεί σε επιχειρηματικές επιχειρήσεις.
- Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να επικεντρωθούν στην κατάρτιση πρακτικών στρατηγικών για την ενσωμάτωση της αρχής σε επιχειρηματικά σενάρια του πραγματικού κόσμου.
- Δεν υπάρχει αυστηρό χρονικό όριο για συζητήσεις, αλλά ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τον χρόνο τους για να καλύπτουν όλες τις αρχές.
- Οι εκπαιδευτές θα είναι διαθέσιμοι για να παρέχουν καθοδήγηση και υποστήριξη όπως απαιτείται σε όλη τη διάρκεια του παιχνιδιού.

Συνεργατική Δέσμευση:

- Τονίστε τη συνεργατική φύση της δραστηριότητας, ενθαρρύνοντας όλα τα μέλη της ομάδας να συμμετέχουν ενεργά στις συζητήσεις.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να ακούσουν και να εξετάσουν τις απόψεις του άλλου, αξιοποιώντας τις συλλογικές τους γνώσεις και εμπειρίες για να εμπλουτίσουν τη συζήτηση.
- Υπενθυμίστε στους συμμετέχοντες να διατηρήσουν ένα περιβάλλον με σεβασμό και χωρίς αποκλεισμούς, όπου εκτιμώνται όλες οι ιδέες και ενθαρρύνονται οι συνεισφορές.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Διευκολύνετε τη συζήτηση-Συμβουλές για αποτελεσματική καθοδήγηση

Ενεργή ακρόαση:

- Ακούστε προσεκτικά τις συζητήσεις των συμμετεχόντων, δίνοντας μεγάλη προσοχή στις ιδέες και τις προοπτικές τους.
- Δείξτε ενσυναίσθηση και κατανόηση αναγνωρίζοντας και επικυρώνοντας τις συνεισφορές των συμμετεχόντων.

Ερωτήσεις ανοιχτού τύπου:

- Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις ανοιχτού τύπου για να τονώσετε βαθύτερη σκέψη και να ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν διαφορετικές γωνίες του θέματος.
- Παραδείγματα: "Μπορείτε να αναλύσετε αυτό το σημείο;" ή "Πώς πιστεύετε ότι αυτή η αρχή θα μπορούσε να εφαρμοστεί σε διαφορετικό πλαίσιο;"

Ενθαρρύνετε τη Συμμετοχή:

- Ενθαρρύνετε ενεργά τους πιο σιωπηλούς συμμετέχοντες να συνεισφέρουν προσκαλώντας απευθείας τη συμβολή τους ή επιβεβαιώνοντας τις ιδέες τους όταν μοιράζονται.
- Δημιουργήστε ένα υποστηρικτικό περιβάλλον όπου όλες οι φωνές εκτιμώνται και σέβονται.

Διευκόλυνση της Συνεργασίας:

- Ενθαρρύνετε τη συνεργασία εντός των ομάδων ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να βασίζονται ο ένας στις ιδέες και τις προοπτικές του άλλου.
- Διευκολύνετε τις ομαδικές συζητήσεις καθοδηγώντας τη ροή της συνομιλίας και διασφαλίζοντας ότι όλοι οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνεισφέρουν.

Διευκρίνιση και περίληψη:

- Διευκρινίστε τυχόν παρεξηγήσεις ή αβεβαιότητες κάνοντας διερευνητικές ερωτήσεις ή παρέχοντας πρόσθετες πληροφορίες όπως απαιτείται.
- Συνοψίστε βασικά σημεία και γνώσεις που μοιράζονται οι συμμετέχοντες για να ενισχύσετε την κατανόηση και να διατηρήσετε τις συζητήσεις σε καλό δρόμο.

Διαχειριστείτε αποτελεσματικά το χρόνο:

- Παρακολουθήστε το χρόνο για να διασφαλίσετε ότι οι συζητήσεις προχωρούν ομαλά εντός του καθορισμένου χρονικού πλαισίου.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να δώσουν προτεραιότητα σε βασικές ιδέες και να επικεντρωθούν στη δημιουργία στρατηγικών για την ενσωμάτωση που να μπορούν να υλοποιηθούν.

Μείνετε ουδέτεροι και αμερόληπτοι:

- Διατηρήστε ουδετερότητα και αμεροληψία κατά τη διάρκεια των συζητήσεων, αποφεύγοντας να επιβάλλετε προσωπικές απόψεις ή προκαταλήψεις.
- Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν διαφορετικές οπτικές γωνίες και να καταλήξουν στα δικά τους συμπεράσματα με βάση τις πληροφορίες που παρουσιάζονται.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Ενθαρρύνετε την κριτική σκέψη:

- Προτρέψτε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν κριτικά πώς μπορεί να εφαρμοστεί κάθε αρχή βιώσιμης επιχειρηματικότητας σε επιχειρηματικά εγχειρήματα του πραγματικού κόσμου.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν τόσο τις ευκαιρίες όσο και τις προκλήσεις που σχετίζονται με την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας στις επιχειρήσεις τους.

Διευκόλυνση του Προβληματισμού και του Σχεδιασμού Δράσης:

- Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στον προβληματισμό σχετικά με τα βασικά σημεία από το παιχνίδι καρτών και τα σχέδια δράσης για την εφαρμογή των αρχών βιώσιμης επιχειρηματικότητας στις επιχειρήσεις τους.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν συγκεκριμένους στόχους και χρονοδιαγράμματα για την εφαρμογή, ενισχύοντας τη λογοδοσία και τη δέσμευση για βιωσιμότητα.

Περίληψη και σχόλια:

- Ολοκληρώστε τη συνεδρία προσκαλώντας τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τα σχόλιά τους σχετικά με την εμπειρία του παιχνιδιού με κάρτες.
- Δώστε τελικές παρατηρήσεις, επαναλαμβάνοντας τη σημασία της βιώσιμης επιχειρηματικότητας και τις δυνατότητες για θετικό αντίκτυπο στον επιχειρηματικό κόσμο.
- Επισημάνετε τις διορατικές παρατηρήσεις και τις δημιουργικές ιδέες που μοιράζονται οι συμμετέχοντες για να ενισχύσετε τη μάθηση και να ενθαρρύνετε την περαιτέρω δέσμευση.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

60 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Η άσκηση Κάρτες Βιώσιμης Επιχειρηματικότητας έχει σχεδιαστεί για να εμπνεύσει τους συμμετέχοντες προσφέροντας μια δυναμική πλατφόρμα για την εξερεύνηση βιώσιμων επιχειρηματικών πρακτικών. Μέσω συνεργατικών συζητήσεων και στρατηγικής ανάλυσης, οι συμμετέχοντες ενισχύουν την κριτική σκέψη, την επίλυση προβλημάτων και τις επικοινωνιακές δεξιότητες.

Με τον καταιγισμό ιδεών για την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας σε επιχειρηματικά εγχειρήματα, οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν αξιόπιστες ιδέες και σχέδια για θετικό κοινωνικό και περιβαλλοντικό αντίκτυπο.

Αυτή η διαδραστική συνεδρία όχι μόνο ενθαρρύνει τη βαθύτερη κατανόηση της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, αλλά επίσης δίνει τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να γίνουν καταλύτες για την αλλαγή στους κλάδους τους, οδηγώντας προς ένα πιο βιώσιμο μέλλον.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Για να αξιολογήσουν αποτελεσματικά τα αποτελέσματα της άσκησης και τη δέσμευση των συμμετεχόντων με το υλικό, οι εκπαιδευτές μπορούν να χρησιμοποιήσουν διάφορες μεθόδους αξιολόγησης, συμπεριλαμβανομένης της παρατήρησης, της ερώτησης και της ανατροφοδότησης.

Ακολουθούν ορισμένες ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε:

Δέσμευση και αλληλεπίδραση συμμετεχόντων:

- Αισθανθήκατε ενθάρρυνση να συμμετάσχετε ενεργά σε συζητήσεις κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Καταφέρατε να συνεργαστείτε αποτελεσματικά με τα μέλη της ομάδας σας και είχαν όλοι την ευκαιρία να συνεισφέρουν;
- Πώς θα αξιολογούσατε το επίπεδο δέσμευσης και αλληλεπίδρασης μεταξύ των μελών της ομάδας κατά τη διάρκεια της άσκησης;

Κατανόηση των εννοιών της βιώσιμης επιχειρηματικότητας:

- Αισθάνεστε ότι κατανοείτε καλύτερα τις αρχές της βιώσιμης επιχειρηματικότητας μετά τη συμμετοχή σας σε αυτήν την άσκηση;
- Μπορείτε να δώσετε παραδείγματα για το πώς εφαρμόσατε τις έννοιες της βιωσιμότητας σε επιχειρηματικά σενάρια πραγματικού κόσμου κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Υπήρχαν έννοιες ή αρχές που βρήκατε ιδιαίτερα δύσκολο να κατανοήσετε, και αν ναι, γιατί;

Ικανότητες κριτικής σκέψης και επίλυσης προβλημάτων:

- Σας ώθησε η άσκηση να σκεφτείτε κριτικά την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας σε επιχειρηματικά εγχειρήματα;
- Καταφέρατε να δημιουργήσετε καινοτόμες λύσεις και πρακτικές στρατηγικές για την αντιμετώπιση των προκλήσεων αειφορίας;
- Πώς η άσκηση ενίσχυσε την ικανότητά σας να εντοπίζετε ευκαιρίες και να ξεπερνάτε εμπόδια που σχετίζονται με την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας;

Αποτελεσματικότητα Επικοινωνίας και Συνεργασίας:

- Νιώσατε άνετα να μεταδώσετε τις ιδέες σας στην ομάδα και εκτιμήθηκαν οι συνεισφορές σας από τους συνομηλίκους σας;
- Πώς διευκόλυνε η ομάδα σας τη συνεργασία και ποιες στρατηγικές ήταν αποτελεσματικές για την προώθηση παραγωγικών συζητήσεων;
- Υπήρξαν επικοινωνιακές προκλήσεις ή εμπόδια στη συνεργασία που συναντήσατε κατά τη διάρκεια της άσκησης;

Σχεδιασμός δράσης και καθορισμός στόχων:

- Βρήκατε τη διαδικασία σχεδιασμού δράσης χρήσιμη για την ανάπτυξη στρατηγικών για την εφαρμογή αρχών βιωσιμότητας σε επιχειρηματικά εγχειρήματα;
- Αισθάνεστε σίγουροι για την ικανότητά σας να εκτελέσετε το σχέδιο δράσης που αναπτύχθηκε κατά τη διάρκεια της άσκησης και τι υποστήριξη χρειάζεστε για να πετύχετε;
- Πώς σκοπεύετε να θεωρήσετε τον εαυτό σας και την ομάδα σας υπεύθυνους για την εφαρμογή πρωτοβουλιών βιωσιμότητας με βάση το σχέδιο δράσης;

Αυτές οι ερωτήσεις μπορούν να βοηθήσουν στη μέτρηση των προοπτικών των εκπαιδευομένων σχετικά με τη δική τους δέσμευση, τα μαθησιακά αποτελέσματα και τη συνολική εμπειρία με την άσκηση, παρέχοντας πολύτιμη ανατροφοδότηση τόσο για τον εκπαιδευτή όσο και για τους ίδιους τους συμμετέχοντες.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

.....

Συμμετέχοντες:

- Σάρα: Μια νεαρή επιχειρηματίας παθιασμένη με τη βιωσιμότητα και τη διεύθυνση μιας μικρής οικολογικής startup μόδας.
- Άλεξ: Έμπειρος σύμβουλος επιχειρήσεων με υπόβαθρο στην εταιρική βιωσιμότητα.
- Κίμ: Ένας ειδικός στο μάρκετινγκ που ενδιαφέρεται να εξερευνήσει βιώσιμες στρατηγικές μάρκετινγκ για νεοφυείς επιχειρήσεις.

Ρύθμιση παιχνιδιού:

Ο εκπαιδευτής χωρίζει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και η Σάρα, ο Άλεξ και η Κίμ σχηματίζουν μια ομάδα. Κάθε συμμετέχων λαμβάνει ένα σετ τυπωμένων καρτών που περιέχουν αρχές βιώσιμης επιχειρηματικότητας.

Κάρτες ζωγραφικής:

Η Σάρα τραβάει την κάρτα «Κυκλική Οικονομία» από την τράπουλα. Η ομάδα αρχίζει να συζητά πώς μπορούν να εφαρμόσουν αυτήν την αρχή στην startup μόδας της Σάρα.

Συζήτηση:

Η Σάρα μοιράζεται τις τρέχουσες πρακτικές της στη χρήση οργανικών και ανακυκλωμένων υλικών στη σειρά ρούχων της, αλλά παραδέχεται ότι δεν έχει εξετάσει πλήρως την πτυχή της κυκλικότητας. Ο Άλεξ προτείνει την εφαρμογή ενός προγράμματος επιστροφής όπου οι πελάτες μπορούν να επιστρέψουν παλιά ρούχα για ανακύκλωση ή ανακύκλωση. Η Kim προτείνει συνεργασία με τοπικά καταστήματα λιανικής για την προώθηση της κυκλικής μόδας και τη μείωση των απορριμμάτων κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων.

Επόμενη κάρτα:

Ο Άλεξ τραβάει την κάρτα "Ηθική προμήθεια". Συζητούν πώς η Σάρα μπορεί να διασφαλίσει ότι η αλυσίδα εφοδιασμού της ευθυγραμμίζεται με τα ηθικά πρότυπα, λαμβάνοντας υπόψη τις δίκαιες εργασιακές πρακτικές και τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Καταιγισμός ιδεών:

Ο όμιλος διερευνά επιλογές όπως η προμήθεια υλικών από προμηθευτές με πιστοποίηση Δίκαιο Εμπόριο, η διενέργεια ελέγχων προμηθευτών και η δημιουργία διαφανών καναλιών επικοινωνίας με τους προμηθευτές για να διασφαλίσει ηθικές πρακτικές προμήθειας.

Προβληματισμός και Σχεδιασμός Δράσης:

Μετά τη συζήτηση κάθε κάρτας, η ομάδα αναλογίζεται βασικά σεμινάρια και σχέδια δράσης με καταιγισμό ιδεών. Αποφασίζουν να εφαρμόσουν ένα πιλοτικό πρόγραμμα ανάκτησης και να ερευνήσουν πιθανούς ηθικούς προμηθευτές για την εκκίνηση της Σάρα.

Τύλιξε:

Ο εκπαιδευτής ολοκληρώνει τη συνεδρία, προσκαλώντας την ανατροφοδότηση από τους συμμετέχοντες. Η Sarah, ο Alex και η Kim εκφράζουν ενθουσιασμό για τη δραστηριότητα, σημειώνοντας πώς τους βοήθησε να αναπτύξουν πρακτικές στρατηγικές για την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας σε επιχειρηματικά εγχειρήματα.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Διαφορετικότητα κουλτούρας

Ορισμός: Αγκαλιάζοντας και γιορτάζοντας διαφορετικά πολιτιστικά υπόβαθρα, προοπτικές και εμπειρίες στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας. Περιλαμβάνει τη μόχλευση πολιτιστικών αγαθών, παραδόσεων και δικτύων για τη δημιουργία καινοτόμων επιχειρηματικών ευκαιριών.

Εφαρμογή: Συζητήστε πώς το πολιτισμικό σας υπόβαθρο επηρεάζει το επιχειρηματικό σας ταξίδι και πώς μπορείτε να το χρησιμοποιήσετε προς όφελός σας στην επιχείρησή.

Πρόσβαση στη γλώσσα

Ορισμός: Διασφάλιση πρόσβασης σε υπηρεσίες και πόρους γλωσσικής υποστήριξης για την υπέρβαση των γλωσσικών φραγμών στην επιχειρηματικότητα. Περιλαμβάνει την παροχή μεταφραστικής βοήθειας, εκπαιδευτικού υλικού για τη γλώσσα και πολυγλωσσικών καναλιών επικοινωνίας.

Εφαρμογή: Καταιγισμός ιδεών για να ξεπεραστούν τα γλωσσικά εμπόδια στις επιχειρηματικές επικοινωνίες και στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες για να φτάσετε σε ευρύτερες αγορές.

Τριπλή κατώτατη γραμμή

Ορισμός: Ένα επιχειρηματικό πλαίσιο που λαμβάνει υπόψη τρεις βασικές διαστάσεις της βιωσιμότητας: κοινωνική, περιβαλλοντική και οικονομική. Στοχεύει στην επίτευξη μακροπρόθεσμης δημιουργίας αξίας εξισορροπώντας την οικονομική ευημερία με την κοινωνική ισότητα και την περιβαλλοντική διαχείριση.

Εφαρμογή: Συζητήστε πώς το εγχείρημά σας μπορεί να μετρήσει την επιτυχία πέρα από το κέρδος, λαμβάνοντας υπόψη τον αντίκτυπό του στους ανθρώπους, τον πλανήτη και το κέρδος.

Κυκλική Οικονομία

Ορισμός: Ένα οικονομικό μοντέλο που στοχεύει στην ελαχιστοποίηση της σπατάλης και τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας των πόρων διατηρώντας τα προϊόντα, τα εξαρτήματα και τα υλικά σε χρήση για όσο το δυνατόν μεγαλύτερο χρονικό διάστημα μέσω επαναχρησιμοποίησης, ανακύκλωσης και αναγέννησης.

Εφαρμογή: Καταιγισμός ιδεών για τρόπους σχεδίασης προϊόντων και υπηρεσιών με έμφαση στην ανθεκτικότητα, την ικανότητα επισκευής και την ανακυκλωσιμότητα για να συμβάλετε σε μια κυκλική οικονομία.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Συμμετοχή ενδιαφερομένων

Ορισμός: Συμμετοχή και διαβούλευση με όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη, συμπεριλαμβανομένων των εργαζομένων, των πελατών, των προμηθευτών, των κοινοτήτων και των επενδυτών, για την κατανόηση των αναγκών, των ανησυχιών και των προσδοκιών τους και την ενσωμάτωσή τους στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων.

Εφαρμογή: Εξερευνήστε στρατηγικές για τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων σε πρωτοβουλίες βιωσιμότητας, όπως η φιλοξενία κοινοτικών φόρουμ ή η εφαρμογή μηχανισμών ανάδρασης των εργαζομένων.

Ουδετερότητα άνθρακα

Ορισμός: Επίτευξη καθαρού μηδενικού αποτυπώματος άνθρακα εξισορροπώντας την ποσότητα διοξειδίου του άνθρακα που εκπέμπεται με ισοδύναμη ποσότητα που απομονώνεται ή αντισταθμίζεται, συνήθως μέσω της υιοθέτησης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, βελτιώσεων ενεργειακής απόδοσης και έργων αντιστάθμισης άνθρακα.

Εφαρμογή: Εξερευνήστε ευκαιρίες μείωσης των εκπομπών αερίων θερμοκηπίου στις δραστηριότητες και την αλυσίδα εφοδιασμού της επιχείρησής σας και επενδύστε σε έργα αντιστάθμισης άνθρακα για να επιτύχετε ουδετερότητα άνθρακα.

Ηθική προμήθεια

Ορισμός: Προμήθεια αγαθών και υπηρεσιών με τρόπο που να τηρεί τα ηθικά πρότυπα, να σέβεται τα ανθρώπινα δικαιώματα, να προωθεί δίκαιες εργασιακές πρακτικές και να ελαχιστοποιεί τις περιβαλλοντικές βλάβες σε όλη την αλυσίδα εφοδιασμού.

Εφαρμογή: Συζητήστε τρόπους διασφάλισης της διαφάνειας και της ιχνηλασιμότητας στις αλυσίδες εφοδιασμού, όπως η διεξαγωγή ελέγχων προμηθευτών ή η προμήθεια από πιστοποιημένους ηθικούς προμηθευτές.

Ανθεκτικότητα και προσαρμοστικότητα

Ορισμός: Ανάπτυξη δεξιοτήτων ανθεκτικότητας και προσαρμοστικότητας για την υπέρβαση προκλήσεων, οπισθοδρομήσεων και αβεβαιοτήτων στην επιχειρηματικότητα.

Εφαρμογή: Σκεφτείτε προηγούμενες εμπειρίες ανθεκτικότητας και εντοπίστε στρατηγικές για την οικοδόμηση ανθεκτικότητας και την προσαρμογή στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της επιχείρησής σας.

ΑΣΚΗΣΗ 8



ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΝΟΜΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει τις ικανότητες συγκέντρωσης κεφαλαίων των συμμετεχόντων και να βελτιώσει την κατανόησή τους σχετικά με τις απαιτήσεις συμμόρφωσης με τη νομοθεσία στις χρηματοδοτικές επιχειρήσεις. Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν στρατηγικά σχέδια συγκέντρωσης κεφαλαίων προσαρμοσμένα στις ανάγκες των νέων γυναικών επιχειρηματιών, διασφαλίζοντας τη συμμόρφωση με τη σχετική νομοθεσία.

Μέσω αυτής της άσκησης, οι συμμετέχουσες θα μάθουν να εντοπίζουν διάφορες επιλογές χρηματοδότησης, να λαμβάνουν υπόψη τους νομικούς κανονισμούς και να αντιμετωπίζουν μοναδικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι νέες γυναίκες επιχειρηματίες όσον αφορά την πρόσβαση σε χρηματοδότηση. Τελικά, οι συμμετέχοντες θα είναι καλύτερα εξοπλισμένοι για να υποστηρίξουν τις νέες γυναίκες επιχειρηματίες στην επίτευξη των επιχειρηματικών τους στόχων.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Σε αυτήν την άσκηση, οι εκπαιδευτές θα καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες μέσα από μια δομημένη διαδικασία που στοχεύει στην εμπάθυνση της κατανόησής τους σχετικά με τις στρατηγικές συγκέντρωσης κεφαλαίων και τη νομική συμμόρφωση στην επιχειρηματικότητα. Πρώτον, οι συμμετέχοντες θα χωριστούν σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες για να διευκολυνθεί η αποτελεσματική συνεργασία και συζήτηση. Οι εκπαιδευτές θα εισαγάγουν τους συμμετέχοντες σε ένα προσεκτικά σχεδιασμένο υποθετικό σενάριο που απεικονίζει μια νεαρή γυναίκα επιχειρηματία που αναζητά χρηματοδότηση για το startup εγχείρημά της, διασφαλίζοντας ότι το σενάριο περιλαμβάνει ρεαλιστικές προκλήσεις και ευκαιρίες στο επιχειρηματικό ταξίδι. Κατόπιν αυτού, οι εκπαιδευτές θα τονίσουν τη σημασία της κατανόησης των νομικών κανονισμών που σχετίζονται με τις προσπάθειες συγκέντρωσης κεφαλαίων και χρηματοδότησης. Θα συζητηθούν διεξοδικά βασικά νομικά ζητήματα, όπως οι φορολογικές επιπτώσεις, η νομοθεσία περί τίτλων και η συμμόρφωση με τους τοπικούς κανονισμούς, με πρόσθετους πόρους που θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν και να πλοηγηθούν αποτελεσματικά αυτές τις πολυπλοκότητες.

Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες θα αναλάβουν την ανταλλαγή ιδεών και τη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης στρατηγικής συγκέντρωσης κεφαλαίων προσαρμοσμένη στις ανάγκες και τις φιλοδοξίες της νεαρής γυναίκας επιχειρηματία στο σενάριο. Ενθαρρυσμένοι να διερευνήσουν ένα φάσμα επιλογών χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένων παραδοσιακών δανείων, ευκαιριών επιχορήγησης και σύγχρονων πλατφορμών πληθοχρηματοδότησης, οι συμμετέχοντες θα αξιολογήσουν τις νομικές προεκτάσεις που σχετίζονται με κάθε λεωφόρο χρηματοδότησης. Σε όλη αυτή τη διαδικασία, οι εκπαιδευτές θα διευκολύνουν τον ανοιχτό διάλογο, προτρέποντας τους συμμετέχοντες να αναλύσουν τη σκοπιμότητα και τον πιθανό αντίκτυπο διαφόρων στρατηγικών στο πλαίσιο του υποθετικού σεναρίου.

Επιπλέον, οι συμμετέχοντες θα εξερευνήσουν τις συγκεκριμένες προκλήσεις και τα πλεονεκτήματα που μπορεί να συναντήσουν οι νεαρές γυναίκες επιχειρηματίες στο τοπίο της συγκέντρωσης κεφαλαίων. Οι συζητήσεις θα περιλαμβάνουν πιθανές προκαταλήψεις και φραγμούς που σχετίζονται με το φύλο, παράλληλα με καινοτόμες προσεγγίσεις για την αξιοποίηση μοναδικών δυνατοτήτων και προοπτικών στις προσπάθειες συγκέντρωσης κεφαλαίων. Οι εκπαιδευτές θα συντονίζουν ενεργά τις ομαδικές συζητήσεις, διασφαλίζοντας ότι όλοι οι συμμετέχοντες έχουν την ευκαιρία να συνεισφέρουν τις ιδέες και τις ιδέες τους. Καθοδήγηση και διευκρινίσεις σχετικά με τις νομικές απαιτήσεις συμμόρφωσης θα παρέχονται όπως απαιτείται, ενισχύοντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον που ευνοεί τη συνεργατική επίλυση προβλημάτων. Οι συμμετέχοντες θα ενθαρρυνθούν να αμφισβητήσουν υποθέσεις, να εξερευνήσουν εναλλακτικές προσεγγίσεις και να σκεφτούν δημιουργικά για την αντιμετώπιση των προκλήσεων συγκέντρωσης κεφαλαίων. Η διαχείριση χρόνου θα είναι το κλειδί, με τους εκπαιδευτές να παρακολουθούν στενά την πρόοδο κάθε ομάδας για να διασφαλίσουν ότι παραμένουν σε καλό δρόμο εντός του καθορισμένου χρονικού πλαισίου. Καθ' όλη τη διάρκεια της άσκησης θα δοθεί έμφαση στην ιεράρχηση των βασικών στοιχείων της στρατηγικής συγκέντρωσης κεφαλαίων, διατηρώντας παράλληλα μια συνολική εξέταση των απαιτήσεων συμμόρφωσης με τη νομοθεσία.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

45 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει τις ικανότητες συγκέντρωσης κεφαλαίων των συμμετεχόντων και να βελτιώσει την κατανόησή τους σχετικά με τις απαιτήσεις συμμόρφωσης με τη νομοθεσία στις χρηματοδοτικές επιχειρήσεις.

Οι συμμετέχοντες θα μάθουν να αναπτύσσουν στρατηγικά σχέδια συγκέντρωσης κεφαλαίων προσαρμοσμένα στις ανάγκες και τις συνθήκες των νέων γυναικών επιχειρηματιών, διασφαλίζοντας τη συμμόρφωση με τη σχετική νομοθεσία.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Κατά τη διάρκεια της άσκησης, οι εκπαιδευτές θα πρέπει να παρακολουθούν ενεργά τη δέσμευση και τη συνεργασία των συμμετεχόντων στις ομάδες τους. Για να αξιολογήσουν την αποτελεσματικότητα της άσκησης, οι εκπαιδευτές μπορούν να εξετάσουν το ενδεχόμενο να κάνουν τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Πόσο καλά πιστεύετε ότι καταλάβατε τους νομικούς κανονισμούς που σχετίζονται με τη συγκέντρωση κεφαλαίων και τη χρηματοδότηση;
- Είχατε τη δυνατότητα να εξετάσετε αποτελεσματικά διάφορες επιλογές χρηματοδότησης και τις επιπτώσεις τους στη νομική συμμόρφωση;
- Πόσο διεξοδικά πιστεύετε ότι αναλύσατε το υποθετικό σενάριο και τη σχέση του με τις στρατηγικές συγκέντρωσης κεφαλαίων;
- Ήσασταν σε θέση να εντοπίσετε και να αντιμετωπίσετε οποιεσδήποτε πολιτιστικές ή ειδικές πτυχές του φύλου στις προσεγγίσεις σας για τη συγκέντρωση κεφαλαίων;
- Τι επίπεδο δημιουργικότητας και καινοτομίας πιστεύετε ότι επιδείξατε κατά την ανάπτυξη των στρατηγικών συγκέντρωσης κεφαλαίων;
- Πόσο καλά πιστεύετε ότι συνεργαστήκατε και επικοινωνήσατε με την ομάδα σας για να αναπτύξετε ένα ολοκληρωμένο σχέδιο συγκέντρωσης κεφαλαίων;
- Επιδείξατε επίγνωση των πιθανών προκλήσεων και ευκαιριών που αντιμετωπίζουν οι νέες γυναίκες επιχειρηματίες κατά την πρόσβαση σε χρηματοδότηση;
- Πόσο αποτελεσματικά πιστεύετε ότι προτείνετε λύσεις για τυχόν ζητήματα νομικής συμμόρφωσης που εντοπίστηκαν κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Επιδείξατε προθυμία να αναζητήσετε καθοδήγηση και πόρους όταν αντιμετωπίζετε προκλήσεις στην πλοήγηση των νομικών απαιτήσεων;
- Πόσο καλά πιστεύετε ότι σκεφτήκατε την πολυπλοκότητα της συγκέντρωσης κεφαλαίων και της νομικής συμμόρφωσης στην επιχειρηματικότητα, ιδίως όσον αφορά τον επαναπροσδιορισμό των αρνητικών αποτελεσμάτων ως ευκαιρίες μάθησης;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Στην ομάδα μας, εμβαθύνουμε στο σενάριο με ενθουσιασμό, εξερευνώντας διαφορετικούς τρόπους συγκέντρωσης κεφαλαίων, λαμβάνοντας παράλληλα υπόψη τους νομικούς κανονισμούς.

Μιλήσαμε για παραδοσιακά δάνεια, επιχορηγήσεις και crowdfunding, σκεφτόμαστε πώς κάθε επιλογή μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματία και την startup της. Φροντίσαμε επίσης να εξετάσουμε τυχόν πολιτιστικούς παράγοντες ή παράγοντες που σχετίζονται με το φύλο που θα μπορούσαν να επηρεάσουν τη στρατηγική μας για τη συγκέντρωση κεφαλαίων, με στόχο τη συμπερίληψη.

Οι συζητήσεις μας ήταν ζωηρές, με τον καθένα να φέρνει τις δικές του ιδέες στο τραπέζι. Όταν συναντήσαμε οδοφράγματα, όπως νομικά ζητήματα, δεν διστάσαμε να ζητήσουμε βοήθεια και να βρούμε λύσεις μαζί.

Αυτή η άσκηση άνοιξε πραγματικά τα μάτια μας στην πολυπλοκότητα της συγκέντρωσης κεφαλαίων και της νομικής συμμόρφωσης στην επιχειρηματικότητα. Νιώθουμε πιο έτοιμοι να αντιμετωπίσουμε αυτές τις προκλήσεις στον πραγματικό κόσμο τώρα.



ΑΣΚΗΣΗ 9

**ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ
ΚΑΙ ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΤΟΥ
ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΣΤΗΝ
ΤΟΠΙΚΗ ΑΓΟΡΑ / ΠΩΣ
ΝΑ ΓΝΩΡΙΣΕΤΕ ΤΗΝ
ΑΓΟΡΑ ΣΑΣ**



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτήν την άσκηση, θα εξερευνήσουμε τη συναρπαστική σφαίρα της ολοκλήρωσης και της κατανόησης της αγοράς. Στόχος μας είναι να σας εξοπλίσουμε με τις απαραίτητες δεξιότητες και γνώσεις για την αποτελεσματική εισαγωγή προϊόντων ή υπηρεσιών στις τοπικές αγορές.

Βυθιζόμενοι σε υποθετικά σενάρια και συμμετέχοντας σε συλλογικές συζητήσεις, θα αποκαλύψουμε τις περιπλοκές της συμπεριφοράς των καταναλωτών, την ανάλυση των ανταγωνιστών και την πολιτισμική προσαρμογή.

Μέσα από πρακτικές δραστηριότητες και στοχαστικό διάλογο, θα εμβαθύνουμε στην τέχνη της γνώσης της αγοράς σας και της δημιουργίας στρατηγικών ολοκλήρωσης που έχουν απήχηση στο κοινό-στόχο σας.

Λοιπόν, ας ξεκινήσουμε αυτό το ταξίδι μαζί και ας ξεκλειδώσουμε τα μυστικά για την επιτυχημένη ολοκλήρωση της αγοράς!

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Στην άσκηση «Εισαγωγή στην αγορά και ενσωμάτωση του προϊόντος στην τοπική αγορά / Πώς να γνωρίσετε την αγορά σας», οι εκπαιδευτές θα καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες σε μια ολοκληρωμένη διαδικασία που στοχεύει στη βελτίωση της κατανόησης των στρατηγικών ολοκλήρωσης της αγοράς. Οι οδηγίες για τους εκπαιδευτές είναι οι εξής:

Οι συμμετέχοντες θα χωριστούν σε μικρές ομάδες ή ζευγάρια για να προωθήσουν τη συνεργασία και την ενεργό συζήτηση. Αυτός ο σχηματισμός ομάδας θα διευκολύνει τον αποτελεσματικό καταιγισμό ιδεών και την ανταλλαγή ιδεών μεταξύ των συμμετεχόντων, ενθαρρύνοντας διαφορετικές προοπτικές. Οι εκπαιδευτές θα εισάγουν κάθε ομάδα σε ένα υποθετικό σενάριο που περιλαμβάνει μια νεαρή γυναίκα επιχειρηματία που λανσάρει ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία στην τοπική τους αγορά. Το σενάριο θα παρέχει λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με το προϊόν/την υπηρεσία, τα δημογραφικά στοιχεία της αγοράς-στόχου και το ανταγωνιστικό τοπίο, θέτοντας το υπόβαθρο για τους συμμετέχοντες να βυθιστούν στο πλαίσιο της αγοράς.

Οι συμμετέχοντες θα αναλάβουν τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς για να αποκτήσουν γνώσεις σχετικά με τη δυναμική της τοπικής αγοράς, τις προτιμήσεις των πελατών και τις στρατηγικές των ανταγωνιστών. Οι εκπαιδευτές θα ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να χρησιμοποιήσουν διάφορες μεθόδους έρευνας, όπως έρευνες, συνεντεύξεις και διαδικτυακή έρευνα για τη συλλογή περιεκτικών δεδομένων. Με βάση τα ευρήματα της έρευνας αγοράς τους, οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν στρατηγικές ολοκλήρωσης για την αποτελεσματική εισαγωγή του προϊόντος/υπηρεσίας στην τοπική αγορά. Οι εκπαιδευτές θα τονίσουν τη σημασία της προσαρμογής στρατηγικών για την ευθυγράμμιση με την τοπική κουλτούρα, τη συμπεριφορά των καταναλωτών και τις τάσεις της αγοράς, ενισχύοντας τη δημιουργικότητα και τη στρατηγική σκέψη μεταξύ των συμμετεχόντων.

Κάθε ομάδα θα παρουσιάσει τις στρατηγικές ενσωμάτωσης στους υπόλοιπους συμμετέχοντες, εξηγώντας το σκεπτικό τους και τις βασικές γνώσεις από την έρευνα αγοράς τους. Οι εκπαιδευτές θα διευκολύνουν την επικοινωνιακή ανατροφοδότηση και τη συζήτηση μεταξύ των ομάδων, προωθώντας τη συνεργασία και τη μάθηση από ομοτίμους. Μετά τις παρουσιάσεις, οι εκπαιδευτές θα διευκολύνουν μια συνεδρία προβληματισμού όπου οι συμμετέχοντες θα αναλύσουν τις ομοιότητες και τις διαφορές μεταξύ των στρατηγικών ένταξης που προτείνονται από διαφορετικές ομάδες. Οι συμμετέχοντες θα ενθαρρυνθούν να εντοπίσουν κοινά θέματα και βέλτιστες πρακτικές για την επιτυχή ενσωμάτωση προϊόντων/υπηρεσιών στις τοπικές αγορές. Τέλος, οι εκπαιδευτές θα διευθύνουν μια συζήτηση σχετικά με το πώς οι γνώσεις που αποκτήθηκαν από αυτήν την άσκηση μπορούν να εφαρμοστούν σε σενάρια πραγματικού κόσμου. Θα δοθεί έμφαση στη σημασία της συνεχούς έρευνας αγοράς και της προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, εξοπλίζοντας τους συμμετέχοντες με πρακτικές δεξιότητες για την αποτελεσματική πλοήγηση στην πολυπλοκότητα της αγοράς.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

60 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει την κατανόηση των στρατηγικών ολοκλήρωσης της αγοράς από τους συμμετέχοντες και την ικανότητά τους να διεξάγουν αποτελεσματικά έρευνα αγοράς.

Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν δεξιότητες στον εντοπισμό των τάσεων της αγοράς, στην κατανόηση της συμπεριφοράς των καταναλωτών και στην προσαρμογή των στρατηγικών μάρκετινγκ στις τοπικές αγορές.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Αξιολογήστε την ικανότητα των συμμετεχόντων να διεξάγουν έρευνα αγοράς και να αναλύσουν αποτελεσματικά τη δυναμική της αγοράς.
- Αξιολογήστε τη δημιουργικότητα και τη σκοπιμότητα των στρατηγικών ένταξης που προτείνονται από κάθε ομάδα.
- Παρατηρήστε το επίπεδο συνεργασίας και εμπλοκής εντός των ομάδων κατά τη διάρκεια της άσκησης.
- Παρέχετε σχόλια σχετικά με τη σαφήνεια και την αποτελεσματικότητα των παρουσιάσεων.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με τα μαθησιακά τους αποτελέσματα και να εντοπίσουν χρήσιμες ιδέες για μελλοντικές προσπάθειες ολοκλήρωσης της αγοράς.

Ερωτήσεις για αξιολόγηση:

- Πόσο αποτελεσματικά πιστεύετε ότι η ομάδα σας διεξήγαγε έρευνα αγοράς για να συγκεντρώσει πληροφορίες σχετικά με τη δυναμική της τοπικής αγοράς, τις προτιμήσεις των πελατών και τις στρατηγικές ανταγωνιστών;
- Πιστεύετε ότι οι στρατηγικές ολοκλήρωσης που πρότεινε η ομάδα σας ήταν δημιουργικές, εφικτές και ευθυγραμμισμένες με τις τάσεις της τοπικής αγοράς;
- Σε ποιο βαθμό συνεργαστήκατε και ασχοληθήκατε με τα μέλη της ομάδας σας κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Πόσο σαφής και συνεκτική πιστεύετε ότι ήταν η παρουσίαση της ομάδας σας στην επικοινωνία των στρατηγικών ένταξής σας;
- Αναλογισθήκατε τα μαθησιακά σας αποτελέσματα και εντοπίσατε ιδέες που μπορούν να εφαρμοστούν για μελλοντικές προσπάθειες ολοκλήρωσης της αγοράς;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Στην ομάδα μας, μπήκαμε στο σενάριο με ενθουσιασμό, πρόθυμοι να αντιμετωπίσουμε την πρόκληση. Ερευνήσαμε διεξοδικά την τοπική αγορά, μαθαίνοντας για τις προτιμήσεις των καταναλωτών και τις στρατηγικές των ανταγωνιστών. Οι συζητήσεις μας ήταν ζωντανές και καταλήξαμε σε μια δημιουργική στρατηγική που πιστεύαμε ότι θα είχε απήχηση στο κοινό-στόχο μας.

Κατά τη διάρκεια της παρουσίασης, μοιραστήκαμε τη στρατηγική μας και λάβαμε χρήσιμα σχόλια από τους συμμαθητές μας. Κοιτάζοντας πίσω, συνειδητοποιήσαμε τη σημασία του να παραμένουμε ευέλικτοι και να προσαρμόσουμε την προσέγγισή μας με βάση τις πληροφορίες της αγοράς. Συνολικά, ήταν μια πολύτιμη μαθησιακή εμπειρία και αισθανόμαστε μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση για την ικανότητά μας να ενσωματώνουμε αποτελεσματικά τα προϊόντα στις τοπικές αγορές.

ΑΣΚΗΣΗ 10



ΜΟΧΛΕΥΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτήν την άσκηση, θα διερευνήσουμε πώς η τεχνολογία μπορεί να ενδυναμώσει τους επιχειρηματίες να καινοτομούν, να εξορθολογίσουν τις διαδικασίες και να οδηγήσουν στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Μέσα από συλλογικές συζητήσεις και πρακτικές δραστηριότητες, θα βουτήξουμε σε υποθετικά σενάρια όπου η τεχνολογία διαδραματίζει κεντρικό ρόλο στην επίλυση προκλήσεων και στην εκμετάλλευση ευκαιριών για νέες γυναίκες επιχειρηματίες.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

- Σχηματισμός ομάδας: Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες ή ζευγάρια για να ενθαρρύνετε τη συνεργασία και τη συζήτηση. Εξασφαλίστε ποικιλομορφία στη σύνθεση της ομάδας για να διευκολύνετε μια ποικιλία προοπτικών.
- Εισαγωγή στην τεχνολογία στην επιχειρηματικότητα: Παρέχετε μια επισκόπηση του ρόλου της τεχνολογίας στη σύγχρονη επιχειρηματικότητα, δίνοντας έμφαση στις δυνατότητές της να εξορθολογίζει τις διαδικασίες, να βελτιώνει την παραγωγικότητα και να δημιουργεί καινοτόμες λύσεις. Επισημάνετε παραδείγματα επιτυχημένων startups με γνώμονα την τεχνολογία και τον αντίκτυπο της τεχνολογίας σε διάφορους κλάδους.
- Παρουσίαση Σεναρίου: Παρουσιάστε σε κάθε ομάδα ένα υποθετικό σενάριο με μια νεαρή γυναίκα επιχειρηματία που επιδιώκει να αξιοποιήσει την τεχνολογία για να αναπτύξει την επιχείρησή της. Περιγράψτε συγκεκριμένες προκλήσεις ή ευκαιρίες που μπορεί να αντιμετωπίσει, όπως η ανάπτυξη στρατηγικής ψηφιακού μάρκετινγκ, η εφαρμογή λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου ή η υιοθέτηση αναδυόμενων τεχνολογιών όπως η τεχνητή νοημοσύνη ή το blockchain.
- Συζήτηση και καταιγισμός ιδεών: Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν καινοτόμους τρόπους με τους οποίους η τεχνολογία μπορεί να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις που παρουσιάζονται στο σενάριο και να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που έχουν εντοπιστεί. Προτρέψτε τους να εξετάσουν διάφορα τεχνολογικά εργαλεία, πλατφόρμες και στρατηγικές που ευθυγραμμίζονται με τους στόχους και την αγορά-στόχο του επιχειρηματία.
- Hands-on Exploration: Δώστε χρόνο στους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν σχετικά εργαλεία τεχνολογίας και πλατφόρμες που σχετίζονται με το σενάριο. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει τη διεξαγωγή έρευνας, τον πειραματισμό με λογισμικό ή εφαρμογές ή την ανάλυση περιπτώσεων μελετών επιχειρήσεων που βασίζονται στην τεχνολογία.
- Ανάπτυξη στρατηγικής: Διευκολύνετε μια συνεδρία ανάπτυξης στρατηγικής όπου κάθε ομάδα διαμορφώνει ένα σχέδιο με γνώμονα την τεχνολογία για να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις ή να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στο σενάριο. Ενθαρρύνετε τη δημιουργικότητα και τη στρατηγική σκέψη στο σχεδιασμό ενεργών βημάτων και χρονοδιαγραμμάτων για την εφαρμογή.
- Παρουσίαση και ανατροφοδότηση: Κάθε ομάδα θα παρουσιάσει τις στρατηγικές της που βασίζονται στην τεχνολογία στους υπόλοιπους συμμετέχοντες, εξηγώντας το σκεπτικό, τις βασικές γνώσεις και τις προτεινόμενες τακτικές υλοποίησης. Ενθαρρύνετε την εποικοδομητική ανατροφοδότηση και συζήτηση μεταξύ των ομάδων για να ενισχύσετε τη μάθηση και τη συνεργασία.
- Αναστοχασμός και εφαρμογή: Ολοκληρώστε την άσκηση με μια συνεδρία προβληματισμού όπου οι συμμετέχοντες αναλύουν την αποτελεσματικότητα διαφορετικών στρατηγικών που βασίζονται στην τεχνολογία και συζητούν πιθανές εφαρμογές σε επιχειρηματικές προσπάθειες του πραγματικού κόσμου. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πώς μπορούν να αξιοποιήσουν την τεχνολογία στις δικές τους επιχειρήσεις ή να υποστηρίξουν άλλους στη μόχλευση της τεχνολογίας για επιτυχία.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

60 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει την κατανόηση των συμμετεχόντων για το ρόλο της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα και να ενισχύσει την ικανότητά τους να αξιοποιούν αποτελεσματικά την τεχνολογία για την αντιμετώπιση των επιχειρηματικών προκλήσεων και ευκαιριών.

Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν δεξιότητες στρατηγικής σκέψης, επίλυσης προβλημάτων και καινοτομίας, απαραίτητες για την επιτυχία στον σημερινό κόσμο που βασίζεται στην τεχνολογία.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

- Αξιολογήστε τη δημιουργικότητα και τη σκοπιμότητα των στρατηγικών με γνώμονα την τεχνολογία που προτείνονται από κάθε ομάδα.
- Αξιολογήστε τη δέσμευση και τη συνεργασία των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της άσκησης.
- Παρέχετε σχόλια σχετικά με τη σαφήνεια και την αποτελεσματικότητα των παρουσιάσεων.
- Ενθαρρύνετε τον προβληματισμό σχετικά με τις πρακτικές εφαρμογές των στρατηγικών που βασίζονται στην τεχνολογία σε πραγματικές επιχειρηματικές προκλήσεις.

Ερωτήσεις για αξιολόγηση:

- Πόσο σίγουροι είστε για την κατανόηση του ρόλου της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα μετά την ολοκλήρωση της άσκησης;
- Νιώσατε συμμετοχή και συμμετοχή στις ομαδικές συζητήσεις και δραστηριότητες;
- Ποια ήταν η πιο απαιτητική πτυχή της ανάπτυξης μιας στρατηγικής με γνώμονα την τεχνολογία για το υποθετικό σενάριο;
- Πώς σκοπεύετε να εφαρμόσετε όσα μάθατε για τη μόχλευση της τεχνολογίας στις δικές σας επιχειρηματικές προσπάθειες;
- Συνολικά, πώς η άσκηση ενίσχυσε την κατανόησή σας για τις δυνατότητες της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Η Σοφία, μια νεαρή γυναίκα επιχειρηματίας, στοχεύει να επεκτείνει τη βιοτεχνική της επιχείρηση αρτοποιίας αξιοποιώντας την τεχνολογία για να προσεγγίσει ένα ευρύτερο κοινό και να βελτιώσει τις λειτουργίες της.

Απάντηση Συμμετέχοντος: Η ομάδα μας πρότεινε την εφαρμογή μιας πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου για να επιτρέψει τις ηλεκτρονικές υπηρεσίες παραγγελιών και παράδοσης, στοχεύοντας πολυάσχολους πελάτες της πόλης. Επιπλέον, συνιστούσαμε τη μόχλευση των καμπανιών μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης και email για την αλληλεπίδραση με τους πελάτες και την οικοδόμηση αφοσίωσης στην επωνυμία. Με την υιοθέτηση λογισμικού διαχείρισης αποθεμάτων που βασίζεται σε σύννεφο, η Σοφία μπορεί να βελτιστοποιήσει την αλυσίδα εφοδιασμού της και να παρακολουθεί το απόθεμα σε πραγματικό χρόνο, μειώνοντας τη σπατάλη και βελτιώνοντας την αποτελεσματικότητα.

ΑΣΚΗΣΗ 11



ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΚΑΙ ΚΑΝΑΠΕ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτήν την άσκηση, θα εμβαθύνουμε στους ζωτικούς ρόλους που διαδραματίζουν οι μέντορες και οι προπονητές στην καθοδήγηση και υποστήριξη γυναικών επιχειρηματιών στο ταξίδι τους προς την επιτυχία.

Μέσω διαδραστικών δραστηριοτήτων, στοχεύουμε να σας εξοπλίσουμε με πρακτικές δεξιότητες και γνώσεις για να διαπρέψετε σε ρόλους καθοδήγησης και καθοδήγησης.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

- Σχηματισμός ομάδας: Διαιρέστε τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες (2-3 ατόμων). Βεβαιωθείτε ότι κάθε ομάδα έχει μια μίξη επιπέδων εμπειρίας και υπόβαθρων για ποικίλες προοπτικές.
- Εισαγωγή στη Μεντορική και το Καθοδήγηση/Coaching: Ξεκινήστε ορίζοντας τη μεντορική και το coaching:
- Η μεντορική είναι μια σχέση όπου ένα έμπειρο άτομο (μέντορας) παρέχει καθοδήγηση, υποστήριξη και σοφία σε ένα λιγότερο έμπειρο άτομο (μέντι). Η καθοδήγηση περιλαμβάνει μια δομημένη διαδικασία κατά την οποία ο προπονητής βοηθά τα άτομα να θέσουν και να επιτύχουν συγκεκριμένους στόχους, προσφέροντας υποστήριξη και υπευθυνότητα κατά τη διάρκεια της διαδικασίας.

Σενάριο:

1. Εξασφάλιση χρηματοδότησης:

Η Σάρα είναι μια νεαρή γυναίκα επιχειρηματίας με μια πρωτοποριακή ιδέα για μια βιώσιμη startup μόδας. Ωστόσο, αγωνίζεται να εξασφαλίσει χρηματοδότηση για να ξεκινήσει την επιχείρησή της. Παρά το γεγονός ότι έχει ένα σταθερό επιχειρηματικό σχέδιο και ένα σαφές όραμα, η Σάρα αντιμετωπίζει την απόρριψη από επενδυτές που διστάζουν να επενδύσουν σε μια σχετικά νέα αγορά. Χρειάζεται καθοδήγηση σχετικά με το πώς να προσεγγίσει αποτελεσματικά τους επενδυτές, να βελτιώσει την προσφορά της και να εντοπίσει εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης για να κάνει το όραμά της πραγματικότητα.

2. Ανταγωνισμός αγοράς πλοήγησης:

Η Αλεξάνδρα έχει ένα μικρό αρτοποιείο που ειδικεύεται στα χειροποίητα γλυκά. Με την άνοδο των μεγάλων αλυσίδων αρτοποιείων στην περιοχή της, η Αλεξάνδρα βρίσκεται αντιμέτωπη με σκληρό ανταγωνισμό. Παρά τις μοναδικές συνταγές της και την πιστή βάση πελατών της, ανησυχεί για τη διατήρηση του μεριδίου της στην αγορά και την παραμονή της στο ανταγωνιστικό τοπίο. Η Αλεξάνδρα αναζητά συμβουλές για το πώς να διαφοροποιήσει το brand της, να προσελκύσει νέους πελάτες και να προσαρμόσει την επιχειρηματική της στρατηγική για να ξεπεράσει τους ανταγωνιστές της.

3. Διαχείριση της ισορροπίας επαγγελματικής και προσωπικής ζωής:

Η Μαρία είναι εργαζόμενη μητέρα και ιδρύτρια μιας startup τεχνολογίας. Η ταχυδακτυλουργία των απαιτήσεων της λειτουργίας της επιχείρησής της με τις οικογενειακές υποχρεώσεις αποδεικνύεται συντριπτική για τη Μαρία. Συχνά βρίσκεται διχασμένη ανάμεσα στο να περνά χρόνο με τα παιδιά της και να αφοσιώνεται στην ανάπτυξη της εταιρείας της. Η Μαρία αναζητά υποστήριξη για να βρει μια ισορροπία μεταξύ της επαγγελματικής και της προσωπικής της ζωής, να διαχειριστεί αποτελεσματικά το χρόνο της και να αποτρέψει την εξάντληση ενώ επιδιώκει τα επιχειρηματικά της όνειρα.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

- Συζήτηση και καταιγισμός ιδεών: Ενθαρρύνετε τις ομάδες να συζητήσουν πώς η καθοδήγηση ή η καθοδήγηση θα μπορούσε να βοηθήσει στην αντιμετώπιση των προκλήσεων που παρουσιάζονται στο σενάριο. Προτρέψτε σε συζητήσεις σχετικά με συγκεκριμένες στρατηγικές, πόρους και προσεγγίσεις που θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν οι μέντορες ή οι προπονητές;

Εξασφάλιση χρηματοδότησης:

- Στρατηγική: Μέντορας για την τελειοποίηση της πίτσα
- Επεξήγηση: Επεξήγηση: Επεξήγηση: Επεξήγηση: Επεξήγηση: Οι μέντορες μπορούν να παρέχουν ανατροφοδότηση σχετικά με την επιχειρηματική παρουσίαση του επιχειρηματία, βοηθώντας στην τελειοποίηση της παρουσίασης ώστε να γίνει πιο πειστική και φιλική προς τους επενδυτές.
- Στρατηγική: Δικτύωση
- Εξηγήστε: Οι προπονητές μπορούν να βοηθήσουν τον επιχειρηματία στην ανάπτυξη δεξιοτήτων δικτύωσης, καθοδηγώντας τον σχετικά με το πώς να οικοδομήσει σχέσεις με δυνητικούς επενδυτές και να πλοηγηθεί αποτελεσματικά σε εκδηλώσεις δικτύωσης.
- Στρατηγική: Προσδιορισμός πόρων
- Εξηγήστε: Οι μέντορες και οι προπονητές μπορούν να βοηθήσουν στον εντοπισμό εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης, όπως επιχορηγήσεις, πλατφόρμες crowdfunding ή επενδυτές-αγγέλους, που ευθυγραμμίζονται με το επιχειρηματικό μοντέλο και τις αξίες του επιχειρηματία.

Διαγωνισμός πλοήγησης στην αγορά:

- Στρατηγική: Ανάλυση Αγοράς
- Εξηγήστε: Οι μέντορες και οι προπονητές μπορούν να βοηθήσουν τον επιχειρηματία να πραγματοποιήσει μια ενδελεχή ανάλυση αγοράς για να εντοπίσει κενά και ευκαιρίες, να βελτιώσει τις προσφορές προϊόντων και να στοχεύσει νέα τμήματα πελατών.
- Στρατηγική: Διαφοροποίηση επωνυμίας
- Εξηγήστε: Οι προπονητές μπορούν να εξερευνήσουν στρατηγικές για τη διαφοροποίηση της επωνυμίας του επιχειρηματία, όπως να δώσουν έμφαση σε μοναδικές συνταγές, να τονίσουν τις δεσμεύσεις για βιωσιμότητα ή να βελτιώσουν την εμπειρία των πελατών.
- Στρατηγική: Ανταγωνιστική Ανάλυση
- Εξηγήστε: Οι μέντορες και οι προπονητές μπορούν να καθοδηγήσουν τον επιχειρηματία στη διεξαγωγή ανάλυσης ανταγωνισμού για να κατανοήσει τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών, προσαρμόζοντας ανάλογα την επιχειρηματική στρατηγική.

Διαχείριση ισορροπίας επαγγελματικής και προσωπικής ζωής:

- Στρατηγική: Τεχνικές Διαχείρισης Χρόνου
- Εξηγήστε: Οι προπονητές μπορούν να διδάξουν αποτελεσματικές τεχνικές διαχείρισης χρόνου, όπως η ιεράρχηση προτεραιοτήτων, η ανάθεση και ο καθορισμός ορίων, για να βοηθήσουν στην εξισορρόπηση επαγγελματικών και προσωπικών ευθυνών.
- Στρατηγική: Διαχείριση άγχους
- Εξηγήστε: Οι μέντορες και οι προπονητές μπορούν να παρέχουν στρατηγικές διαχείρισης του άγχους, όπως πρακτικές επίγνωσης, ρουτίνες άσκησης ή τεχνικές χαλάρωσης, για να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση των πιέσεων της επιχειρηματικότητας και της γονεϊκότητας.
- Στρατηγική: Συστήματα Υποστήριξης
- Εξηγήστε: Οι μέντορες και οι προπονητές μπορούν να ενθαρρύνουν τη δημιουργία ενός δικτύου υποστήριξης από οικογένεια, φίλους και συναδέλφους επιχειρηματίες που μπορούν να παρέχουν συναισθηματική υποστήριξη, βοήθεια για τη φροντίδα των παιδιών ή επιχειρηματικές συμβουλές όταν χρειάζεται.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

- Άσκηση - Παιχνίδι ρόλων: Συμμετοχή των συμμετεχόντων σε ασκήσεις ρόλων όπου θα προσομοιώνουν καθοδήγηση ή καθοδήγηση με βάση τα σενάρια που παρέχονται. Κάθε ομάδα θα αναλάβει τους ρόλους των μεντόρων, των προπονητών και των επιχειρηματιών, συμμετέχοντας ενεργά σε καθοδηγούμενες αλληλεπιδράσεις. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξασκήσουν δεξιότητες ενεργητικής ακρόασης, ενσυναίσθησης και επίλυσης προβλημάτων καθ' όλη τη διάρκεια της άσκησης.
- 1. Ρύθμιση:
 - Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες, διασφαλίζοντας ότι κάθε ομάδα έχει εκπροσώπηση από διαφορετικά επίπεδα εμπειρίας και υπόβαθρο.
 - Δώστε σε κάθε ομάδα ένα από τα σενάρια που παρουσιάστηκαν προηγουμένως, προσδιορίζοντας τους ρόλους του επιχειρηματία, του μέντορα και του προπονητή στο σενάριο.
- 2. Ανάθεση ρόλου:
 - Αναθέστε ρόλους σε κάθε ομάδα: ένας συμμετέχων θα παίξει το ρόλο του επιχειρηματία που αντιμετωπίζει την πρόκληση, ενώ άλλοι θα αναλάβουν ρόλους μεντόρων και προπονητών.
 - Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να βυθιστούν στους αντίστοιχους ρόλους τους, λαμβάνοντας υπόψη τις προοπτικές, τα κίνητρα και τους στόχους των χαρακτήρων τους.
- 3. Προσομοίωση:
 - Διευκολύνετε τη συνεδρία παιχνιδιού ρόλων, επιτρέποντας σε κάθε ομάδα να πραγματοποιήσει μια αλληλεπίδραση καθοδήγησης ή καθοδήγησης με βάση το σενάριο που παρέχεται.
 - Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συμμετάσχουν ενεργά στον διάλογο, ασκώντας ενεργητική ακρόαση για να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις ανησυχίες του επιχειρηματία.
 - Τονίστε τη σημασία της ενσυναίσθησης για την οικοδόμηση σχέσεων και εμπιστοσύνης μεταξύ των συμβούλων, των προπονητών και των επιχειρηματιών.
- 4. Επίλυση προβλημάτων:
 - Παρακινήστε τους συμμετέχοντες να επιλύσουν προβλήματα και να διερευνήσουν πιθανές λύσεις στις προκλήσεις που παρουσιάζονται στο σενάριο.
 - Ενθαρρύνετε τη δημιουργική σκέψη και την επινοητικότητα στην αντιμετώπιση των αναγκών του επιχειρηματία, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και τις γνώσεις των μεντόρων και των προπονητών.
- 5. Ανατροφοδότηση και προβληματισμός:
 - Μετά από κάθε συνεδρία παιχνιδιού ρόλων, διευκολύνετε τις συζητήσεις ανατροφοδότησης όπου οι συμμετέχοντες παρέχουν εποικοδομητικές κριτικές και προβληματισμούς σχετικά με τις εμπειρίες τους.
 - Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας τους, την ικανότητά τους να συμπάσχουν με τον επιχειρηματία και τις συνεργατικές δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων.
 - Συμμετέχοντας σε αυτήν την άσκηση ρόλων, οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να εφαρμόσουν τις αρχές καθοδήγησης και καθοδήγησης σε πρακτικό πλαίσιο, βελτιώνοντας τις διαπροσωπικές τους δεξιότητες και αποκτώντας πολύτιμες γνώσεις σχετικά με αποτελεσματικές στρατηγικές υποστήριξης για γυναίκες επιχειρηματίες.

Ολοκληρώστε το εργαστήριο συζητώντας πώς οι γνώσεις που αποκτήθηκαν μπορούν να εφαρμοστούν σε πραγματικές σχέσεις καθοδήγησης και καθοδήγησης. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν εφικτούς στόχους για τις δικές τους προσπάθειες καθοδήγησης ή καθοδήγησης.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

90 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Η άσκηση στοχεύει στην καλλιέργεια βασικών δεξιοτήτων για αποτελεσματική καθοδήγηση και καθοδήγηση στην ενδυνάμωση της γυναικείας επιχειρηματικότητας.

Μέσω διαδραστικών δραστηριοτήτων, οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν ενεργή ακρόαση, ενσυναίσθηση, επικοινωνία και ηγετικές ικανότητες.

Αυξάνοντας αυτές τις δεξιότητες, μπορούν να προωθήσουν ένα πιο περιεκτικό και υποστηρικτικό οικοσύστημα για την καινοτομία και την ανάπτυξη.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Αξιολογήστε τη συνεργασία και τη συμμετοχή της ομάδας σε συζητήσεις και παιχνίδια ρόλων.
- Αξιολογήστε το βάθος κατανόησης των ρόλων και αρχών της καθοδήγησης και της καθοδήγησης.
- Παρατηρήστε την ποιότητα της ανατροφοδότησης που παρέχεται και λαμβάνεται κατά τη διάρκεια των ασκήσεων παιχνιδιού ρόλων.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με τις προσωπικές γνώσεις και την εφαρμογή των αρχών που έχουν μάθει.
- Συλλέξτε σχόλια σχετικά με τη συνολική επίδραση του εργαστηρίου στην κατανόηση και την εμπιστοσύνη των συμμετεχόντων στην καθοδήγηση και την καθοδήγηση.

Ερωτήσεις για αξιολόγηση:

- Πόσο καλά πιστεύετε ότι η ομάδα σας συνεργάστηκε κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Καταλάβατε τις ανάγκες του επιχειρηματία στο σενάριο;
- Αισθανθήκατε σίγουροι για την κατανόηση των ρόλων καθοδήγησης και καθοδήγησης;
- Πόσο αποτελεσματικά συνεργάστηκε η ομάδα σας κατά τη διάρκεια της άσκησης παιχνιδιού ρόλων;
- Καταφέρατε να εντοπίσετε και να αντιμετωπίσετε τις ανάγκες του επιχειρηματία στο σενάριο;
- Η άσκηση ρόλων ενίσχυσε την κατανόησή σας για τους ρόλους καθοδήγησης και καθοδήγησης;
- Πόσο άνετα ήσασταν στους αντίστοιχους ρόλους σας κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Βρήκατε χρήσιμα τα σχόλια που παρέχουν οι συνομήλικοί σας;
- Τι γνώσεις αποκομίσατε από το εργαστήριο και πώς σκοπεύετε να τις εφαρμόσετε;
- Πόσο σίγουροι είστε για την ικανότητά σας να συμμετάσχετε σε σχέσεις καθοδήγησης ή καθοδήγησης μετά από αυτό το εργαστήριο;
- Τι γνώσεις αποκομίσατε προσωπικά από την άσκηση;
- Πόσο πιθανό είναι να εφαρμόσετε όσα μάθατε στο μέλλον;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας καταιγισμού ιδεών, η ομάδα μας συνεργάστηκε αποτελεσματικά ακούγοντας ο ένας τις απόψεις του άλλου και συνεισφέροντας διάφορες ιδέες.

Όταν συζητούσαμε το σενάριο της Σάρα να αγωνίζεται να εξασφαλίσει χρηματοδότηση για τη βιώσιμη startup μόδας της, εντοπίσαμε την ανάγκη της για καθοδήγηση για τη βελτίωση της προσφοράς της και την εξερεύνηση εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης. Νιώσαμε σίγουροι για την κατανόηση των ρόλων καθοδήγησης και καθοδήγησης, αναγνωρίζοντας τη σημασία των συμβούλων που παρέχουν σχόλια στο γήπεδο της Σάρα, ενώ οι προπονητές θα μπορούσαν να τη βοηθήσουν στη δικτύωση αποτελεσματικά.

Στην άσκηση του παιχνιδιού ρόλων, απεικόνισα τον ρόλο του μέντορα που παρέχει ανατροφοδότηση στη Σάρα στο επαγγελματικό της γήπεδο. Ενώ συμμετείχα σε διάλογο, είχα στόχο να κατανοήσω τις προκλήσεις της Σάρα και να προσφέρω εποικοδομητικές συμβουλές για να τη βοηθήσω να βελτιώσει την παρουσίασή της. Τα σχόλια των συνομηλίκων μου για την απόδοσή μου ήταν διορατικά και με βοήθησαν να βελτιώσω την προσέγγισή μου περαιτέρω.

Συνολικά, αυτή η άσκηση βελτίωσε την κατανόησή μου για τους ρόλους της καθοδήγησης και της καθοδήγησης, ιδιαίτερα στην αντιμετώπιση συγκεκριμένων προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες επιχειρηματίες. Απέκτησα πληροφορίες για αποτελεσματικές στρατηγικές επικοινωνίας και επίλυσης προβλημάτων που σκοπεύω να εφαρμόσω σε μελλοντικές σχέσεις καθοδήγησης ή καθοδήγησης. Αυτό το εργαστήριο ενίσχυσε την εμπιστοσύνη μου στην υποστήριξη των γυναικών επιχειρηματιών και παρείχε πολύτιμα εργαλεία για την προώθηση της επιτυχίας τους.



ΑΣΚΗΣΗ 12

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗΣ ΧΡΗΜΑΤΩΝ: PITCH PERFECT



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει τις ικανότητες συγκέντρωσης κεφαλαίων των συμμετεχόντων. Η συγκέντρωση κεφαλαίων είναι μια κρίσιμη πτυχή της επιχειρηματικότητας και ένα συναρπαστικό βήμα είναι συχνά η πύλη για την εξασφάλιση της απαραίτητης χρηματοδότησης για ένα εγχείρημα. Η άσκηση «Pitch Perfect» έχει σχεδιαστεί για να παρέχει στις γυναίκες επιχειρηματίες πρακτική εμπειρία στη βελτίωση των δεξιοτήτων τους στο pitching και στη διαπραγμάτευση για σκοπούς συγκέντρωσης κεφαλαίων.

Σκοπός:

Ο πρωταρχικός στόχος της άσκησης "Pitch Perfect" είναι να ενδυναμώσει τις γυναίκες επιχειρηματίες με την αυτοπεποίθηση και την τεχνογνωσία να προσφέρουν πειστικές προτάσεις και να διαπραγματεύονται αποτελεσματικά με πιθανούς επενδυτές. Μέσω σεναρίων ρόλων, οι συμμετέχοντες θα ενισχύσουν την ικανότητά τους να διατυπώνουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες, να αντιμετωπίζουν τις ανησυχίες των επενδυτών και να διαπραγματεύονται ευνοϊκούς όρους.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Εισαγωγή (10 λεπτά):

- Καλωσορίστε τους συμμετέχοντες και δώστε μια επισκόπηση των στόχων της άσκησης.
- Τονίστε τη σημασία της αποτελεσματικής προώθησης και διαπραγμάτευσης στη συγκέντρωση κεφαλαίων:

Στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας και της συγκέντρωσης κεφαλαίων, το pitch αναφέρεται σε μια συνοπτική και πειστική παρουσίαση μιας επιχειρηματικής ιδέας ή εγχειρήματος σε πιθανούς επενδυτές ή ενδιαφερόμενους φορείς. Συνήθως περιγράφει τα βασικά στοιχεία της επιχείρησης, όπως η μοναδική πρόταση αξίας, η αγορά-στόχος, το μοντέλο εσόδων και η στρατηγική ανάπτυξης, με στόχο να συγκεντρώσει ενδιαφέρον και επενδύσεις.

Ένα καλοφτιαγμένο pitch επικοινωνεί αποτελεσματικά τις δυνατότητες της επιχείρησης να παράγει αποδόσεις για τους επενδυτές και αντιμετωπίζει τυχόν ανησυχίες ή αντιρρήσεις που μπορεί να έχουν. Ουσιαστικά, ένα pitch χρησιμεύει ως όχημα για τους επιχειρηματίες για να επιδείξουν το όραμα, το πάθος και την ικανότητά τους να εκτελέσουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια, με απώτερο στόχο την εξασφάλιση χρηματοδότησης ή υποστήριξης για το εγχείρημά τους.

Η διαπραγμάτευση στη συγκέντρωση κεφαλαίων περιλαμβάνει τη στρατηγική συζήτηση και διαπραγμάτευση μεταξύ των επιχειρηματιών που αναζητούν χρηματοδότηση και των πιθανών επενδυτών. Περιλαμβάνει τη διαδικασία επίτευξης αμοιβαία αποδεκτών όρων σχετικά με τα ποσά της επένδυσης, τα μερίδια μετοχών, την αποτίμηση, τα δικαιώματα διακυβέρνησης και άλλες βασικές πτυχές της επενδυτικής συμφωνίας. Η αποτελεσματική διαπραγμάτευση στη συγκέντρωση κεφαλαίων απαιτεί από τους επιχειρηματίες να υποστηρίζουν τα συμφέροντα της επιχείρησής τους, ενώ κατανοούν και αντιμετωπίζουν τις ανησυχίες και τους στόχους των επενδυτών, στοχεύοντας τελικά στην επίτευξη ευνοϊκού αποτελέσματος και για τα δύο μέρη.

Εξηγήστε συνοπτικά τη δομή και το χρονοδιάγραμμα της άσκησης.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Προετοιμασία Pitch (15 λεπτά):

- Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια, με έναν συμμετέχοντα ως «Ιδρυτή» και τον άλλο ως «Επενδυτή».
- Δώστε σε κάθε «Ιδρυτή» μια σύντομη επισκόπηση μιας υποθετικής startup ή επιχειρηματικής ιδέας.

Υποθετική ιδέα εκκίνησης:

Όνομα εκκίνησης: EcoTech Solutions Περιγραφή: Η EcoTech Solutions είναι μια startup πράσινης τεχνολογίας που επικεντρώνεται στην ανάπτυξη καινοτόμων λύσεων για την αντιμετώπιση περιβαλλοντικών προκλήσεων. Το εμβληματικό προϊόν είναι ένα σύστημα καθαρισμού νερού με ηλιακή ενέργεια, σχεδιασμένο για αγροτικές κοινότητες στις αναπτυσσόμενες χώρες.

Αξιοποιώντας την ηλιακή ενέργεια, το σύστημα παρέχει πρόσβαση σε καθαρό και ασφαλές πόσιμο νερό, συμβάλλοντας στη μείωση των υδατογενών ασθενειών και στη βελτίωση των αποτελεσμάτων υγείας σε υποεξυπηρετούμενες περιοχές. Επιπλέον, η τεχνολογία είναι επεκτάσιμη και προσαρμόσιμη, με δυνατότητα εφαρμογής σε προσπάθειες ανακούφισης από καταστροφές και απομακρυσμένες τοποθεσίες εκτός δικτύου.

- Ενθαρρύνετε τους «Ιδρυτές» να προετοιμάσουν μια συνοπτική παρουσίαση με επίκεντρο τη μοναδική τους πρόταση αξίας και τον πιθανό αντίκτυπο του εγχειρήματός τους. Και δώστε τους οδηγίες για το πώς να προετοιμάσουν ένα γήπεδο. (Ελέγξτε το παράρτημα)

Συνεδρία Pitch(20 λεπτά):

- Ξεκινήστε τον χρονοδιακόπτη για συνεδρίες 5 λεπτών.
- Οι «ιδρυτές» θα υποβάλουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες στους «Επενδυτές», οι οποίοι θα κρατούν σημειώσεις και θα προετοιμάζουν ερωτήσεις.
- Ενθαρρύνετε τους «Ιδρυτές» να διατυπώσουν με σαφήνεια το όραμά τους και να αντιμετωπίσουν πιθανές ανησυχίες που εγείρονται από τους «Επενδυτές».

Ανατροφοδότηση και προβληματισμός (15 λεπτά):

- Μετά από κάθε συνεδρία προώθησης, διευκολύνετε έναν γύρο ανατροφοδότησης.
- Ενθαρρύνετε την εποικοδομητική ανατροφοδότηση τόσο από τους "Ιδρυτές" και από τους "Επενδυτές".
- Συζητήστε τα δυνατά σημεία, τους τομείς προς βελτίωση και τις στρατηγικές για τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας του pitching.

Προσομοίωση Διαπραγμάτευσης (20 λεπτά):

- Αλλάξτε ρόλους, με τους «Επενδυτές» να γίνονται «Ιδρυτές» και το αντίστροφο.
- Οι «Ιδρυτές» θα διαπραγματεύονται για χρηματοδότηση, ενώ οι «Επενδυτές» αξιολογούν προτάσεις και διαπραγματεύονται όρους.
- Ενθαρρύνετε τις ρεαλιστικές τακτικές διαπραγμάτευσης και δώστε έμφαση στα αποτελέσματα που θα κερδίσουν.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

90 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Η άσκηση "Pitch Perfect" καθοδηγείται από τον στόχο της καλλιέργειας ζωτικών ικανοτήτων, συμπεριλαμβανομένων της επικοινωνίας, της πειθούς, της διαπραγμάτευσης και της ανθεκτικότητας, όλα απαραίτητα για ευημερούσα εγχειρήματα συγκέντρωσης κεφαλαίων. Μέσω καθηλωτικών προσομοιώσεων παιχνιδιού ρόλων, οι συμμετέχοντες βυθίζονται σε αυθεντικά σενάρια λόγου και διαπραγμάτευσης, ενισχύοντας πρακτικές ιδέες και ενισχύοντας την εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να αιχμαλωτίζουν τους επενδυτές και να εξασφαλίζουν χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις τους.

Στοχεύοντας σε συγκεκριμένες δεξιότητες όπως σαφή και πειστική άρθρωση επιχειρηματικών εννοιών, αποτελεσματική μετάδοση προτάσεων αξίας, έμπειρη διαπραγμάτευση των όρων χρηματοδότησης και ανθεκτική προσαρμογή στην ανατροφοδότηση, αυτή η άσκηση εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με την πολύπλευρη εργαλειοθήκη που είναι απαραίτητη για την πλοήγηση στις περιπλοκές της συγκέντρωσης κεφαλαίων με λεπτότητα.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Αξιολόγηση:

Ποιότητα του Pitch:

- Αξιολογήστε τη σαφήνεια, την πειστικότητα και τη συνοχή κάθε τόνου.
- Αξιολογήστε πόσο καλά οι «Ιδρυτές» διατυπώνουν την πρόταση αξίας τους και αντιμετωπίζουν τις ανησυχίες των επενδυτών.

Διαπραγματευτικές ικανότητες:

- Παρατηρήστε τις διαπραγματευτικές τακτικές και στρατηγικές των συμμετεχόντων.
- Αξιολογήστε την ικανότητά τους να υποστηρίζουν το εγχείρημά τους, λαμβάνοντας υπόψη τα συμφέροντα των επενδυτών.

Υποδοχή σχολίων:

- Αξιολογήστε τον τρόπο με τον οποίο οι συμμετέχοντες λαμβάνουν και ενσωματώνουν την ανατροφοδότηση στις προσεγγίσεις προώθησης και διαπραγμάτευσης.
- Αξιολογήστε το άνοιγμα τους σε εποικοδομητική κριτική και την προθυμία τους να προσαρμόσουν τις στρατηγικές.

Συνολική απόδοση:

- Εξετάστε τη συνολική απόδοση των συμμετεχόντων τόσο σε ρόλους προώθησης όσο και σε ρόλους διαπραγμάτευσης.
- Προσδιορίστε τομείς ισχύος και ευκαιρίες για βελτίωση στις στρατηγικές συγκέντρωσης κεφαλαίων.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε:

- Επικοινωνούσε αποτελεσματικά το pitch την επιχειρηματική ιδέα και τη μοναδική της πρόταση αξίας;
- Διατυπώθηκαν με σαφήνεια τα βασικά στοιχεία του πεδίου, όπως η δήλωση του προβλήματος, η λύση, οι ευκαιρίες αγοράς και ο αντίκτυπος;
- Πόσο καλά απάντησε ο εκπαιδευόμενος σε ερωτήσεις και ανησυχίες που έθεσε ο επενδυτής κατά τη διάρκεια του pitch session;
- Επέδειξε ο εκπαιδευόμενος αυτοπεποίθηση, ενθουσιασμό και πάθος κατά την παρουσίαση του γηπέδου;
- Πόσο αποτελεσματικά διαπραγματεύτηκε ο εκπαιδευόμενος τους όρους χρηματοδότησης με τον επενδυτή κατά τη διάρκεια της προσομοίωσης;
- Έδειξε ο εκπαιδευόμενος ότι κατανοεί την προοπτική και τις ανησυχίες του επενδυτή;
- Ήταν οι διαπραγματευτικές τακτικές που χρησιμοποίησε ο εκπαιδευόμενος κατάλληλες και ευνοϊκές για την επίτευξη μιας αμοιβαία επωφελούς συμφωνίας;
- Πόσο δεκτικός ήταν ο εκπαιδευόμενος στην ανατροφοδότηση που παρείχε ο επενδυτής και οι συνομήλικοι κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Έδειξε ο εκπαιδευόμενος προθυμία να εξετάσει και να ενσωματώσει εποικοδομητική κριτική στις στρατηγικές προώθησης και διαπραγμάτευσης;
- Πόσο αποτελεσματικά προσάρμοσε ο εκπαιδευόμενος την προσέγγισή του με βάση την ανατροφοδότηση που έλαβε κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Επέδειξε ο εκπαιδευόμενος ανθεκτικότητα και θετική στάση ως απάντηση σε ανατροφοδότηση και προκλήσεις που αντιμετώπισε κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Ποια ήταν τα δυνατά σημεία της απόδοσης του ασκούμενου κατά τη διάρκεια της άσκησης;
- Ποιοι τομείς προς βελτίωση εντοπίστηκαν με βάση τις δεξιότητες προώθησης και διαπραγμάτευσης του εκπαιδευόμενου;
- Πόσο καλά επέδειξε ο εκπαιδευόμενος τις δεξιότητες επικοινωνίας, πειθούς, διαπραγμάτευσης και ανθεκτικότητας καθ' όλη τη διάρκεια της άσκησης;
- Με βάση τις επιδόσεις του εκπαιδευόμενου, ποια ανατροφοδότηση ή καθοδήγηση μπορεί να παρασχεθεί για να τον βοηθήσει να βελτιώσει τις στρατηγικές συγκέντρωσης κεφαλαίων στο μέλλον;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Από την οπτική γωνία ενός συμμετέχοντος/μιας συμμετεχούσας, η συμμετοχή στην άσκηση "Pitch Perfect" ήταν μια μεταμορφωτική εμπειρία που επηρέασε βαθιά την κατανόησή μου για το pitching και τη διαπραγμάτευση στη συγκέντρωση κεφαλαίων.

Κατά τη διάρκεια της φάσης προετοιμασίας του pitch, η συνεργασία με τον συνεργάτη μου για να διατυπώσουμε τη μοναδική πρόταση αξίας και τον πιθανό αντίκτυπο της startup μας δεν ήταν μόνο διαφωτιστική, αλλά ενίσχυσε επίσης την αίσθηση της ομαδικής εργασίας και του κοινού οράματος. Καθώς δώσαμε τον λόγο μας κατά τη διάρκεια της συνεδρίας, ένιωσα ένα κύμα νευρικότητας που μετριάστηκε από τον ενθουσιασμό της προβολής της επιχειρηματικής μας ιδέας.

Η λήψη σχολίων τόσο από συνομηλίκους όσο και από εκπαιδευτές ήταν καθοριστική για τη διαμόρφωση της αντίληψής μου για τον αγωνιστικό χώρο μας. Ενώ η εποικοδομητική κριτική αρχικά φαινόταν τρομακτική, τελικά τροφοδότησε την επιθυμία για βελτίωση και μια νέα εκτίμηση για τις αποχρώσεις της αποτελεσματικής επικοινωνίας. Μετά τη μετάβαση σε προσομοιώσεις διαπραγμάτευσης, βρέθηκα να παλεύω με τις περιπλοκές της υπεράσπισης της startup μας, ενώ ταυτίζομαι με την προοπτική του επενδυτή.

Η διαδικασία της διαπραγμάτευσης ήταν προκλητική αλλά αναζωογονητική, πυροδοτώντας μια αίσθηση αποφασιστικότητας να πλοηγηθούμε στις συζητήσεις για τη χρηματοδότηση με μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και φινέτσα. Ολοκληρώνοντας με μια σύντομη συζήτηση και συζήτηση, ο προβληματισμός για την άσκηση μαζί με τους συνομηλίκους μου όχι μόνο ενίσχυσε τη σημασία της συνεχούς μάθησης αλλά ενστάλαξε επίσης μια αίσθηση συντροφικότητας και κοινής ανάπτυξης.

Συνολικά, η άσκηση παρείχε μια πλούσια συλλογή εμπειριών, από τις αρχικές συνεδρίες καταιγισμού ιδεών έως τις συναρπαστικές διαπραγματεύσεις, με αποκορύφωμα μια βαθιά αίσθηση ενδυνάμωσης και ετοιμότητας για την αντιμετώπιση των πραγματικών προκλήσεων συγκέντρωσης κεφαλαίων κατά μέτωπο.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Προετοιμασία γηπέδου:

- Προσδιορίστε το πρόβλημα: Ξεκινήστε επισημαίνοντας το πρόβλημα που αντιμετωπίζει η εκκίνηση. Σε αυτή την περίπτωση, τονίστε την έλλειψη πρόσβασης σε καθαρό πόσιμο νερό στις αγροτικές κοινότητες, που οδηγεί σε προβλήματα υγείας και υποβάθμιση του περιβάλλοντος.
- Μοναδική πρόταση αξίας: Διατυπώστε ξεκάθαρα τι ξεχωρίζει τη λύση σας από τις υπάρχουσες εναλλακτικές λύσεις. Για την EcoTech Solutions, δώστε έμφαση στη χρήση της ηλιακής ενέργειας για τον καθαρισμό του νερού, η οποία είναι βιώσιμη, οικονομικά αποδοτική και φιλική προς το περιβάλλον.
- Ευκαιρία αγοράς: Παρέχετε πληροφορίες σχετικά με την ευκαιρία της αγοράς για τη λύση σας. Συζητήστε το μέγεθος της αγοράς-στόχου, τις δυνατότητες ανάπτυξης και τυχόν σχετικές τάσεις ή δημογραφικά στοιχεία.
- Επιχειρηματικό μοντέλο: Εξηγήστε πώς η startup σας σχεδιάζει να δημιουργήσει έσοδα. Για παράδειγμα, η EcoTech Solutions μπορεί να υιοθετήσει ένα μοντέλο κοινωνικής επιχείρησης, σε συνεργασία με ΜΚΟ, κυβερνήσεις και τοπικές κοινότητες για την ανάπτυξη των συστημάτων καθαρισμού νερού της.
- Αντίκτυπος: Επισημάνετε τον πιθανό αντίκτυπο του εγχειρηματός σας. Συζητήστε τα θετικά αποτελέσματα που μπορεί να επιτύχει η λύση σας, όπως η βελτίωση της δημόσιας υγείας, η μείωση των εκπομπών άνθρακα και η προώθηση της βιώσιμης ανάπτυξης.
- Ομάδα: Παρουσιάστε την ιδρυτική ομάδα και τη σχετική τεχνογνωσία τους. Δώστε έμφαση σε τυχόν προσόντα, εμπειρία ή επιτεύγματα που καταδεικνύουν την ικανότητα της ομάδας σας να εκτελέσει το επιχειρηματικό σχέδιο με επιτυχία.
- Ρωτήστε: Δηλώστε ξεκάθαρα τι ζητάτε από πιθανούς επενδυτές. Είτε πρόκειται για χρηματοδότηση εκκίνησης για ανάπτυξη προϊόντων, στρατηγικές συνεργασίες ή επέκταση της αγοράς, βεβαιωθείτε ότι το αίτημά σας είναι συγκεκριμένο και ευθυγραμμισμένο με τους αναπτυξιακούς στόχους της startup σας.

Συμβουλές παράδοσης Pitch:

- Κρατήστε το συνοπτικό και εστιασμένο, στοχεύοντας σε διάρκεια γηπέδου περίπου 5-7 λεπτών.
- Χρησιμοποιήστε γραφικά όπως διαφάνειες ή πρωτότυπα για να υποστηρίξετε την παρουσίασή σας.
- Εξασκήστε το βήμα σας πολλές φορές για να εξασφαλίσετε σαφήνεια, σιγουριά και ομαλή παράδοση.
- Προσαρμόστε την προβολή σας στο κοινό σας, δίνοντας έμφαση σε πτυχές που είναι πιο σχετικές και συναρπαστικές για αυτό.
- Να είστε έτοιμοι να απαντήσετε σε ερωτήσεις και να αντιμετωπίσετε τις ανησυχίες των επενδυτών κατά τη διάρκεια και μετά το παιχνίδι.



ΑΣΚΗΣΗ 13

ΜΟΧΛΕΥΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ 2



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στη σημερινή ψηφιακή εποχή, η τεχνολογία διαδραματίζει κρίσιμο ρόλο στην επιτυχία των επιχειρήσεων, ειδικά για τις επίδοξες γυναίκες επιχειρηματίες. Αυτή η άσκηση στοχεύει να εισαγάγει τους συμμετέχοντες σε διάφορα τεχνολογικά εργαλεία που μπορούν να εξορθολογίσουν τις διαδικασίες, να ενισχύσουν την παραγωγικότητα και να προωθήσουν την ανάπτυξη στις επιχειρήσεις τους. Εξερευνώντας αυτά τα εργαλεία μαζί, ελπίζουμε να ενδυναμώσουμε τις γυναίκες επιχειρηματίες με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που χρειάζονται για να αξιοποιήσουν αποτελεσματικά την τεχνολογία στις επιχειρήσεις τους.

Σκοπός:

Ο στόχος αυτής της άσκησης είναι να εξοικειωθούν οι γυναίκες επιχειρηματίες με μια σειρά τεχνολογικών εργαλείων σε διάφορες κατηγορίες, συμπεριλαμβανομένων των δημιουργών ιστοτόπων, των πλατφορμών διαχείρισης μέσω κοινωνικής δικτύωσης, των εργαλείων διαχείρισης έργων και άλλων. Οι συμμετέχοντες θα έχουν την ευκαιρία να εξερευνήσουν αυτά τα εργαλεία πρακτικά, να κατανοήσουν τα βασικά χαρακτηριστικά και τα πλεονεκτήματά τους και να συλλάβουν πιθανές εφαρμογές για τις επιχειρήσεις τους.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Εισαγωγή (5 λεπτά)

- Παρουσιάστε συνοπτικά τη σημασία της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα.
- Εξηγήστε τον σκοπό της συνεδρίας: να εξερευνήσετε διάφορα τεχνολογικά εργαλεία που μπορούν να ωφελήσουν τις επιχειρήσεις τους.

Δραστηριότητα παγοθραυστικού (10 λεπτά)

- Πραγματοποιήστε ένα γρήγορο παγοθραυστικό για να είστε όλοι άνετοι και αφοσιωμένοι. Για παράδειγμα, οι συμμετέχοντες θα μπορούσαν να συστηθούν εν συντομία και να μοιραστούν ένα τεχνολογικό εργαλείο που χρησιμοποιούν επί του παρόντος στην επιχείρησή τους (εάν υπάρχει).

Εξερεύνηση εργαλείων (20 λεπτά)

- Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες (αν υπάρχει).
- Παρέχετε μια λίστα με προεπιλεγμένα εργαλεία τεχνολογίας (π.χ., κατασκευαστές ιστοτόπων, πλατφόρμες διαχείρισης μέσων κοινωνικής δικτύωσης, εργαλεία διαχείρισης έργων κ.λπ.). (Ελέγξτε το Παράρτημα)
- Αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα ή δύο εργαλεία για εξερεύνηση.
- Δώστε οδηγίες στους συμμετέχοντες να αφιερώσουν περίπου 10 λεπτά εξερευνώντας τα εργαλεία που έχουν ανατεθεί, εστιάζοντας σε βασικά χαρακτηριστικά, την ευκολία χρήσης και τα πιθανά οφέλη για τις επιχειρήσεις τους.

Παρουσίαση εργαλείου (15 λεπτά)

- Κάθε ομάδα παρουσιάζει μια σύντομη επισκόπηση των εργαλείων που εξερεύνησε.
- Ενθαρρύνετε τους να μοιραστούν ιδέες, πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα και τυχόν καινοτόμες ιδέες για εφαρμογή.

Ερωτήσεις και απαντήσεις και συζήτηση (10 λεπτά)

- Ανοίξτε τον λόγο για ερωτήσεις και συζήτηση.
- Διευκολύνετε μια σύντομη συζήτηση σχετικά με το πώς οι συμμετέχοντες οραματίζονται την ενσωμάτωση αυτών των εργαλείων στις επιχειρήσεις τους.
- Αντιμετωπίστε τυχόν κοινές ανησυχίες ή παρανοήσεις.

Περίληψη (5 λεπτά)

- Συνοψίστε βασικά στοιχεία από τη συνεδρία.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συνεχίσουν να εξερευνούν και να πειραματίζονται με εργαλεία τεχνολογίας στις επιχειρήσεις τους.
- Παρέχετε πόρους ή επόμενα βήματα για περαιτέρω μάθηση.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

60 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει την κατανόηση των συμμετεχόντων για το ρόλο της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα και να ενισχύσει την ικανότητά τους να αξιοποιούν αποτελεσματικά την τεχνολογία.

Δώστε κίνητρα στους συμμετέχοντες επισημαίνοντας τα πιθανά οφέλη από την ενσωμάτωση της τεχνολογίας στις επιχειρήσεις τους, όπως η αυξημένη αποτελεσματικότητα, η βελτιωμένη δέσμευση πελατών και η διευρυμένη εμβέλεια της αγοράς.

Επίσης να εξοικειωθούν με διαφορετικούς τύπους τεχνολογικών εργαλείων και τις λειτουργίες τους και να παρέχουν τη δυνατότητα αξιολόγησης των εργαλείων που ευθυγραμμίζονται καλύτερα με τις επιχειρηματικές ανάγκες και τους στόχους τους, ενώ προάγουν την κριτική σκέψη και τη δημιουργικότητα στην αναζήτηση καινοτόμων τρόπων εφαρμογής αυτών των εργαλείων.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Αξιολογήστε τη δέσμευση και την ενεργό συμμετοχή των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια των συνεδριών εξερεύνησης και παρουσίασης εργαλείων.
- Αξιολογήστε την ποιότητα των γνώσεων και των ιδεών που μοιράζονται οι συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια των συζητήσεων.
- Συγκεντρώστε σχόλια από τους συμμετέχοντες σχετικά με την εμπειρία τους με το εργαστήριο και τυχόν πρόσθετη υποστήριξη ή πόρους που μπορεί να χρειαστούν για περαιτέρω διερεύνηση και εφαρμογή των τεχνολογικών εργαλείων στις επιχειρήσεις τους.

Ερωτήσεις για αξιολόγηση:

- Πόσο σίγουροι είστε για την κατανόηση του ρόλου της τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα μετά την ολοκλήρωση της άσκησης;
- Πώς βρήκατε τη διαδικασία εξερεύνησης των τεχνολογικών εργαλείων κατά τη διάρκεια της συνεδρίας; Νιώσατε ενεργά συμμετοχή στη δραστηριότητα;
- Υπήρχαν κάποια συγκεκριμένα εργαλεία ή χαρακτηριστικά που τράβηξαν την προσοχή ή σας κέντρισαν το ενδιαφέρον;
- Νιώσατε άνετα να κάνετε ερωτήσεις ή να μοιραστείτε τις σκέψεις σας κατά τη διάρκεια της συνεδρίας;
- Ποια ήταν τα βασικά σας σημεία από τη συνεδρία εξερεύνησης και παρουσίασης εργαλείων;
- Ανακαλύψατε νέες ιδέες ή καινοτόμες ιδέες για την εφαρμογή των τεχνολογικών εργαλείων στην επιχείρησή σας;
- Πόσο σίγουροι αισθάνεστε για την κατανόηση του τρόπου με τον οποίο αυτά τα εργαλεία θα μπορούσαν να ωφελήσουν τις επιχειρηματικές σας δραστηριότητες;
- Συνολικά, πώς θα αξιολογούσατε την εμπειρία σας με την άσκηση; Ποιες πτυχές βρήκατε πιο πολύτιμες;
- Υπήρχαν προκλήσεις ή τομείς βελτίωσης που εντοπίσατε κατά τη διάρκεια της συνεδρίας;
- Τι πρόσθετη υποστήριξη ή πόρους πιστεύετε ότι χρειάζεστε για να εξερευνήσετε και να εφαρμόσετε περαιτέρω τα τεχνολογικά εργαλεία που συζητήθηκαν σήμερα;
- Υπάρχουν συγκεκριμένα εργαλεία ή θέματα για τα οποία θα θέλατε να μάθετε περισσότερα στο μέλλον;
- Πόσο σίγουροι αισθάνεστε για την ενσωμάτωση των μαθησιακών εννοιών και εργαλείων στις επιχειρηματικές σας πρακτικές;
- Πώς πιστεύετε ότι ο εκπαιδευτής ή ο συντονιστής μπορεί να παρέχει συνεχή υποστήριξη ή καθοδήγηση για να σας βοηθήσει να πετύχετε την εφαρμογή της τεχνολογίας στην επιχείρησή σας;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Η Μαρία ήταν ενθουσιασμένη που παρακολούθησε την άσκηση για την αξιοποίηση της τεχνολογίας για την επιχειρηματικότητα, καθώς σκεφτόταν να ξεκινήσει τη δική της επωνυμία βιώσιμου τρόπου ζωής, EcoBloom. Καθώς ο συντονιστής εισήγαγε τη σημασία της τεχνολογίας στις σύγχρονες επιχειρήσεις, η Μαρία απορρόφησε με ανυπομονησία τις πληροφορίες, αναγνωρίζοντας τη σημασία τους για το μελλοντικό της εγχείρημα.

Δραστηριότητα παγοθραυστικού:

Κατά τη διάρκεια της δραστηριότητας του παγοθραυστικού, η Μαρία άκουγε με προσοχή καθώς άλλοι μοιράζονταν την τρέχουσα χρήση των τεχνολογικών εργαλείων στις επιχειρήσεις τους. Εμπνεύστηκε από τις ιστορίες τους και ανυπομονούσε να μάθει πώς παρόμοια εργαλεία θα μπορούσαν να ωφελήσουν τις μελλοντικές της προσπάθειες.

Εξερεύνηση εργαλείων:

Η ομάδα της Μαρίας ανατέθηκε να εξερευνήσει δύο εργαλεία: το Canva και το Mailchimp. Καθώς εμβαθύνουν στο Canva, ο ενθουσιασμός της Μαρίας μεγάλωνε καθώς συνειδητοποίησε τις δυνατότητές του να δημιουργεί οπτικά ελκυστικά υλικά επωνυμίας για το EcoBloom. Όταν μετακόμισαν στο Mailchimp, η Μαρία κίνησε το ενδιαφέρον των δυνατοτήτων της για τη διαχείριση καμπανιών επικοινωνίας με τους πελάτες και μάρκετινγκ.

Παρουσίαση εργαλείου:

Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας παρουσίασης, η Μαρία συνέβαλε ενεργά στην επισκόπηση της ομάδας της για το Canva και το Mailchimp. Μοιράστηκε τον ενθουσιασμό της για τα σχεδιαστικά χαρακτηριστικά του Canva και δημιούργησε ιδέες για την αξιοποίηση της λειτουργικότητας του μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου του Mailchimp για την προώθηση του EcoBloom.

Ερωτήσεις και απαντήσεις και συζήτηση:

Η Μαρία συμμετείχε με ανυπομονησία στη συνεδρία Q&A, θέτοντας στοχαστικές ερωτήσεις σχετικά με την ενσωμάτωση του Mailchimp με πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου και κανάλια μέσω κοινωνικής δικτύωσης. Συμμετείχε επίσης σε συζητήσεις σχετικά με το πώς τα τεχνολογικά εργαλεία θα μπορούσαν να τη βοηθήσουν να ξεπεράσει πιθανές προκλήσεις στην κυκλοφορία της επωνυμίας της για βιώσιμο τρόπο ζωής.

Τύλιξε:

Καθώς ολοκληρώθηκε το εργαστήριο, η Μαρία αναλογίστηκε τις πολύτιμες γνώσεις που αποκτήθηκαν από την εξερεύνηση τεχνολογικών εργαλείων για την επιχειρηματικότητα. Ένιωθε πιο σίγουρη για την ικανότητά της να αξιοποιήσει την τεχνολογία για να ζωντανέψει τις επιχειρηματικές της ιδέες και ήταν ενθουσιασμένη που συνέχιζε το ταξίδι της προς την κυκλοφορία του EcoBloom.

Συνολικά, η Μαρία βαθμολόγησε την εμπειρία της με τη δραστηριότητα πολύ θετικά. Βρήκε την πρακτική εξερεύνηση των τεχνολογικών εργαλείων εμπνευση και ενδυνάμωση, γνωρίζοντας ότι θα έπαιζαν κρίσιμο ρόλο στην υλοποίηση των επιχειρηματικών της ονείρων. Κοιτάζοντας το μέλλον, η Μαρία είχε κίνητρο να συνεχίσει να μαθαίνει και να εξερευνά τις νέες τεχνολογίες καθώς ξεκίνησε το επιχειρηματικό της ταξίδι.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 - ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ

- Κατασκευαστές ιστοτόπων:
 - Wix
 - Squarespace
 - WordPress (με πρόσθετα όπως το Elementor ή το Divi για ευκολότερη προσαρμογή)
 - Shopify (για επιχειρήσεις ηλεκτρονικού εμπορίου)
- Διαχείριση μέσων κοινωνικής δικτύωσης:
 - Hootsuite
 - Buffer
 - Sprout Social
 - Later (για τον προγραμματισμό του Instagram)
- Διαχείριση έργου:
 - Trello
 - Asana
 - Monday.com
 - ClickUp
- Επικοινωνία και Συνεργασία:
 - Slack
 - Ομάδες της Microsoft
 - Zoom (για τηλεδιάσκεψη)
 - Google Workspace (πρώην G Suite) για email, συνεργασία εγγράφων και πολλά άλλα
- Μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου:
 - Mailchimp
 - Constant Contact
 - ConvertKit
 - AWeber
- Διαχείριση Σχέσεων Πελατών (CRM):
 - HubSpot CRM
 - Salesforce
 - Zoho CRM
 - Pipedrive
- Λογιστικά και οικονομικά:
 - QuickBooks Online
 - Xero
 - FreshBooks
 - Wave Financial
- Γραφικό σχέδιο:
 - Canva
 - Adobe Spark
 - PicMonkey
 - Crello
- Ανάλυση και διορατικότητα:
 - Google Analytics
 - Facebook Business Manager (για πληροφορίες Facebook και Instagram)
 - LinkedIn Analytics
 - Twitter Analytics

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1 - ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ

- Πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου:
 - Etsy (για χειροποίητα και vintage είδη)
 - Big Cartel
 - WooCommerce (για ιστότοπους WordPress)
 - Magento
- Πλατφόρμες εικονικών εκδηλώσεων:
 - Hopin
 - Remo
 - Zoom (για διαδικτυακά σεμινάρια και εικονικές εκδηλώσεις)
 - Airmeet
- Υποστήριξη πελατών και γραφείο υποστήριξης:
 - Zendesk
 - Freshdesk
 - Help Scout
 - Intercom
- Δημιουργία Περιεχομένου και Μάρκετινγκ:
 - BuzzSumo (για ανακάλυψη περιεχομένου)
 - SEMrush (για SEO και μάρκετινγκ περιεχομένου)
 - Grammarly (για διόρθωση και επιμέλεια)
 - CoSchedule (για προγραμματισμό περιεχομένου και προγραμματισμό)

Αυτά τα εργαλεία καλύπτουν μια σειρά από λειτουργίες απαραίτητες για τη λειτουργία και την ανάπτυξη μιας επιχείρησης. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν περαιτέρω αυτά τα εργαλεία κατά τη διάρκεια της συνεδρίας και να δουν ποια ευθυγραμμίζονται καλύτερα με τις συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες και στόχους τους.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2 - ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ

- Διαδικτυακά σεμινάρια και μαθήματα:
 - Πλατφόρμες όπως το Udemy, το Coursera και το LinkedIn Learning προσφέρουν ένα ευρύ φάσμα μαθημάτων σχετικά με τη χρήση συγκεκριμένων τεχνολογικών εργαλείων και ψηφιακών δεξιοτήτων για την επιχειρηματικότητα.
 - Αναζητήστε μαθήματα για θέματα όπως η ανάπτυξη ιστοσελίδων, το μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης, η διαχείριση έργων και πολλά άλλα.
- Τεχνολογικά ιστολόγια και ιστότοποι:
 - Ακολουθήστε ιστολόγια τεχνολογίας και ιστότοπους όπως το TechCrunch, το Mashable και το Wired για τις πιο πρόσφατες ενημερώσεις σχετικά με τις τάσεις της τεχνολογίας και τα εργαλεία σχετικά με την επιχειρηματικότητα.
 - Εγγραφείτε σε ενημερωτικά δελτία ή ροές RSS για να ενημερώνεστε για νέα εργαλεία και στρατηγικές.
- Φόρουμ και ομάδες κοινότητας:
 - Γίνετε μέλος σε διαδικτυακές κοινότητες και φόρουμ όπως το r/Entrepreneur του Reddit ή το Women Who Tech για δικτύωση, υποστήριξη από ομοτίμους και συζητήσεις σχετικά με τα τεχνολογικά εργαλεία και την επιχειρηματικότητα.
 - Συμμετέχετε σε ομαδικές συζητήσεις, κάντε ερωτήσεις και μοιραστείτε εμπειρίες με συναδέλφους επιχειρηματίες.
- Βιβλία και εκδόσεις:
 - Εξερευνήστε βιβλία σχετικά με την επιχειρηματικότητα και την τεχνολογία, όπως το "The Lean Startup" του Eric Ries ή το "The Startup Owner's Manual" των Steve Blank και Bob Dorf, για πληροφορίες σχετικά με τη δημιουργία και την κλιμάκωση επιχειρήσεων με γνώμονα την τεχνολογία.
 - Εγγραφείτε σε επιχειρηματικά περιοδικά όπως το Entrepreneur ή το Inc. για άρθρα και μελέτες περιπτώσεων σχετικά με τη μόχλευση της τεχνολογίας για επιχειρηματική επιτυχία.

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν αυτούς τους πόρους και να λάβουν προληπτικά βήματα για να συνεχίσουν να μαθαίνουν και να βελτιώνουν τις δεξιότητές τους στη χρήση της τεχνολογίας για την επιχειρηματικότητα.



ΆΣΚΗΣΗ 14

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σε αυτό το εργαστήριο, εμβαθύνουμε στον στρατηγικό κόσμο της ανάλυσης SWOT, ενός θεμελιώδους πλαισίου ζωτικής σημασίας για τη βιώσιμη επιχειρηματικότητα. Το SWOT, ένα ακρωνύμιο για τα Δυνατά, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές, παρέχει μια δομημένη προσέγγιση για την αξιολόγηση εσωτερικών και εξωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν την επιτυχία των εγχειρημάτων. Στο πλαίσιο της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, η ανάλυση SWOT διαδραματίζει ζωτικό ρόλο στην ενίσχυση της ανθεκτικότητας και της μακροζωίας.

Εξετάζοντας συστηματικά αυτά τα στοιχεία, οι επιχειρηματίες μπορούν όχι μόνο να προσδιορίσουν τις οδούς ανάπτυξης και καινοτομίας, αλλά και να μετριάσουν τους κινδύνους και να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις με τρόπο που να ευθυγραμμίζεται με περιβαλλοντικές και κοινωνικές εκτιμήσεις. Αυτό δίνει τη δυνατότητα στα εγχειρήματα να δημιουργήσουν αξία όχι μόνο βραχυπρόθεσμα, αλλά και μακροπρόθεσμα, συμβάλλοντας στη βιωσιμότητα τόσο της επιχείρησης όσο και του ευρύτερου οικοσυστήματος.

Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας, θα διερευνήσουμε πώς να εφαρμόσετε αποτελεσματικά την ανάλυση SWOT στο πλαίσιο της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, εξοπλίζοντάς σας με τις γνώσεις και τις δεξιότητες για να λαμβάνετε τεκμηριωμένες αποφάσεις που οδηγούν τόσο στην επιχειρηματική επιτυχία όσο και στον θετικό κοινωνικό αντίκτυπο.

Στόχος: Εξοικείωση των συμμετεχόντων με το πλαίσιο ανάλυσης SWOT και καθοδήγηση στη δημιουργία ενός διαγράμματος SWOT για ένα δεδομένο σενάριο, ακολουθούμενο από συζήτηση και στρατηγικές συστάσεις.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Εισαγωγή (10 λεπτά):

- Καλωσορίστε τους συμμετέχοντες και παρουσιάστε τον στόχο του εργαστηρίου: κατανόηση και εφαρμογή του πλαισίου ανάλυσης SWOT.
- Εξηγήστε τη σημασία της ανάλυσης SWOT στο στρατηγικό σχεδιασμό για τις επιχειρήσεις.

Σχηματισμός Ομάδας και Παρουσίαση Σεναρίου (10 λεπτά):

- Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες των 2-3 ατόμων.
- Διανείμετε τυπωμένα αντίγραφα του σεναρίου σε κάθε ομάδα.
- Εξηγήστε συνοπτικά το σενάριο, συμπεριλαμβανομένων των βασικών πληροφοριών, των στόχων και της τρέχουσας θέσης της επιχείρησης στην αγορά.

Ανάλυση SWOT (30 λεπτά):

- Δώστε σε κάθε ομάδα ένα πρότυπο ανάλυσης SWOT σε μορφή πίνακα. (Παράρτημα 1)
- Δώστε οδηγίες στους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν από κοινού το διάγραμμα SWOT με βάση το παρεχόμενο σενάριο. (Παράρτημα 2)
- Ενθαρρύνετε τους να κάνουν καταιγισμό ιδεών και να εντοπίσουν σχετικούς παράγοντες για κάθε κατηγορία, χρησιμοποιώντας τα δυνατά σημεία, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τις απειλές του εγχειρήματος.
- Κυκλοφορήστε μεταξύ των ομάδων για να παρέχετε καθοδήγηση και να απαντήσετε σε τυχόν ερωτήσεις.

Συζήτηση και Ανάπτυξη Στρατηγικής (30 λεπτά):

- Διευκολύνετε μια συζήτηση όπου κάθε ομάδα παρουσιάζει την ολοκληρωμένη ανάλυση SWOT στους υπόλοιπους συμμετέχοντες.
- Ενθαρρύνετε άλλες ομάδες να κάνουν ερωτήσεις και να παρέχουν σχόλια.
- Καθοδηγήστε τη συζήτηση προς την ανάπτυξη στρατηγικών συστάσεων με βάση τα ευρήματα της ανάλυσης SWOT. Δώστε έμφαση στη μόχλευση δυνατών σημείων, στην αντιμετώπιση των αδυναμιών, στην αξιοποίηση ευκαιριών και στον μετριασμό των απειλών.

Αναστοχασμός και εφαρμογή (10 λεπτά):

- Καθοδηγήστε μια συνεδρία προβληματισμού όπου οι συμμετέχοντες αναλύουν κοινά θέματα και ιδέες από την άσκηση.
- Συζητήστε πώς οι έννοιες που μαθαίνονται μπορούν να εφαρμοστούν σε πραγματικές επιχειρηματικές προσπάθειες.

Συμπεράσματα (5 λεπτά):

- Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία από το εργαστήριο.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συνεχίσουν να εξασκούν την ανάλυση SWOT στα επιχειρηματικά τους εγχειρήματα.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

90 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να εμπλέξει τους συμμετέχοντες σε πρακτική στρατηγική ανάλυση και σχεδιασμό, προσφέροντας πρακτική εμπειρία στον εντοπισμό εσωτερικών δυνατών σημείων, αδυναμιών, καθώς και εξωτερικών ευκαιριών και απειλών σε ένα υποθετικό σενάριο επιχείρησης.

Εφαρμόζοντας το πλαίσιο SWOT, οι συμμετέχοντες ακονίζουν τις δεξιότητές τους στρατηγικής σκέψης, επίλυσης προβλημάτων και λήψης αποφάσεων, ενώ ενθαρρύνουν τη συνεργασία και την επικοινωνία σε μικρές ομάδες.

Αυτή η άσκηση εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με τις βασικές δεξιότητες που απαιτούνται για την πλοήγηση στην πολυπλοκότητα της επιχειρηματικότητας, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να λαμβάνουν τεκμηριωμένες στρατηγικές αποφάσεις και να αναπτύσσουν εφαρμόσιμες συστάσεις για επιχειρηματική επιτυχία.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Πληρότητα και συνάφεια ανάλυσης SWOT:
 - Αξιολογήστε την πληρότητα και τη συνάφεια των διαγραμμάτων SWOT που δημιουργήθηκαν από κάθε ομάδα.
 - Αξιολογήστε εάν τα ισχυρά σημεία, οι αδυναμίες, οι ευκαιρίες και οι απειλές που εντοπίστηκαν αντικατοπτρίζουν με ακρίβεια το δεδομένο σενάριο και υποστηρίζονται από στοιχεία.
 - Ερωτήσεις για εκπαιδευόμενους:
 - Η ομάδα σας εξέτασε διεξοδικά όλες τις πτυχές του εγχειρήματος κατά τη συμπλήρωση του διαγράμματος SWOT;
 - Ήταν τα ισχυρά και αδύνατα σημεία που εντοπίστηκαν συγκεκριμένα και συναφή με τους στόχους και τη θέση της επιχείρησης στην αγορά;
 - Πώς εξασφαλίσατε ότι οι ευκαιρίες και οι απειλές που εντοπίστηκαν ήταν ρεαλιστικές και αποτελεσματικές;
- Ποιότητα στρατηγικών συστάσεων:
 - Αξιολογήστε την ποιότητα και τη σκοπιμότητα των στρατηγικών συστάσεων που προτείνονται από κάθε ομάδα.
 - Σκεφτείτε εάν οι συστάσεις αξιοποιούν αποτελεσματικά τα δυνατά σημεία, αντιμετωπίζουν τις αδυναμίες, αξιοποιούν τις ευκαιρίες και μετριάζουν τις απειλές που προσδιορίζονται στην ανάλυση SWOT.
 - Ερωτήσεις για εκπαιδευόμενους:
 - Πώς έθεσε η ομάδα σας προτεραιότητα σε ποιες στρατηγικές συστάσεις να επικεντρωθεί;
 - Ήταν οι προτεινόμενες συστάσεις εφαρμόσιμες και ευθυγραμμισμένες με τους στόχους του εγχειρήματος;
 - Εξέτασε η ομάδα σας πιθανούς κινδύνους και προκλήσεις κατά την εφαρμογή των συστάσεων;
- Επίπεδο Συμμετοχής και Δέσμευσης:
 - Παρατηρήστε το επίπεδο συμμετοχής και εμπλοκής εντός των ομάδων κατά τη διάρκεια της άσκησης.
 - Σημειώστε πόσο ενεργά συνέβαλαν τα μέλη της ομάδας στην ανάλυση SWOT και στις συζητήσεις στρατηγικού σχεδιασμού.
 - Ερωτήσεις για εκπαιδευόμενους:
 - Κάθε μέλος της ομάδας σας συνέβαλε ενεργά στην ανάλυση SWOT και στις συζητήσεις στρατηγικού σχεδιασμού;
 - Πώς εξασφάλισε η ομάδα σας ότι ελήφθησαν υπόψη όλες οι προοπτικές κατά τη λήψη αποφάσεων;
 - Ποιες στρατηγικές χρησιμοποίησε η ομάδα σας για να ενθαρρύνει τη συνεργασία και τη δέσμευση;

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Σαφήνεια Παρουσιάσεων και Εφαρμογή των Εννοιών Ανάλυσης SWOT:
 - Παρέχετε ανατροφοδότηση σχετικά με τη σαφήνεια των παρουσιάσεων και την εφαρμογή των εννοιών της ανάλυσης SWOT κατά τη διάρκεια των ομαδικών συζητήσεων.
 - Αξιολογήστε εάν οι ομάδες κοινοποίησαν αποτελεσματικά τα ευρήματα της ανάλυσης SWOT και τις στρατηγικές τους συστάσεις στους υπόλοιπους συμμετέχοντες.
 - Ερωτήσεις για εκπαιδευόμενους:
 - Πώς εξασφάλισε η ομάδα σας ότι τα ευρήματα της ανάλυσης SWOT κοινοποιήθηκαν ξεκάθαρα στους υπόλοιπους συμμετέχοντες;
 - Υπήρξαν προκλήσεις στην άρθρωση των στρατηγικών σας συστάσεων κατά τη διάρκεια της παρουσίασης;
 - Ποιες βελτιώσεις θα μπορούσαν να γίνουν στην αποτελεσματική επικοινωνία των αποτελεσμάτων και των συστάσεων της ανάλυσης SWOT;
- Αναστοχασμός και Εφαρμογή της Μάθησης:
 - Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με τη μάθησή τους και να εντοπίσουν τις γνώσεις που αποκτήθηκαν από την άσκηση.
 - Συζητήστε πώς οι έννοιες που μαθαίνονται μπορούν να εφαρμοστούν σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα πραγματικού κόσμου.
 - Ερωτήσεις για εκπαιδευόμενους:
 - Τι πληροφορίες αποκομίσατε από τη διεξαγωγή της ανάλυσης SWOT και την ανάπτυξη στρατηγικών συστάσεων;
 - Πώς οραματίζεστε την εφαρμογή των εννοιών που μάθαμε σε μελλοντικές επιχειρηματικές προσπάθειες;
 - Ποιες προκλήσεις αναμένετε κατά την εφαρμογή των εννοιών της ανάλυσης SWOT και του στρατηγικού σχεδιασμού σε πραγματικές καταστάσεις και πώς σκοπεύετε να τις ξεπεράσετε;

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Πληρότητα και συνάφεια ανάλυσης SWOT:

Απάντηση Συμμετεχόντων: "Η ομάδα μας ανέλυσε διεξοδικά το σενάριο startup παράδοσης φαγητού, εντοπίζοντας δυνατά σημεία όπως το καινοτόμο επιχειρηματικό μας μοντέλο, αδυναμίες όπως προκλήσεις logistics, ευκαιρίες στην αναπτυσσόμενη διαδικτυακή αγορά τροφίμων και απειλές από καθιερωμένους ανταγωνιστές."

Ποιότητα στρατηγικών συστάσεων:

Απάντηση Συμμετεχόντων: "Προτείναμε συστάσεις που να μπορούν να υλοποιηθούν, όπως η επένδυση στην τεχνολογία για τη βελτιστοποίηση των διαδρομών παράδοσης και η δημιουργία συνεργασιών με υπηρεσίες παράδοσης τρίτων, ευθυγραμμισμένες με τους στόχους του εγχειρήματος."

Επίπεδο Συμμετοχής και Δέσμευσης:

Απάντηση Συμμετεχόντων: "Κάθε μέλος της ομάδας συνέβαλε ενεργά, ενισχύοντας τη συνεργασία και δημιουργώντας διορατικές ιδέες και προτάσεις."

Σαφήνεια Παρουσιάσεων και Εφαρμογή των Εννοιών Ανάλυσης SWOT:

Απάντηση Συμμετέχοντος: "Παρουσιάσαμε τα ευρήματά μας με σαφήνεια, χρησιμοποιώντας οπτικά βοηθήματα και παραδείγματα από το σενάριο για να επεξηγήσουμε αποτελεσματικά τις απόψεις μας."

Αναστοχασμός και Εφαρμογή της Μάθησης:

Απάντηση Συμμετέχοντος: "Αυτό το εργαστήριο βελτίωσε την κατανόησή μου για τη στρατηγική ανάλυση στην επιχειρηματικότητα. Σκοπεύω να εφαρμόσω έννοιες ανάλυσης SWOT σε μελλοντικά εγχειρήματα για την επίτευξη επιχειρηματικών στόχων."

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1:

ΠΙΝΑΚΑΣ SWOT ΜΕ ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ

.....

Δυναμίες	Αδυναμίες	Ευκαιρίες	Απειλές
- Εσωτερικοί παράγοντες ευνοϊκοί για το εγχείρημα	- Εσωτερικοί παράγοντες που εμποδίζουν την επιτυχία του εγχειρήματος	- Εξωτερικοί παράγοντες που ωφελούν το εγχείρημα	- Εξωτερικοί παράγοντες που θέτουν προκλήσεις ή κινδύνους για την επιχείρηση
- Πλεονεκτήματα ή πόροι που διαθέτει το εγχείρημα	- Περιοχές όπου το εγχείρημα στερείται πόρων ή δυνατοτήτων	- Τάσεις ή εξελίξεις της αγοράς που μπορεί να κεφαλαιοποιήσει η επιχείρηση	- Ανταγωνιστικές πιέσεις ή κίνδυνοι αγοράς
- Θετικές πτυχές που ξεχωρίζουν το εγχείρημα από τους ανταγωνιστές	- Προκλήσεις ή περιορισμούς που μπορεί να αντιμετωπίσει το εγχείρημα	- Νέες δυνατότητες ανάπτυξης ή επέκτασης	- Εμπόδια ή πιθανές διαταραχές στον κλάδο

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΠΙΝΑΚΑΣ SWOT

.....

Δυναμίες	Αδυναμίες	Ευκαιρίες	Απειλές

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΣΕΝΑΡΙΟ

.....

Είστε μια ομάδα επίδοξων επιχειρηματιών που σχεδιάζουν να ξεκινήσουν μια startup παράδοσης τροφίμων σε μια μητροπολιτική πόλη. Το εγχείρημα στοχεύει να φέρει επανάσταση στη βιομηχανία παράδοσης τροφίμων, προσφέροντας ένα μοναδικό μείγμα γκουρμέ γευμάτων από τοπικά εστιατόρια που παραδίδονται στις πόρτες των πελατών εντός 30 λεπτών.

Οι ιδρυτές έχουν εξασφαλίσει την αρχική χρηματοδότηση και είναι έτοιμοι να ξεκινήσουν το εγχείρημα.

Στόχοι:

- Παρέχετε στους πελάτες μια βολική και αποτελεσματική υπηρεσία παράδοσης φαγητού.
- Συνεργαστείτε με μια ποικιλία από τοπικά εστιατόρια για να προσφέρετε μεγάλη ποικιλία γευμάτων υψηλής ποιότητας.
- Δημιουργήστε μια ισχυρή παρουσία επωνυμίας και πίστη πελατών στην ανταγωνιστική αγορά παράδοσης τροφίμων.

Τρέχουσα θέση στην αγορά:

Η αγορά παράδοσης τροφίμων στην πόλη είναι άκρως ανταγωνιστική, με αρκετούς καταξιωμένους παίκτες να κυριαρχούν στη βιομηχανία. Ενώ υπάρχει αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες παράδοσης φαγητού, οι πελάτες έχουν εκφράσει δυσαρέσκεια για τους μεγάλους χρόνους παράδοσης και τις περιορισμένες επιλογές μενού.

Σημείωση: Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να χρησιμοποιήσουν αυτό το σενάριο ως βάση για την ανάλυση SWOT, εντοπίζοντας τα εσωτερικά δυνατά και αδύνατα σημεία του εγχειρήματος εκκίνησης, καθώς και εξωτερικές ευκαιρίες και απειλές στην αγορά. Στη συνέχεια, μπορούν να αναπτύξουν στρατηγικές συστάσεις για να αξιοποιήσουν τα δυνατά σημεία, να αντιμετωπίσουν τις αδυναμίες, να εκμεταλλευτούν ευκαιρίες και να μετριάσουν τις απειλές για την επίτευξη των στόχων του εγχειρήματος.



ΑΣΚΗΣΗ 15

ΒΙΩΣΙΜΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ 2



ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η βιώσιμη επιχειρηματικότητα, στον πυρήνα της, ενσωματώνει τη συγχώνευση της επιχειρηματικής οξυδέρκειας με την περιβαλλοντική και κοινωνική ευθύνη. Περιλαμβάνει την πρακτική της δημιουργίας και της διαχείρισης επιχειρήσεων που παράγουν οικονομική αξία ενώ συμβάλλουν ενεργά στην ευημερία του πλανήτη και των κατοίκων του. Στο σημερινό δυναμικό επιχειρηματικό τοπίο, η βιώσιμη επιχειρηματικότητα δεν είναι απλώς μια επιλογή, αλλά μια αναγκαιότητα, καθώς οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν αυξανόμενη πίεση για την αντιμετώπιση πιεστικών περιβαλλοντικών και κοινωνικών προκλήσεων.

Σε αυτήν την ενισχυμένη άσκηση, οι συμμετέχοντες θα εμβαθύνουν στη σφαίρα της βιώσιμης επιχειρηματικότητας, διερευνώντας τις αρχές, τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες της. Δεν θα αναλύσουν μόνο περιπτωσιολογικές μελέτες επιτυχημένων βιώσιμων επιχειρήσεων, αλλά θα ξεκινήσουν το ταξίδι ανάπτυξης δραστικών σχεδίων για την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας στα δικά τους επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με την κατανόηση της ουσίας της βιώσιμης επιχειρηματικότητας και τη μετατροπή της σε πρακτικές στρατηγικές, οι συμμετέχοντες θα είναι εξοπλισμένοι να πλοηγηθούν στην πολυπλοκότητα των σύγχρονων επιχειρήσεων, ενώ θα έχουν θετικό αντίκτυπο στον κόσμο γύρω τους.

Στόχος: Εξοπλισμός των νέων γυναικών με πρακτικές στρατηγικές για την ενσωμάτωση της βιωσιμότητας στα επιχειρηματικά τους εγχειρήματα και ενδυνάμωσή τους να αναπτύξουν δραστικά σχέδια για εφαρμογή.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

1. Ξεκινήστε χωρίζοντας τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες (2-3), διασφαλίζοντας ποικιλομορφία στο υπόβαθρο και τις προοπτικές.
2. Παρέχετε μια επισκόπηση της άσκησης, τονίζοντας τη σημασία της ανάπτυξης δραστικών σχεδίων για βιώσιμη επιχειρηματικότητα.
3. Διανείμετε μελέτες περιπτώσεων βιώσιμων επιχειρήσεων σε κάθε ομάδα, διασφαλίζοντας τη συνάφεια και την ποικιλομορφία στα παραδείγματα που παρέχονται. Παραδείγματα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν επιχειρήσεις στον τομέα των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, βιώσιμο τρόπο, φιλικά προς το περιβάλλον καταναλωτικά προϊόντα ή κοινωνικές επιχειρήσεις που ανταποκρίνονται στις ανάγκες της κοινότητας. (Ελέγξτε το παράρτημα 1 για μελέτες περιπτώσεων που θα χρησιμοποιηθούν στην άσκηση)
4. Διαθέστε αρκετό χρόνο στις ομάδες για να αναλύσουν διεξοδικά τις περιπτώσιολογικές μελέτες και να εξάγουν γνώσεις για βιώσιμες πρακτικές. (30 λεπτά)
5. Διευκολύνετε τις συλλογικές συζητήσεις σε κάθε ομάδα, ενθαρρύνοντας την ενεργό συμμετοχή και τον διάλογο:
 - ο Πώς μπορούμε να δώσουμε προτεραιότητα στις βιώσιμες πρακτικές που προσδιορίζονται στις περιπτώσιολογικές μελέτες για να ευθυγραμμιστούν με τις μοναδικές ανάγκες και στόχους των επιχειρηματικών μας εγχειρημάτων;
 - ο Ποιες στρατηγικές μπορούμε να εφαρμόσουμε για να ξεπεράσουμε πιθανά εμπόδια ή αντίσταση στην ενσωμάτωση της βιωσιμότητας στις επιχειρήσεις μας, τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά;
 - ο Με ποιους τρόπους μπορούμε να αξιοποιήσουμε την τεχνογνωσία και τους πόρους της ομάδας μας για να υποστηρίξουμε την εφαρμογή του σχεδίου δράσης μας για βιώσιμη επιχειρηματικότητα;
6. Αφού αναλύσετε τις μελέτες περίπτωσης, καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη μετάβαση στη φάση του σχεδιασμού δράσης.
7. Παρέχετε προτροπές και πρότυπα για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν τα σχέδια δράσης τους, συμπεριλαμβανομένου του καθορισμού μετρήσιμων στόχων, του εντοπισμού πόρων και δικτύων υποστήριξης και του καθορισμού χρονοδιαγραμμάτων. (Ελέγξτε το Παράρτημα 2 για το πρότυπο)
8. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν δημιουργικά και ρεαλιστικά για το πώς μπορούν να ενσωματώσουν βιώσιμες πρακτικές στις δικές τους επιχειρήσεις.
9. Προσφέρετε υποστήριξη και καθοδήγηση όπως απαιτείται κατά τη διαδικασία σχεδιασμού δράσης.
10. Αφιερώστε χρόνο σε κάθε ομάδα για να παρουσιάσει τα σχέδια δράσης της στους υπόλοιπους συμμετέχοντες, ενισχύοντας τη μάθηση από τους ομοτίμους και την ανατροφοδότηση.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

30 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Αυτή η άσκηση στοχεύει να βελτιώσει την κατανόηση των συμμετεχόντων για τη βιώσιμη επιχειρηματικότητα, μια ζωτική δεξιότητα στο σημερινό επιχειρηματικό τοπίο.

Εξερευνώντας παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο και προσδιορίζοντας βιώσιμες πρακτικές, οι συμμετέχοντες θα ενισχύσουν την ικανότητά τους να ενσωματώνουν τη βιωσιμότητα στις δικές τους επιχειρήσεις, βελτιώνοντας έτσι την απήχηση στην αγορά και τη μακροπρόθεσμη επιτυχία τους.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Για να αξιολογήσετε αποτελεσματικά τα αποτελέσματα της άσκησης και τη δέσμευση των συμμετεχόντων με το υλικό, ακολουθήστε τα εξής βήματα:

- **Παρατήρηση:** Παρακολουθήστε τη δυναμική της ομάδας, σημειώνοντας τα επίπεδα συμμετοχής, δέσμευσης και συνεργασίας μεταξύ των συμμετεχόντων. Παρατηρήστε μη λεκτικές ενδείξεις, όπως η γλώσσα του σώματος και οι χειρονομίες για να μετρήσετε το ενδιαφέρον και τη συμμετοχή.
- **Ερωτήσεις:** Κάντε διερευνητικές ερωτήσεις για να αξιολογήσετε την κατανόηση των περιπτωσιολογικών μελετών από τους συμμετέχοντες και τις προσδιορισμένες βιώσιμες πρακτικές τους. Ενθαρρύνετε την κριτική σκέψη και τον προβληματισμό θέτοντας ερωτήσεις όπως:
 - "Μπορείτε να εξηγήσετε το σκεπτικό πίσω από την επιλογή σας για βιώσιμες πρακτικές;"
 - "Πώς αναμένετε ότι αυτές οι πρακτικές θα συμβάλλουν στη μακροπρόθεσμη επιχειρηματική επιτυχία;"
 - "Ποιες προκλήσεις μπορεί να προκύψουν κατά την εφαρμογή αυτών των πρακτικών σε ένα πραγματικό επιχειρηματικό πλαίσιο;"
- **Ανατροφοδότηση:** Παρέχετε εποικοδομητική ανατροφοδότηση σε άτομα και ομάδες με βάση την απόδοση και τη συνεισφορά τους κατά τη διάρκεια της άσκησης. Επισημάνετε τα δυνατά σημεία, προσφέρετε συγκεκριμένες προτάσεις για βελτίωση και ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις μαθησίες τους και να εξετάσουν πώς να τις εφαρμόσουν στις επιχειρηματικές τους προσπάθειες.
- **Αντανάκλαση:**
 - Δημιουργήστε ένα υποστηρικτικό περιβάλλον όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να προβληματιστούν σχετικά με τη συνάφεια των αρχών βιώσιμης επιχειρηματικότητας με τις δικές τους φιλοδοξίες. Ενθαρρύνετέ τους να σκεφτούν πώς μπορούν να ενσωματώσουν βιώσιμες πρακτικές στις επιχειρήσεις τους και να συνεισφέρουν θετικά στις κοινότητές τους και στο περιβάλλον.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Προτεραιότητα στις Βιώσιμες Πρακτικές: Η ομάδα μου συζητά τις βιώσιμες πρακτικές που προσδιορίζονται στις περιπτώσιολογικές μελέτες και αξιολογεί τη συνάφειά τους με τα επιχειρηματικά μας εγχειρήματα. Δίνουμε προτεραιότητα σε πρακτικές που ευθυγραμμίζονται με τους στόχους και τις αξίες μας, λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως η σκοπιμότητα και ο πιθανός αντίκτυπος.

Ξεπερνώντας τα εμπόδια: Καταρτίζουμε στρατηγικές καταιγισμού ιδεών για να ξεπεράσουμε πιθανά εμπόδια ή αντίσταση στην ενσωμάτωση της βιωσιμότητας στις επιχειρήσεις μας. Διερευνούμε λύσεις σε εσωτερικές προκλήσεις, όπως περιορισμοί πόρων και πολιτισμική αντίσταση, καθώς και εξωτερικές προκλήσεις όπως ο ανταγωνισμός της αγοράς και τα ρυθμιστικά εμπόδια.

Μόχλευση τεχνογνωσίας και πόρων: Αξιοποιούμε την τεχνογνωσία και τους πόρους της ομάδας μας για να υποστηρίξουμε την εφαρμογή του σχεδίου δράσης μας. Εντοπίζουμε άτομα με σχετική εμπειρία ή γνώση και κατανέμουμε τις αρμοδιότητες ανάλογα. Εξερευνούμε επίσης εξωτερικούς πόρους, όπως δίκτυα βιομηχανίας και οργανισμούς υποστήριξης.

Σχεδιασμός Δράσης:

Χρησιμοποιώντας το παρεχόμενο πρότυπο, η ομάδα μου αναπτύσσει ένα σχέδιο δράσης για την ενσωμάτωση βιώσιμων πρακτικών στα επιχειρηματικά μας εγχειρήματα. Θέτουμε συγκεκριμένους, μετρήσιμους στόχους που ευθυγραμμίζονται με την αποστολή και τις αξίες μας, εντοπίζοντας βήματα που μπορούν να γίνουν, υπεύθυνα μέρη, χρονοδιαγράμματα και ανάγκες σε πόρους. Διασφαλίζουμε ότι το σχέδιο δράσης μας είναι ρεαλιστικό και εφικτό, λαμβάνοντας υπόψη τους διαθέσιμους πόρους και τους περιορισμούς μας.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Σχέδιο Δράσης για την Ενσωμάτωση Βιώσιμων Πρακτικών στο Επιχειρηματικό μας Εγχείρημα
Στόχος:
Να δημιουργήσουμε μια βιώσιμη αλυσίδα εφοδιασμού και να μειώσουμε το περιβαλλοντικό μας αποτύπωμα εφαρμόζοντας φιλικές προς το περιβάλλον λύσεις συσκευασίας.
Βιώσιμες πρακτικές προς εφαρμογή:
1. Προμηθευτείτε φιλικά προς το περιβάλλον υλικά συσκευασίας
2. Ελαχιστοποιήστε τα απόβλητα μέσω αποτελεσματικού σχεδιασμού συσκευασίας
3. Εκπαιδεύστε τους πελάτες σχετικά με τις βιώσιμες επιλογές συσκευασίας
Πόροι και Δίκτυα Υποστήριξης:
- Προμηθευτές βιώσιμων συσκευασιών
- Βιομηχανικές ενώσεις που προωθούν πρακτικές φιλικές προς το περιβάλλον
- Διαδικτυακοί πόροι για βιώσιμο σχεδιασμό συσκευασίας

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Βήματα δράσης:

- Ερευνήστε και εντοπίστε προμηθευτές φιλικών προς το περιβάλλον συσκευασιών (Εβδομάδες 1-2, Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας).
- Αξιολογήστε δείγματα προμηθευτών για ποιότητα και βιωσιμότητα (Εβδομάδες 1-2, Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας).
- Διαπραγματευτείτε συμβάσεις με επιλεγμένους προμηθευτές (Εβδομάδες 2-3, Υπεύθυνος Εφοδιαστικής Αλυσίδας).
- Αξιολογήστε την τρέχουσα συσκευασία για ευκαιρίες μείωσης απορριμμάτων (Εβδομάδες 3-4, Ομάδα Ανάπτυξης Προϊόντος).
- Συνεργαστείτε σε καινοτόμα σχέδια συσκευασίας (Εβδομάδες 3-4, Ομάδα Ανάπτυξης Προϊόντων).
- Πραγματοποιήστε πιλοτικές δοκιμές και συγκεντρώστε σχόλια (Εβδομάδες 4-5, Ομάδα Ανάπτυξης Προϊόντος).
- Αναπτύξτε εκπαιδευτικό υλικό για βιώσιμες συσκευασίες (Εβδομάδες 5-6, Ομάδα Μάρκετινγκ).
- Ενσωματώστε βιώσιμα μηνύματα στο υλικό μάρκετινγκ (Εβδομάδες 5-6, Ομάδα Μάρκετινγκ).
- Ξεκινήστε πρωτοβουλίες αφοσίωσης πελατών (Εβδομάδες 6-7, Ομάδα Μάρκετινγκ).

Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης:

- Εβδομάδα 1-2: Έρευνα και επιλογή προμηθευτών βιώσιμων συσκευασιών

- Εβδομάδα 3-4: Ανάπτυξη και εφαρμογή αποτελεσματικού σχεδιασμού συσκευασίας

- Εβδομάδα 5-6: Ξεκινήστε μια εκστρατεία μάρκετινγκ για την εκπαίδευση των πελατών σχετικά με τις βιώσιμες επιλογές συσκευασίας

Αξιολόγηση και Παρακολούθηση:

- Μετρήσεις: Μείωση των απορριμμάτων συσκευασίας, σχόλια πελατών για βιώσιμες επιλογές συσκευασίας

- Παρακολούθηση: Τακτική επανεξέταση των διαδικασιών και των υλικών συσκευασίας, παρακολούθηση της ανταπόκρισης των πελατών σε πρωτοβουλίες βιωσιμότητας

- Σχόλια: Ζητήστε σχόλια από πελάτες και ενδιαφερόμενα μέρη για να αξιολογήσετε την αποτελεσματικότητα και τον αντίκτυπο των προσπαθειών βιώσιμης συσκευασίας

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Παρουσίαση Σχεδίου Δράσης:

Παρουσιάζουμε το σχέδιο δράσης μας στους υπόλοιπους συμμετέχοντες, αρθρώνοντας τους στόχους, τις στρατηγικές και τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Χαιρετίζουμε τα σχόλια και την εποικοδομητική κριτική από τους συμμαθητές μας, ενσωματώνοντας προτάσεις για την ενίσχυση του σχεδίου μας. Τονίζουμε τη σημασία της συνεχούς αξιολόγησης και προσαρμογής για τη διασφάλιση της αποτελεσματικότητας των πρωτοβουλιών μας για τη βιωσιμότητα.

Προβληματισμός και αξιολόγηση:

Μετά την άσκηση, σκέφτομαι τη συνάφεια των αρχών βιώσιμης επιχειρηματικότητας με τις επιχειρηματικές μου φιλοδοξίες. Σκέφτομαι πώς μπορώ να ενσωματώσω βιώσιμες πρακτικές στο εγχείρημά μου και να συνεισφέρω θετικά στην κοινότητά μου και στο περιβάλλον. Εκτιμώ την ευκαιρία να μάθω από παραδείγματα του πραγματικού κόσμου και να συνεργαστώ με συναδέλφους συμμετέχοντες για να αναπτύξω δραστικές στρατηγικές για βιώσιμη επιχειρηματικότητα.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1:

ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

.....

Μελέτη περίπτωσης 1:

Στην Αθήνα, στην Ελλάδα, ένας σύλλογος αφιερωμένος στην υποστήριξη των μεταναστών έχει πρωτοστατήσει σε μια μοναδική πρωτοβουλία που αναδεικνύει τα μαγειρικά ταλέντα των Παλαιστινίων γυναικών. Κατά τη διοργάνωση εκδηλώσεων, ο σύλλογος εμπιστεύεται την εστίαση σε αυτές τις γυναίκες, οι οποίες ετοιμάζουν παραδοσιακά παλαιστινιακά πιάτα στο σπίτι και τις φέρνουν στις εκδηλώσεις για να κερδίσουν εισόδημα. Αυτή η πρωτοβουλία όχι μόνο παρέχει οικονομικές ευκαιρίες για τις μετανάστριες, αλλά επίσης γιορτάζει την παλαιστινιακή κουλτούρα και προωθεί την κοινοτική ενσωμάτωση. Με την προώθηση της πολιτιστικής διατήρησης, της οικονομικής ενδυνάμωσης και της κοινωνικής ένταξης, αυτή η υπηρεσία τροφοδοσίας ενσωματώνει τις αρχές της βιώσιμης επιχειρηματικότητας σε ένα ποικίλο και ζωντανό αστικό τοπίο.

Οι βιώσιμες πρακτικές αυτής της μελέτης περίπτωσης περιλαμβάνουν:

- Τοπική προμήθεια: Με την τοπική προμήθεια συστατικών, η υπηρεσία catering μειώνει το αποτύπωμα άνθρακα που σχετίζεται με τις μεταφορές και υποστηρίζει τους τοπικούς αγρότες και τις αγορές.
- Μαγείρεμα στο σπίτι: Η χρήση οικιακής μαγειρικής ελαχιστοποιεί τα απόβλητα που παράγονται συνήθως σε εμπορικές κουζίνες και προάγει την αποδοτικότητα των πόρων.
- Πολιτιστική Διατήρηση: Η πρωτοβουλία γιορτάζει την παλαιστινιακή γαστρονομική κληρονομιά, ενθαρρύνοντας την εκτίμηση για την πολιτιστική ποικιλομορφία και προάγοντας τη διατήρηση των παραδοσιακών συνταγών και τεχνικών μαγειρικής.
- Οικονομική Ενδυνάμωση: Παρέχοντας ευκαιρίες δημιουργίας εισοδήματος για παλαιστίνιες μετανάστριες, η υπηρεσία catering προωθεί την οικονομική ανθεκτικότητα και την ενδυνάμωση εντός των κοινοτήτων μεταναστών.
- Κοινωνική ένταξη: Με τη συμμετοχή μεταναστριών στην επιχείρηση εστίασης, η πρωτοβουλία προωθεί την κοινωνική ένταξη και προωθεί τη διαπολιτισμική κατανόηση και ενσυναίσθηση μεταξύ διαφορετικών κοινοτήτων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1:

ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

.....

Μελέτη περίπτωσης 1:

Στην Αθήνα, στην Ελλάδα, ένας σύλλογος αφιερωμένος στην υποστήριξη των μεταναστών έχει πρωτοστατήσει σε μια μοναδική πρωτοβουλία που αναδεικνύει τα μαγειρικά ταλέντα των Παλαιστινίων γυναικών. Κατά τη διοργάνωση εκδηλώσεων, ο σύλλογος εμπιστεύεται την εστίαση σε αυτές τις γυναίκες, οι οποίες ετοιμάζουν παραδοσιακά παλαιστινιακά πιάτα στο σπίτι και τις φέρνουν στις εκδηλώσεις για να κερδίσουν εισόδημα. Αυτή η πρωτοβουλία όχι μόνο παρέχει οικονομικές ευκαιρίες για τις μετανάστριες, αλλά επίσης γιορτάζει την παλαιστινιακή κουλτούρα και προωθεί την κοινοτική ενσωμάτωση. Με την προώθηση της πολιτιστικής διατήρησης, της οικονομικής ενδυνάμωσης και της κοινωνικής ένταξης, αυτή η υπηρεσία τροφοδοσίας ενσωματώνει τις αρχές της βιώσιμης επιχειρηματικότητας σε ένα ποικίλο και ζωντανό αστικό τοπίο.

Οι βιώσιμες πρακτικές αυτής της μελέτης περίπτωσης περιλαμβάνουν:

- Τοπική προμήθεια: Με την τοπική προμήθεια συστατικών, η υπηρεσία catering μειώνει το αποτύπωμα άνθρακα που σχετίζεται με τις μεταφορές και υποστηρίζει τους τοπικούς αγρότες και τις αγορές.
- Μαγείρεμα στο σπίτι: Η χρήση οικιακής μαγειρικής ελαχιστοποιεί τα απόβλητα που παράγονται συνήθως σε εμπορικές κουζίνες και προάγει την αποδοτικότητα των πόρων.
- Πολιτιστική Διατήρηση: Η πρωτοβουλία γιορτάζει την παλαιστινιακή γαστρονομική κληρονομιά, ενθαρρύνοντας την εκτίμηση για την πολιτιστική ποικιλομορφία και προάγοντας τη διατήρηση των παραδοσιακών συνταγών και τεχνικών μαγειρικής.
- Οικονομική Ενδυνάμωση: Παρέχοντας ευκαιρίες δημιουργίας εισοδήματος για παλαιστίνιες μετανάστριες, η υπηρεσία catering προωθεί την οικονομική ανθεκτικότητα και την ενδυνάμωση εντός των κοινοτήτων μεταναστών.
- Κοινωνική ένταξη: Με τη συμμετοχή μεταναστριών στην επιχείρηση εστίασης, η πρωτοβουλία προωθεί την κοινωνική ένταξη και προωθεί τη διαπολιτισμική κατανόηση και ενσυναίσθηση μεταξύ διαφορετικών κοινοτήτων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1:

ΠΕΡΙΠΤΩΣΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

.....

Μελέτη περίπτωσης 2:

Στους πολυσύχναστους δρόμους της Νέας Υόρκης, στις ΗΠΑ, βρίσκεται σε εξέλιξη μια πρωτοποριακή πρωτοβουλία για τον εορτασμό της γαστρονομικής ποικιλομορφίας και την ενδυνάμωση των κοινοτήτων προσφύγων και μεταναστών. Το «Eat Offbeat» αποτελεί απόδειξη της μεταμορφωτικής δύναμης του φαγητού, προσφέροντας μια πλατφόρμα στους σεφ πρόσφυγες και μετανάστες για να μοιραστούν τη μαγειρική τους κληρονομιά με τον κόσμο, ενώ κερδίζουν μεροκάματο και ενσωματώνονται στη νέα τους πατρίδα. Ιδρύθηκε από τα αδέρφια Manal Kahi και Wissam Kahi, με καταγωγή από τον Λίβανο, η Eat Offbeat συνεργάζεται με ταλαντούχους σεφ από πρόσφυγες και μετανάστες, συμπεριλαμβανομένων χωρών όπως η Συρία, το Νεπάλ, το Ιράκ και η Ερυθραία. Μαζί, φέρνουν στο τραπέζι ένα καλειδοσκοπικό γεύσεων, προσφέροντας στους πελάτες μια μοναδική γαστρονομική εμπειρία που ξεπερνά τα σύνορα και τους πολιτισμούς. Το Eat Offbeat χρησιμεύει ως φάρος ελπίδας και ευκαιρίας, δείχνοντας πώς η γαστρονομική επιχειρηματικότητα μπορεί να αποτελέσει όχημα για κοινωνικό αντίκτυπο, οικονομική ενδυνάμωση και πολιτιστικές ανταλλαγές. Μέσα από το καινοτόμο επιχειρηματικό τους μοντέλο και τη δέσμευσή τους για βιωσιμότητα, ενσωματώνουν το ήθος της επιχειρηματικότητας χωρίς αποκλεισμούς, εμπλουτίζοντας τον ιστό της κοινότητάς τους ένα πιάτο τη φορά.

Οι βιώσιμες πρακτικές αυτής της μελέτης περίπτωσης περιλαμβάνουν:

Ενδυνάμωση σεφ για τους πρόσφυγες: Το Eat Offbeat παρέχει ουσιαστικές ευκαιρίες απασχόλησης σε σεφ πρόσφυγες και μετανάστες, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να επιδείξουν τα μαγειρικά τους ταλέντα και να υποστηρίξουν τους εαυτούς τους και τις οικογένειές τους στο νέο τους σπίτι.

Πολιτιστική Διατήρηση: Μέσα από τις ποικίλες προσφορές του μενού, το Eat Offbeat γιορτάζει τις πλούσιες γαστρονομικές παραδόσεις των κοινοτήτων προσφύγων και μεταναστών, διατηρώντας την πολιτιστική κληρονομιά και προάγοντας τη διαπολιτισμική κατανόηση και εκτίμηση.

Κοινωνική ένταξη: Μοιράζοντας τις ιστορίες και τα ταλέντα των προσφύγων σεφ, το Eat Offbeat ενισχύει την κοινωνική ένταξη και αμφισβητεί τα στερεότυπα, δημιουργώντας ευκαιρίες για ενσυναίσθηση και σύνδεση μεταξύ των πελατών και της ευρύτερης κοινότητας.

Τοπική προμήθεια: Αν και συγκεκριμένες λεπτομέρειες σχετικά με τις πρακτικές προμήθειας δεν είναι άμεσα διαθέσιμες, πολλές εταιρείες τροφοδοσίας, συμπεριλαμβανομένης της Eat Offbeat, δίνουν προτεραιότητα στην προμήθεια συστατικών τοπικά όταν είναι δυνατόν, υποστηρίζοντας τους τοπικούς αγρότες και μειώνοντας τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Περιβαλλοντική ευθύνη: Αν και δεν αναφέρεται ρητά στον ιστότοπό τους, πολλές εταιρείες catering, συμπεριλαμβανομένης της Eat Offbeat, υιοθετούν ολοένα και περισσότερο φιλικές προς το περιβάλλον πρακτικές όπως η κομποστοποίηση των απορριμμάτων τροφίμων και η ελαχιστοποίηση των πλαστικών μιας χρήσης.

Σημείωση: Όταν χρησιμοποιείτε μελέτες περιπτώσεων, ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλύουν όχι μόνο τις πρωτοβουλίες βιωσιμότητας αυτών των εταιρειών, αλλά και τα επιχειρηματικά τους μοντέλα, τις στρατηγικές αγοράς και τον αντίκτυπό τους στα ενδιαφερόμενα μέρη. Αυτή η ολιστική προσέγγιση θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να συγκεντρώσουν πολύτιμες γνώσεις και να τις εφαρμόσουν στις δικές τους επιχειρηματικές επιχειρήσεις.

Επίσης, αυτές οι περιπτωσιολογικές μελέτες παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες για το πώς οι παγκοσμίως αναγνωρισμένες εταιρείες ενσωματώνουν τη βιωσιμότητα στα επιχειρηματικά τους μοντέλα, καθιστώντας τις ιδανικές για την τόνωση της συζήτησης και της ανάλυσης στη δραστηριότητα.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

.....

Σχέδιο δράσης για την ενσωμάτωση βιώσιμων πρακτικών στο επιχειρηματικό μου εγχείρημα
Στόχος:
[Συγκεκριμένος, μετρήσιμος, εφικτός, σχετικός, χρονικά περιορισμένος στόχος]
Βιώσιμες πρακτικές προς εφαρμογή:
1. [Πρακτική 1]
2. [Πρακτική 2]
3. [Πρακτική 3]
Πόροι και Δίκτυα Υποστήριξης:
- Βιώσιμα επιχειρηματικά δίκτυα και οργανισμοί
- Βιομηχανικές ενώσεις και πιστοποιήσεις
- Κρατικές επιχορηγήσεις και κίνητρα
- Βιώσιμοι προμηθευτές και πάροχοι υπηρεσιών
- Μέντορες, σύμβουλοι και ειδικοί

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

.....

Βήματα δράσης:
Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης:
- [Βασικά ορόσημα και προθεσμίες]
Αξιολόγηση και Παρακολούθηση:
- [Μετρήσεις και δείκτες για τη μέτρηση της προόδου]
- [Μηχανισμοί Παρακολούθησης και Αξιολόγησης]
- [Μηχανισμοί ανάδρασης]

Σημείωση: Οι συμμετέχοντες μπορούν να συμπληρώσουν τον πίνακα με συγκεκριμένες λεπτομέρειες που σχετίζονται με το εγχείρημά τους και τους στόχους βιωσιμότητας. Αυτή η μορφή επιτρέπει τη σαφή οργάνωση των βημάτων δράσης, των ευθυνών, των χρονοδιαγραμμάτων, των πόρων και της παρακολούθησης προόδου, καθιστώντας ευκολότερη την αποτελεσματική εφαρμογή και αξιολόγηση του σχεδίου δράσης.



ΑΣΚΗΣΗ 16

Ο ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΩΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ ΚΑΙ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ρύθμιση:

Ο χώρος εκπαίδευσης θα πρέπει να είναι διαρρυθμισμένος με καρέκλες σε κύκλο ώστε να προωθεί ένα περιβάλλον που ευνοεί τη συζήτηση και την αμοιβαία κατανόηση μεταξύ των συμμετεχόντων. Αυτή η ρύθμιση δεν είναι μόνο για αισθητική. ενσωματώνει φυσικά την έννοια της ορατότητας και της ισότητας, αντανakλώντας τις εμφανείς πτυχές του πολιτισμού που θα συζητήσουμε.

Δραστηριότητα 1:

Ξεκινήστε εισάγοντας την έννοια του «Πολιτιστικού παγόβουνου». Χρησιμοποιήστε ένα μεγάλο διάγραμμα ενός παγόβουνου που εμφανίζεται ευδιάκριτα. Εξηγήστε ότι αυτό που είναι ορατό πάνω από την ίσαλο γραμμή αντιπροσωπεύει τα στοιχεία του πολιτισμού που παρατηρούνται εύκολα, όπως το φαγητό, το ντύσιμο και τα φεστιβάλ. Αυτό είναι το επιφανειακό στρώμα κουλτούρας που οι περισσότεροι άνθρωποι συναντούν για πρώτη φορά. Ωστόσο, το πιο ουσιαστικό τμήμα του παγόβουνου βρίσκεται κάτω από την επιφάνεια, αντιπροσωπεύοντας τις βαθύτερες, συχνά αόρατες πτυχές του πολιτισμού, συμπεριλαμβανομένων των πεποιθήσεων, των αξιών και των διαδικασιών σκέψης.

Συζήτηση:

Προσκαλέστε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις δικές τους κουλτούρες εντοπίζοντας και μοιράζοντας παραδείγματα τόσο πάνω όσο και κάτω από την ίσαλο γραμμή. Ενθαρρύνετέ τα να εξετάσουν πώς αυτά τα στοιχεία επηρεάζουν τις αλληλεπιδράσεις σε έναν πολυπολιτισμικό χώρο εργασίας, ιδιαίτερα στον τουρισμό, όπου η πολιτιστική ικανότητα είναι κρίσιμη.

Βαθιά κατάδυση:

Αυτή η δραστηριότητα δεν αφορά μόνο την καταγραφή πολιτιστικών χαρακτηριστικών αλλά την κατανόηση των συνεπειών τους. Για παράδειγμα, ένας συμμετέχων μπορεί να μοιραστεί ότι ένα ορατό πολιτιστικό χαρακτηριστικό από τη χώρα του είναι ο παραδοσιακός χορός, ο οποίος είναι ζωντανός και περιεκτικός. Ένα αόρατο χαρακτηριστικό μπορεί να είναι οι κοινοτικές αξίες που στηρίζουν αυτόν τον χορό, δίνοντας έμφαση στην κοινωνική συνοχή και τη συλλογική απόλαυση έναντι της ατομικής παράστασης.

Υποστηρίξιμη γωνία:

Στη συνέχεια, η συζήτηση θα πρέπει να στραφεί σε μια πιο αμφιλεγόμενη οπτική γωνία: «Τα ορατά πολιτιστικά στοιχεία αντιπροσωπεύουν με ακρίβεια το βάθος της πολιτιστικής ταυτότητας κάποιου;» Αυτή η ερώτηση καλεί τους συμμετέχοντες να συζητήσουν τον βαθμό στον οποίο οι επιφανειακοί πολιτισμικοί δείκτες μπορούν να οδηγήσουν σε στερεότυπα ή παρεξηγήσεις σε ένα πολυπολιτισμικό περιβάλλον.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Δραστηριότητα 2:

"Σενάρια παιχνιδιών ρόλων" - Μετά τη συζήτηση, οι συμμετέχοντες θα συμμετάσχουν σε σενάρια παιχνιδιού ρόλων όπου συναντούν τουρίστες με λανθασμένες αντιλήψεις για τον πολιτισμό τους με βάση ορατά χαρακτηριστικά. Κάθε συμμετέχων θα εξασκηθεί στη διόρθωση αυτών των παρανοήσεων με διακριτικότητα και βάθος, εξηγώντας τις λιγότερο ορατές πτυχές της κουλτούρας του.

Παράδειγμα σεναρίου: Ένας συμμετέχων παίζει ρόλους ως πάροχος υπηρεσιών σε ένα ξενοδοχείο όπου ένας τουρίστας κάνει μια υπόθεση με βάση ορατά πολιτιστικά σημάδια, όπως η ενδυμασία. Ο συμμετέχων εξηγεί την πολιτιστική σημασία πίσω από την ενδυμασία και εισάγει τον τουρίστα σε βαθύτερες πολιτιστικές έννοιες, ενισχύοντας την κατανόηση και την εκτίμηση του τουρίστα.

Προβληματισμός και ανατροφοδότηση:

Ολοκληρώστε τη δραστηριότητα με μια συνεδρία ανατροφοδότησης όπου οι συμμετέχοντες αναλογίζονται τις εμπειρίες τους. Συζητήστε ποιες στρατηγικές ήταν αποτελεσματικές στην επικοινωνία του πολιτιστικού βάθους και πώς αυτές οι στρατηγικές μπορούν να εφαρμοστούν σε τουριστικά περιβάλλοντα πραγματικού κόσμου. Ενθαρρύνετε την ανατροφοδότηση που επικεντρώνεται όχι μόνο σε ό,τι κοινοποιήθηκε καλά, αλλά και στο πώς οι συμμετέχοντες μπορούν να βελτιώσουν την προσέγγισή τους για την ενίσχυση της βαθύτερης κατανόησης και του σεβασμού των πολιτισμικών διαφορών.

Συζήτηση:

Μετά από κάθε παιχνίδι ρόλων, συζητήστε τι πήγε καλά και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί. Εστιάστε στη σαφή επικοινωνία, σεβασμό στις πολιτισμικές διαφορές και στην αποτελεσματική επίλυση προβλημάτων.

Προσαρμογές: Συμπεριλάβετε σενάρια που ενδέχεται να προκύψουν συγκεκριμένα στο τοπικό πλαίσιο των συμμετεχόντων.

Ενθάρρυνση:

Επαινέστε τους συμμετέχοντες για αποτελεσματική επικοινωνία και δημιουργικές λύσεις. ενθαρρύνετέ τους να σκεφτούν πώς θα ένιωθαν στην κατάσταση του τουρίστα.

Μεταφορά δεξιοτήτων:

Τονίστε ότι οι δεξιότητες που αναπτύσσονται μέσω αυτής της άσκησης είναι ζωτικής σημασίας για όποιον εργάζεται στον τουριστικό κλάδο. Βοηθούν στη διασφάλιση θετικών εμπειριών τόσο για τους τουρίστες όσο και για τους παρόχους υπηρεσιών, ενισχύοντας ένα περιβάλλον αμοιβαίου σεβασμού και κατανόησης.

Σχετικοί σύνδεσμοι:

Κατανόηση των Πολιτιστικών Παγόβουνων:

<https://www.culturematters.com/what-is-the-cultural-iceberg/>

Αποτελεσματική Επικοινωνία στον Τουρισμό:

<https://www.tourismteacher.com/communication-in-tourism/>

Αξιολόγηση Δεξιοτήτων Επικοινωνίας:

<https://www.skillsyouneed.com/rhubarb/evaluating-communication.html>

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

- Συνολική Διάρκεια: 90 λεπτά
 - ο Εισαγωγή στο Πολιτιστικό Παγόβουνο: 15 λεπτά
 - ο Σενάρια ρόλων: 60 λεπτά
 - ο Συζήτηση και ανατροφοδότηση: 15 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Δεξιότητα: Πολιτιστική Ικανότητα και Επικοινωνία

Σημασία: Αυτές οι δεξιότητες είναι ζωτικής σημασίας για την τουριστική βιομηχανία, η οποία συχνά περιλαμβάνει την αλληλεπίδραση με άτομα από διαφορετικά πολιτιστικά υπόβαθρα. Η ενίσχυση αυτών των δεξιοτήτων βοηθά στη διασφάλιση θετικών εμπειριών τόσο για τους τουρίστες όσο και για τους παρόχους υπηρεσιών, ενισχύοντας ένα περιβάλλον αμοιβαίου σεβασμού και κατανόησης.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Παρατήρηση:

Παρακολουθήστε πώς οι συμμετέχοντες αλληλεπιδρούν με διαφορετικούς πολιτισμούς και διαχειρίζονται την επικοινωνία. Προσέξτε τη γλώσσα του σώματος, τον τόνο της φωνής και την ικανότητα να μεταφέρετε ενσυναίσθηση.

Ανατροφοδότηση:

Παρέχετε συγκεκριμένα σχόλια σχετικά με το πόσο αποτελεσματικά επικοινωνούν και αλληλεπιδρούν μεταξύ των πολιτιστικών γραμμών. Επισημάνετε τόσο τα δυνατά σημεία όσο και τα σημεία προς βελτίωση.

Κρίσιμες καταστάσεις:

Εάν ένας συμμετέχων παλεύει με ένα σενάριο, βοηθήστε τον να κατανοήσει την προοπτική του τουρίστα και να σκεφτεί άλλες προσεγγίσεις που μπορεί να ακολουθήσει.

Πολιτισμική ευαισθησία:

Λάβετε υπόψη το διαφορετικό υπόβαθρο των συμμετεχόντων, διασφαλίζοντας ότι όλες οι συζητήσεις είναι με σεβασμό και χωρίς αποκλεισμούς.

Αποκλεισμένοι συμμετέχοντες:

Εάν κάποιος διστάζει να συμμετάσχει, ενθαρρύνετε τον να παρατηρήσει πρώτα και μετά βοηθήστε τον σε μια μικρότερη ομάδα για να χτίσει αυτοπεποίθηση.

Θετικό πλαίσιο:

Πάντα να πλαισιώνεις τα σχόλια θετικά, δίνοντας έμφαση στις ευκαιρίες μάθησης και ανάπτυξης.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Σε ένα παιχνίδι ρόλων:

"Παρατήρησα ότι ψάχνετε για ένα καλό μέρος για φαγητό. Έχουμε ένα υπέροχο τοπικό εστιατόριο σε κοντινή απόσταση που προσφέρει πιάτα από τη χώρα σας. Θα θέλατε οδηγίες;"

Σχόλια συζήτησης:

"Κάνατε εξαιρετική δουλειά σεβόμενοι τους διατροφικούς περιορισμούς του τουρίστα και προσφέρατε μια στοχαστική σύσταση. Την επόμενη φορά, μπορείτε επίσης να ρωτήσετε εάν έχουν αλλεργίες."



ΑΣΚΗΣΗ 17

ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ - ΕΞΟΙΚΕΙΩΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΡΙΣΤΕΙΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ρύθμιση: Δημιουργήστε ένα περιβάλλον εικονικής εξυπηρέτησης, όπως μια εγκατάσταση καταστήματος λιανικής ή έναν προσομοιωμένο χώρο εστιατορίου, ανάλογα με την εστίαση στον τομέα των υπηρεσιών.

Δραστηριότητα 1: "Χαιρετισμός πελατών"

Στόχος: Εκπαιδεύστε τους συμμετέχοντες στην τέχνη της θετικής πρώτης εντύπωσης μέσω αποτελεσματικών τεχνικών χαιρετισμού, οι οποίες είναι ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία ενός φιλόξενου περιβάλλοντος για τους πελάτες.

Εισαγωγή και παιχνίδι ρόλων: Ξεκινήστε συζητώντας τη σημασία των πρώτων εντυπώσεων στον κλάδο των υπηρεσιών. Εξηγήστε ότι η αρχική αλληλεπίδραση μπορεί να δώσει τον τόνο για ολόκληρη την εμπειρία του πελάτη. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες θα παίξουν εκ περιτροπής ρόλους ως προσωπικό εξυπηρέτησης που υποδέχεται τους πελάτες που εισέρχονται στο περιβάλλον. Για παράδειγμα, ένας συμμετέχων μπορεί να χαιρετήσει έναν πελάτη με ένα ζεστό χαμόγελο και ένα ενθουσιώδες καλωσόρισμα, ρωτώντας πώς μπορεί να τον βοηθήσει σήμερα.

Κριτική συζήτηση: Μετά από κάθε παιχνίδι ρόλων, διεξάγετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με το τι ήταν αποτελεσματικό και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με τον τόνο της φωνής, τη γλώσσα του σώματος και την επιλογή των λέξεων που χρησιμοποιούνται. Ένα παράδειγμα σημείου συζήτησης θα μπορούσε να είναι η ισορροπία μεταξύ φιλικότητας και σεβασμού του προσωπικού χώρου, που μπορεί να διαφέρει σημαντικά μεταξύ των πολιτισμών.

Δραστηριότητα 2: «Χειρισμός παραπόνων»

Στόχος: Εξοπλίστε τους συμμετέχοντες με τις δεξιότητες να χειρίζονται τα παράπονα των πελατών με χάρη και αποτελεσματικότητα, μετατρέποντας έτσι τις δυνητικά αρνητικές εμπειρίες σε θετικά αποτελέσματα.

Εκπαίδευση βάσει σεναρίων: Οι συμμετέχοντες θα συμμετάσχουν σε σενάρια παιχνιδιού ρόλων που περιλαμβάνουν κοινά παράπονα πελατών, όπως λανθασμένες παραγγελίες ή καθυστερημένη εξυπηρέτηση. Κάθε συμμετέχων θα εξασκηθεί να ανταποκρίνεται σε αυτά τα παράπονα, εστιάζοντας στην ενσυναίσθηση, την ενεργητική ακρόαση και την επίλυση προβλημάτων.

Παράδειγμα σεναρίου: Σε ένα παιχνίδι ρόλων, ένας συμμετέχων μπορεί να χειριστεί ένα παράπονο από έναν πελάτη που έλαβε λάθος παραγγελία. Ο συμμετέχων αναγνωρίζει το λάθος, ζητά ειλικρινά συγγνώμη και προσφέρει μια γρήγορη και κατάλληλη λύση, όπως η αντικατάσταση της παραγγελίας και η παροχή έκπτωσης για την ταλαιπωρία.

Ανατροφοδότηση και ανάλυση: Μετά από κάθε σενάριο, παρέχετε λεπτομερή ανατροφοδότηση. Συζητήστε τη χρήση της ενσυναίσθησης για την αναγνώριση της απογοήτευσης του πελάτη, την αποτελεσματικότητα της προτεινόμενης λύσης και το στυλ επικοινωνίας που χρησιμοποιείται. Τονίστε τη σημασία της διατήρησης της ψυχραιμίας και του επαγγελματισμού κάτω από το στρες.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ομαδική Συζήτηση: Μετά από κάθε δραστηριότητα, κάντε μια συζήτηση σχετικά με το ποιες στρατηγικές ήταν αποτελεσματικές και πώς οι συμμετέχοντες μπορούσαν να βελτιώσουν τις αλληλεπιδράσεις τους.

Προσαρμογές: Προσαρμόστε τα σενάρια έτσι ώστε να αντικατοπτρίζουν κοινές καταστάσεις στην τοπική περιοχή των συμμετεχόντων ή στα προβλεπόμενα εργασιακά περιβάλλοντα.

Ενθάρρυνση: Παρέχετε θετική ανατροφοδότηση και τονίστε την αξία της υπομονής και της ενσυναίσθησης στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες.

Μεταφορά δεξιοτήτων: Συνδέστε τις ασκήσεις με πραγματικά σενάρια εργασίας στο λιανικό εμπόριο, τη φιλοξενία και άλλους τομείς υπηρεσιών, συζητώντας πώς αυτές οι δεξιότητες επηρεάζουν την ικανοποίηση των πελατών και την επιχειρηματική επιτυχία.

Σχετικοί σύνδεσμοι:

Mastering First Impressions:

<https://www.forbes.com/sites/forbescoachescouncil/2020/01/14/mastering-first-impressions/>

Χειρισμός παραπόνων πελατών: <https://hbr.org/2020/07/how-to-handle-customer-complaints>

Οδηγίες αριστείας υπηρεσιών: <https://www.serviceexcellence.com/>

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

- Συνολική Διάρκεια: 120 λεπτά
 - ο Άσκηση Χαιρετισμού Πελατών: 30 λεπτά
 - ο Χειρισμός παραπόνων Παιχνίδι ρόλων: 60 λεπτά
 - ο Ομαδική συζήτηση και ανατροφοδότηση: 30 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Ικανότητα: Αριστεία εξυπηρέτησης πελατών

Σημασία: Απαραίτητες για την επιτυχία στον κλάδο των υπηρεσιών, οι καλές δεξιότητες εξυπηρέτησης πελατών οδηγούν σε υψηλότερη ικανοποίηση πελατών, επανάληψη των εργασιών και θετική από στόμα σε στόμα, τα οποία είναι ζωτικής σημασίας για την ανάπτυξη της επιχείρησης και την προσωπική εξέλιξη της σταδιοδρομίας.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

Παρατήρηση:

Παρατηρήστε πώς οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν τον τόνο της φωνής, τη γλώσσα του σώματος και τις δεξιότητες ακρόασης κατά τη διάρκεια των αλληλεπιδράσεων. Παρατηρήστε πώς διαχειρίζονται αγχωτικές καταστάσεις με παράπονα.

Ανατροφοδότηση:

Δώστε συγκεκριμένα παραδείγματα καλής πρακτικής και συμβουλές για βελτίωση. Επισημάνετε την αποτελεσματική επίλυση προβλημάτων και τις αλληλεπιδράσεις με ενσυναίσθηση.

Κρίσιμες καταστάσεις:

Εάν ένας συμμετέχων ταραγμένος ή καταπονημένος, μπειτε για να προσφέρετε υποστήριξη, να επιδείξετε ήρεμη επίλυση προβλημάτων και να αναλύσετε τα βήματα που μπορούν να κάνουν για να επιλύσουν την κατάσταση.

Πολιτισμική ευαισθησία:

Βεβαιωθείτε ότι τα σενάρια και τα σχόλια είναι πολιτιστικά με σεβασμό και περιλαμβάνουν, αναγνωρίζοντας το διαφορετικό υπόβαθρο των συμμετεχόντων.

Αποκλεισμένοι συμμετέχοντες:

Ενθαρρύνετε όσους αγωνίζονται με τη συμμετοχή να παρακολουθήσουν μια επίδειξη και μετά προσπαθήστε ξανά σε μια μικρότερη, πιο υποστηρικτική ομάδα.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

Σε παιχνίδι ρόλων: "Καταλαβαίνω γιατί είστε αναστατωμένοι που λάβατε λάθος παραγγελία. Επιτρέψτε μου να σας το διορθώσω αμέσως, και ορίστε ένα κουπόνι για την επόμενη επίσκεψή σας ως συγγνώμη για την ταλαιπωρία".

Ανατροφοδότηση συζήτησης: Συζητήστε με τον κ: "Αντιμετωπίσατε πολύ καλά την κατάσταση αυτή, αναγνωρίζοντας το λάθος και προσφέροντας άμεσα μια λύση. Στο μέλλον, η διατήρηση της οπτικής επαφής και η χρήση ήρεμου τόνου θα βοηθήσουν επίσης να καθησυχάσετε τον πελάτη."



ΑΣΚΗΣΗ 18

ΓΕΩΡΓΙΑ - ΒΙΩΣΙΜΕΣ ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Ρύθμιση:

Κανονίστε μια πρακτική εγκατάσταση που περιλαμβάνει είτε ένα μικρό οικόπεδο είτε προσομοιωμένα περιβάλλοντα (όπως κοντέινερ για αστική γεωργία) όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να ασχοληθούν απευθείας με τις τεχνικές καλλιέργειας. Αυτή η φυσική δέσμευση είναι ζωτικής σημασίας για την κατανόηση των απτικών και πρακτικών πτυχών της βιώσιμης γεωργίας.

Δραστηριότητα 1: «Τεχνικές Φύτευσης»

Στόχος: Επίδειξη και εφαρμογή διαφόρων τεχνικών βιώσιμης φύτευσης που βελτιστοποιούν τη χρήση της γης και προάγουν την περιβαλλοντική υγεία.

Οδηγίες και πρακτική εξάσκηση:

Ξεκινήστε με μια επίδειξη διαφορετικών τεχνικών φύτευσης, όπως φύτευση σε σειρά, φύτευση μετάδοσης και κηπουρική σε υπερυψωμένο κρεβάτι. Κάθε τεχνική θα παρουσιαστεί με τα πλεονεκτήματά της και τις πιθανές προκλήσεις που θα συζητηθούν. Για παράδειγμα, η φύτευση σε σειρά μπορεί να διευκολύνει τη συντήρηση και τη συγκομιδή, ενώ τα υπερυψωμένα κρεβάτια μπορούν να βελτιώσουν την αποστράγγιση και να μειώσουν τη συμπίεση του εδάφους.

Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες θα εξασκήσουν αυτές τις τεχνικές, επιτρέποντάς τους να βιώσουν από πρώτο χέρι τις αποχρώσεις και την αποτελεσματικότητα κάθε μεθόδου. Αυτή η πρακτική εφαρμογή είναι ζωτικής σημασίας για την κατανόηση του τρόπου με τον οποίο τέτοιες τεχνικές μπορούν να προσαρμοστούν στις δικές τους γεωργικές καταστάσεις.

Συζήτηση και διάλογος:

Αφού εξασκήσετε τις τεχνικές, κάντε μια συζήτηση σχετικά με τη βιωσιμότητα κάθε μεθόδου. Προκαλέστε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν τις περιβαλλοντικές επιπτώσεις, όπως η χρήση του νερού και η υγεία του εδάφους, και πώς αυτές οι μέθοδοι μπορούν να βελτιστοποιηθούν σε διαφορετικές περιβαλλοντικές συνθήκες.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

Δραστηριότητα 2: «Διαχείριση παρασίτων»

Σκοπός:

Εισαγωγή φυσικών στρατηγικών διαχείρισης παρασίτων που μειώνουν την εξάρτηση από χημικά φυτοφάρμακα, υποστηρίζοντας έτσι τη βιοποικιλότητα και την υγεία των οικοσυστημάτων.

Διαδραστική μάθηση: Παρουσιάστε διάφορες φυσικές μεθόδους καταπολέμησης παρασίτων, όπως η χρήση ωφέλιμων εντόμων, έλαιο neem και άλλες βιολογικές προσεγγίσεις. Οι συμμετέχοντες θα συνδυάσουν και θα εφαρμόσουν αυτές τις μεθόδους σε καθορισμένα φυτά, παρέχοντας μια πρακτική κατανόηση της εφαρμογής και της αποτελεσματικότητάς τους.

Παράδειγμα σεναρίου:

Δείξτε τη χρήση του ελαίου neem ως εντομοαπωθητικού και εντομοκτόνου, εξηγώντας πώς λειτουργεί και συζητώντας τα οφέλη και τους περιορισμούς του σε σύγκριση με τα παραδοσιακά χημικά φυτοφάρμακα.

Ομαδική συζήτηση:

Συμμετέχετε την ομάδα σε μια συζήτηση σχετικά με τις ευρύτερες συνέπειες της χρήσης της διαχείρισης φυσικών παρασίτων. Τα θέματα συζήτησης μπορεί να περιλαμβάνουν την ισορροπία μεταξύ αποτελεσματικού ελέγχου των παρασίτων και περιβαλλοντικής ευθύνης, και πώς αυτές οι πρακτικές μπορούν να κοινοποιηθούν στους καταναλωτές που είναι συχνά πιο συνηθισμένοι σε προϊόντα από συμβατική γεωργία.

Μεταφορά δεξιοτήτων:

Συζητήστε πώς οι δεξιότητες που αποκτήθηκαν είναι άμεσα εφαρμόσιμες στη διαχείριση ενός μικρού αγροκτήματος ή ενός κοινοτικού κήπου. Δώστε έμφαση στα οικονομικά και περιβαλλοντικά οφέλη από την εφαρμογή βιώσιμων πρακτικών, όπως το μειωμένο κόστος από την αγορά λιγότερων χημικών προϊόντων και τη βελτίωση της γονιμότητας του εδάφους που οδηγεί σε καλύτερες αποδόσεις των καλλιεργειών.

Προσαρμογές:

Προσαρμόστε το περιεχόμενο ώστε να εστιάζει στις καλλιέργειες που καλλιεργούνται συνήθως στην τοπική περιοχή και στις συγκεκριμένες γεωργικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν εκεί.

Ενθάρρυνση: Ενθαρρύνετε τον πειραματισμό και ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις δικές τους εμπειρίες ή παραδοσιακές μεθόδους από τον πολιτισμό τους.

Μεταφορά δεξιοτήτων:

Συζητήστε πώς αυτές οι δεξιότητες μπορούν να εφαρμοστούν άμεσα στη διαχείριση ενός μικρού αγροκτήματος ή ενός κοινοτικού κήπου, δίνοντας έμφαση στα οικονομικά και περιβαλλοντικά οφέλη των βιώσιμων πρακτικών.

Σχετικοί σύνδεσμοι:

Οδηγός για διαφορετικές τεχνικές φύτευσης: <https://www.farmersalmanac.com/best-time-to-plant-vegetables>

Βασικά στοιχεία κηπουρικής σε υπερυψωμένο κρεβάτι: <https://www.gardeners.com/how-to/raised-beds/5061.html>

Φυσικές Μέθοδοι Καταπολέμησης Παρασίτων: <https://www.planetnatural.com/pest-problem-solver/>

Χρήση Neem Oil στη Διαχείριση Παρασίτων: <https://www.arbico-organics.com/category/neem-oil-uses-tips>

Τεχνικές Βιώσιμης Γεωργίας: <https://www.sare.org/resources/>

Τεχνικές και Διαχείριση Αστικής Γεωργίας: <https://www.urbanfarm.org/>

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

- Συνολική Διάρκεια: 180 λεπτά
 - ο Εισαγωγή και εγκατάσταση: 30 λεπτά
 - ο Τεχνικές φύτευσης: 50 λεπτά
 - ο Αντιμετώπιση παρασίτων: 50 λεπτά
 - ο Ομαδική συζήτηση: 50 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Επιδεξιότητα:

Τεχνικές Βιώσιμης Γεωργίας

Σημασία:

Αυτές οι δεξιότητες είναι ζωτικής σημασίας για την τουριστική βιομηχανία, η οποία συχνά περιλαμβάνει την αλληλεπίδραση με άτομα από διαφορετικά πολιτιστικά υπόβαθρα. Η ενίσχυση αυτών των δεξιοτήτων βοηθά στη διασφάλιση θετικών εμπειριών τόσο για τους τουρίστες όσο και για τους παρόχους υπηρεσιών, ενισχύοντας ένα περιβάλλον αμοιβαίου σεβασμού και κατανόησης.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Παρατήρηση:

Παρακολουθήστε πώς οι συμμετέχοντες αλληλεπιδρούν με διαφορετικούς πολιτισμούς και διαχειρίζονται την επικοινωνία. Προσέξτε τη γλώσσα του σώματος, τον τόνο της φωνής και την ικανότητα να μεταφέρετε ενσυναίσθηση.

Ανατροφοδότηση:

Παρέχετε συγκεκριμένα σχόλια σχετικά με το πόσο αποτελεσματικά επικοινωνούν και αλληλεπιδρούν μεταξύ των πολιτιστικών γραμμών. Επισημάνετε τόσο τα δυνατά σημεία όσο και τα σημεία προς βελτίωση.

Κρίσιμες καταστάσεις:

Εάν ένας συμμετέχων παλεύει με ένα σενάριο, βοηθήστε τον να κατανοήσει την προοπτική του τουρίστα και να σκεφτεί άλλες προσεγγίσεις που μπορεί να ακολουθήσει.

Πολιτισμική ευαισθησία:

Λάβετε υπόψη το διαφορετικό υπόβαθρο των συμμετεχόντων, διασφαλίζοντας ότι όλες οι συζητήσεις είναι με σεβασμό και χωρίς αποκλεισμούς.

Αποκλεισμένοι συμμετέχοντες:

Εάν κάποιος διστάζει να συμμετάσχει, ενθαρρύνετε τον να παρατηρήσει πρώτα και μετά βοηθήστε τον σε μια μικρότερη ομάδα για να χτίσει αυτοπεποίθηση.

Θετικό πλαίσιο:

Πάντα να πλαισιώνεις τα σχόλια θετικά, δίνοντας έμφαση στις ευκαιρίες μάθησης και ανάπτυξης.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Σε ένα παιχνίδι ρόλων: "Παρατήρησα ότι ψάχνετε για ένα καλό μέρος για φαγητό. Έχουμε ένα υπέροχο τοπικό εστιατόριο σε κοντινή απόσταση που προσφέρει πιάτα από τη χώρα σας. Θα θέλατε οδηγίες;"

Σχόλια συζήτησης: "Κάνετε εξαιρετική δουλειά σεβόμενοι τους διατροφικούς περιορισμούς του τουρίστα και προσφέρατε μια προσεκτική σύσταση. Την επόμενη φορά, μπορείτε επίσης να ρωτήσετε εάν έχουν αλλεργίες."



ΑΣΚΗΣΗ 19

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΜΕΤΑΝΑΣΤΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΣΕ ΕΥΡΩΠΑΪΚΕΣ ΧΩΡΕΣ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

1- Εισαγωγή και παγοθραυστικό (15 λεπτά):

Ξεκινήστε με μια σύντομη εισαγωγή του εαυτού σας και του θέματος της συνεδρίας. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να συστηθούν και να μοιραστούν μια σύντομη εμπειρία όπου έπρεπε να διαπραγματευτούν κάτι σχετικό με την επιχείρησή τους (π.χ. διαπραγματεύσεις με προμηθευτές, πελάτες ή συνεργάτες).

2- Κατανόηση της Διαπραγμάτευσης (20 λεπτά):

Παρέχετε μια σύντομη παρουσίαση που καλύπτει βασικές έννοιες της διαπραγμάτευσης (Βλ. Παράρτημα 1):

- Ενδιαφέροντα έναντι θέσεων: Κατανόηση των υποκείμενων αναγκών έναντι των δηλωμένων απαιτήσεων.
- Προετοιμασία: Η σημασία της γνώσης των στόχων, των εναλλακτικών και των ενδιαφερόντων του άλλου μέρους.
- Στρατηγικές: Win-win λύσεις, BATNA (Καλύτερη εναλλακτική λύση σε συμφωνία με διαπραγμάτευση) και ενεργητική ακρόαση.

Χρησιμοποιήστε παραδείγματα από την πραγματική ζωή σχετικά με μετανάστριες επιχειρηματίες (π.χ. διαπραγμάτευση όρων με έναν προμηθευτή (βλ. Παράρτημα 2), τιμολόγηση με πελάτη ή συμφωνίες συνεργασίας).

3- Άσκηση ρόλων (45 λεπτά):

Ο στόχος είναι να βοηθηθούν οι μετανάστριες να εξασκήσουν διαπραγματευτικές δεξιότητες σε ρεαλιστικά επιχειρηματικά σενάρια. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζευγάρια. Αναθέστε σε κάθε ζευγάρι ένα σενάριο που αντικατοπτρίζει κοινές καταστάσεις διαπραγμάτευσης που αντιμετωπίζουν οι μετανάστριες επιχειρηματίες. Παραδείγματα:

Σενάριο 1: Διαπραγμάτευση καλύτερης τιμής με προμηθευτή.

Σενάριο 2: Συζήτηση συμφωνίας συνεργασίας με άλλη επιχείρηση.

Σενάριο 3: Διαπραγμάτευση όρων πληρωμής με πελάτη.

Επιτρέψτε σε κάθε ζευγάρι να παίζει εναλλάξ και τους δύο ρόλους (διαπραγματευτής και του άλλου μέρους). Κάθε παιχνίδι ρόλων πρέπει να διαρκεί περίπου 15 λεπτά, συμπεριλαμβανομένης της προετοιμασίας και της πραγματικής διαπραγμάτευσης.

Μετά από κάθε παιχνίδι ρόλων, κάντε μια σύντομη συζήτηση μέσα στο ζευγάρι σχετικά με το τι πήγε καλά και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

4- Ομαδική συζήτηση και σχόλια (30 λεπτά):

Φέρτε ξανά την ομάδα και ζητήστε από κάθε ζευγάρι να μοιραστεί τα σενάρια, τις στρατηγικές διαπραγμάτευσης που χρησιμοποίησε και τα αποτελέσματα.

Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με κοινές προκλήσεις, επιτυχημένες τακτικές και διδάγματα.

Για να βοηθήσετε σε αυτό, ορίστε μερικές σχετικές ερωτήσεις:

Ποιες είναι μερικές συγκεκριμένες προκλήσεις που αντιμετωπίσατε κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων ως νέα γυναίκα επιχειρηματίας;

Μπορείτε να περιγράψετε μια κατάσταση όπου πιστεύατε ότι το φύλο σας επηρέασε τη διαδικασία διαπραγμάτευσης;

Ποιες στρατηγικές ή τακτικές έχετε βρει ότι είναι πιο αποτελεσματικές στις διαπραγματεύσεις σας;

Μπορείτε να μοιραστείτε ένα παράδειγμα διαπραγμάτευσης όπου πιστεύατε ότι χρησιμοποιήσατε με επιτυχία αυτές τις τακτικές;

Ποια είναι τα πιο σημαντικά μαθήματα που έχετε πάρει από τις εμπειρίες σας στις διαπραγματεύσεις;

Αν μπορούσατε να δώσετε μια συμβουλή σε άλλες νεαρές γυναίκες επιχειρηματίες σχετικά με τη διαπραγμάτευση, ποια θα ήταν αυτή;

Προσφέρετε εποικοδομητικά σχόλια και πρόσθετες συμβουλές για αποτελεσματική διαπραγμάτευση.

5- Συμπεράσματα και αξιολόγηση (10 λεπτά):

Ανακεφαλαιώστε τα βασικά σημεία που συζητήθηκαν κατά τη διάρκεια της συνεδρίας.

Διανείμετε μια σύντομη φόρμα αξιολόγησης για να συγκεντρώσετε τα σχόλια των συμμετεχόντων σχετικά με τη συνεδρία. (Δείτε ένα παράδειγμα εντύπου αξιολόγησης στο παράρτημα 3)

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τυχόν πρόσθετες σκέψεις ή ερωτήσεις.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

Σύνολο: 2 ώρες

- Εισαγωγή και παγοθραυστικό: 15 λεπτά
- Κατανόηση Διαπραγμάτευσης: 20 λεπτά
- Άσκηση ρόλων: 45 λεπτά
- Ομαδική συζήτηση και ανατροφοδότηση: 30 λεπτά
- Συμπέρασμα και αξιολόγηση: 10 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Ο στόχος αυτής της άσκησης είναι να ενδυναμώσει τις μετανάστριες γυναίκες επιχειρηματίες με αποτελεσματικές διαπραγματευτικές δεξιότητες για να βελτιώσουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες, να εξασφαλίσουν καλύτερες συμφωνίες και να δημιουργήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις στις χώρες υποδοχής τους.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

Σχόλια Συμμετεχόντων: Συλλέξτε και ελέγξτε τις φόρμες αξιολόγησης για να μετρήσετε την κατανόηση και την ικανοποίηση των συμμετεχόντων από τη συνεδρία.

Παρατήρηση: Κατά τη διάρκεια παιχνιδιών ρόλων και συζητήσεων, παρατηρήστε τη δέσμευση των συμμετεχόντων, την κατανόηση και την εφαρμογή των στρατηγικών διαπραγμάτευσης.

Αυτοαξιολόγηση: Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν την εμπιστοσύνη τους στη διαπραγμάτευση επιχειρηματικών συμφωνιών πριν και μετά τη συνεδρία. Ακολουθεί ένα παράδειγμα κλίμακας προς χρήση:

Πριν από τη συνεδρία: Σε μια κλίμακα από το 1 έως το 5, πόσο σίγουροι νιώθατε για τις επιχειρηματικές σας διαπραγματευτικές δεξιότητες πριν παρακολουθήσετε αυτήν τη συνεδρία;

Όχι καθόλου σίγουρος / η
Λίγο σίγουρος / η
Μέτρια σίγουρος / η
Πολύ σίγουρος / η
Πάρα πολύ σίγουρος / η

Μετά τη συνεδρία: Σε μια κλίμακα από το 1 έως το 5, πόσο σίγουροι αισθάνεστε για τις επιχειρηματικές σας διαπραγματευτικές δεξιότητες μετά την παρακολούθηση αυτής της συνεδρίας;

Όχι καθόλου σίγουρος / η
Λίγο σίγουρος / η
Μέτρια σίγουρος / η
Πολύ σίγουρος / η
Πάρα πολύ σίγουρος / η

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΤΩΝ ΑΠΑΝΤΗΣΕΩΝ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

.....

Σενάριο: Διαπραγμάτευση καλύτερης τιμής με έναν προμηθευτή

Διαπραγματευτής: Συμμετέχων Α (Ιδιοκτήτης επιχείρησης)

Άλλο Μέρος (Προμηθευτής): Συμμετέχων Β

Διάλογος:

Συμμετέχων Α (Διαπραγματευτής): "Ήμουν πιστός πελάτης τον περασμένο χρόνο, παραγγέλλοντας συνεχώς μεγάλες ποσότητες. Θα ήθελα να συζητήσω μια πιθανή έκπτωση για μαζικές αγορές για να με βοηθήσει να διαχειριστώ το κόστος και να διατηρήσω τη μακροπρόθεσμη σχέση μας."

Συμμετέχων Β (Προμηθευτής): "Εκτιμούμε την επιχείρησή σας, αλλά οι τιμές μας είναι ήδη ανταγωνιστικές. Τι θα λέγατε για μια μικρή έκπτωση εάν αυξήσετε τον όγκο της παραγγελίας σας;" Συμμετέχων Α (Διαπραγματευτής): "Εκτιμώ την προσφορά σας. Εάν μπορέσουμε να συμφωνήσουμε σε μια έκπτωση 10% για παραγγελίες άνω των 500 μονάδων, μπορώ να δεσμευτώ να υποβάλλω τέτοιες παραγγελίες τακτικά, διασφαλίζοντας σταθερή ζήτηση."

Αντανάκλαση:

Συμμετέχων Α: "Ένωσα μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση διαπραγματεύοντας τονίζοντας την πίστη και τη μακροπρόθεσμη αξία μου. Πρέπει να εργαστώ για να είμαι πιο ευέλικτη και να εξερευνώ εναλλακτικά οφέλη."

Συμμετέχων Β: "Προσπάθησα να εξισορροπήσω τη διατήρηση της κερδοφορίας της εταιρείας, αναγνωρίζοντας παράλληλα τη σημασία του πελάτη. Ήταν μια χρήσιμη άσκηση για την εύρεση μιας μέσης λύσης."

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

.....

Στην επιχειρηματικότητα, οι αποτελεσματικές δεξιότητες διαπραγμάτευσης είναι κρίσιμες για την εξασφάλιση πόρων, τη δημιουργία συνεργασιών και την επίτευξη επιχειρηματικών στόχων. Ακολουθούν οι βασικές έννοιες της διαπραγμάτευσης που πρέπει να κατανοήσουν οι επιχειρηματίες:

1. Ενδιαφέροντα έναντι θέσεων

- **Ενδιαφέροντα:** Οι υποκείμενες ανάγκες, επιθυμίες και ανησυχίες που παρακινούν τους ανθρώπους.
- **Θέσεις:** Οι συγκεκριμένες απαιτήσεις ή δηλώσεις που γίνονται κατά τη διάρκεια μιας διαπραγμάτευσης.
- **Έννοια:** Επικεντρωθείτε στα συμφέροντα και όχι σε θέσεις για να βρείτε κοινό έδαφος και να επιτύχετε αμοιβαία επωφελή αποτελέσματα.

2. BATNA (Καλύτερη εναλλακτική λύση σε συμφωνία με διαπραγμάτευση)

- **Ορισμός:** Η καλύτερη πορεία δράσης που μπορείτε να ακολουθήσετε εάν η διαπραγμάτευση αποτύχει.
- **Έννοια:** Η γνώση του BATNA σας δίνει μόχλευση και σας βοηθά να αποφύγετε την αποδοχή δυσμενών όρων.

3. ZOPA (Ζώνη Πιθανής Συμφωνίας)

- **Ορισμός:** Το εύρος εντός του οποίου μια συμφωνία είναι ικανοποιητική και για τα δύο μέρη.
- **Έννοια:** Ο προσδιορισμός του ZOPA βοηθά να κατανοήσουμε πού συμπίπτουν τα συμφέροντα και των δύο μερών, καθιστώντας δυνατή μια συμφωνία.

4. Προετοιμασία

- **Έννοια:** Η επιτυχημένη διαπραγμάτευση ξεκινά με ενδελεχή προετοιμασία. Αυτό περιλαμβάνει:
 - Έρευνα των συμφερόντων και των περιορισμών του άλλου μέρους.
 - Καθορισμός των στόχων και των προτεραιοτήτων σας.
 - Προσδιορισμός του BATNA σας και πιθανών εναλλακτικών.

5. Win-Win εναντίον Win-Lose

- **Win-Win:** Και τα δύο μέρη αισθάνονται ότι έχουν κερδίσει κάτι πολύτιμο.
- **Win-Lose:** Το κέρδος ενός συμβαλλόμενου μέρους γίνεται αντιληπτό ως απώλεια του άλλου μέρους.
- **Έννοια:** Στοχεύστε σε αποτελέσματα win-win για την οικοδόμηση μακροπρόθεσμων σχέσεων και βιώσιμων συμφωνιών.

6. Ενεργητική Ακρόαση

- **Έννοια:** Ακούστε προσεκτικά για να κατανοήσετε την προοπτική του άλλου μέρους και να δείξετε ενσυναίσθηση. Αυτό βοηθά στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης και στην αποκάλυψη αληθινών συμφερόντων.

7. Αγκύρωση

- **Ορισμός:** Η αρχική προσφορά που δίνει τον τόνο για τη διαπραγμάτευση.
- **Έννοια:** Η πρώτη προσφορά συχνά χρησιμεύει ως άγκυρα και μπορεί να επηρεάσει σημαντικά το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης. Να είστε στρατηγικοί με την αρχική σας προσφορά.

8. Παραχωρήσεις

- **Έννοια:** Οι παραχωρήσεις είναι συχνά απαραίτητες, αλλά πρέπει να είναι προγραμματισμένες και στρατηγικές. Κάθε παραχώρηση θα πρέπει να ανταποκρίνεται με μια παραχώρηση από το άλλο μέρος.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1: ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

.....

9. Συναισθηματική Νοημοσύνη

- Έννοια: Η επίγνωση και η διαχείριση των συναισθημάτων σας, καθώς και η κατανόηση και η επιρροή των συναισθημάτων των άλλων, είναι ζωτικής σημασίας στις διαπραγματεύσεις. Η υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη βοηθά στην πλοήγηση σε τεταμένες ή περίπλοκες συζητήσεις.

10. Ισχύς δυναμικής

- Έννοια: Η ισχύς στη διαπραγμάτευση μπορεί να προέλθει από διάφορες πηγές όπως η τεχνογνωσία, οι πόροι, οι εναλλακτικές λύσεις και οι σχέσεις. Η κατανόηση και η αξιοποίηση αυτών των δυναμικών μπορεί να βελτιώσει τη διαπραγματευτική σας θέση.

11. Χτίζοντας Σχέσεις

- Έννοια: Η εδραίωση εμπιστοσύνης και σχέσης μπορεί να οδηγήσει σε πιο συνεργατικές και επιτυχημένες διαπραγματεύσεις. Η μακροπρόθεσμη επιχειρηματική επιτυχία συχνά βασίζεται σε ισχυρές σχέσεις.

12. Πολιτιστική Συνείδηση

- Έννοια: Να είστε ενήμεροι και ευαίσθητοι στις πολιτισμικές διαφορές που μπορούν να επηρεάσουν τα στυλ επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για τους επιχειρηματίες που δραστηριοποιούνται σε διεθνείς αγορές.

13. Προσέγγιση επίλυσης προβλημάτων

- Έννοια: Αντιμετωπίστε τις διαπραγματεύσεις ως μια διαδικασία επίλυσης προβλημάτων παρά ως μια μάχη. Εστιάστε στην εύρεση δημιουργικών λύσεων που ανταποκρίνονται στα συμφέροντα και των δύο μερών.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΟΡΩΝ ΜΕ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

.....

Ακολουθεί μια δομημένη προσέγγιση που βοηθά τις μετανάστριες επιχειρηματίες να διαπραγματεύονται αποτελεσματικά με έναν προμηθευτή.

1. Προετοιμασία

- Ερευνήστε τον προμηθευτή: Κατανοήστε την επιχείρηση, τη φήμη και τις προηγούμενες συναλλαγές τους με άλλους πελάτες.
- Γνωρίστε τις ανάγκες σας: Καθορίστε με σαφήνεια τι χρειάζεστε από τον προμηθευτή (π.χ. προδιαγραφές προϊόντων, πρότυπα ποιότητας, χρόνοι παράδοσης).
- Θέστε τους στόχους σας: Καθορίστε τα επιθυμητά αποτελέσματα και τις προτεραιότητές σας (π.χ. χαμηλότερες τιμές, καλύτεροι όροι πληρωμής, υψηλότερη ποιότητα).
- Προσδιορίστε το BATNA σας: Γνωρίστε την καλύτερη εναλλακτική λύση σε μια συμφωνία υπό διαπραγμάτευση, η οποία σας δίνει μόχλευση εάν οι διαπραγματεύσεις δεν πάνε όπως έχουν προγραμματιστεί.
- Ανάλυση αγοράς: Κατανοήστε τις τιμές και τις συνθήκες της αγοράς για να διατυπώσετε τεκμηριωμένα επιχειρήματα κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης.

2. Αρχική επαφή

- Δημιουργήστε μια σχέση: Δημιουργήστε μια θετική σχέση με τον προμηθευτή. Η εμπιστοσύνη και η σχέση μπορούν να οδηγήσουν σε πιο ευνοϊκούς όρους.
- Επικοινωνήστε με σαφήνεια: Διατυπώστε ξεκάθαρα τις ανάγκες και τις προσδοκίες σας. Να είστε ειλικρινείς σχετικά με τις απαιτήσεις και τους περιορισμούς σας.

3. Βασικοί όροι προς διαπραγμάτευση

- Τιμή: Στοιχεύστε σε ανταγωνιστικές τιμές που σας επιτρέπουν να διατηρήσετε ένα λογικό περιθώριο κέρδους. Εξετάστε τις εκπτώσεις όγκου ή τα μακροπρόθεσμα συμβόλαια για καλύτερες τιμές.
- Πρότυπα ποιότητας: Προσδιορίστε τα πρότυπα ποιότητας και βεβαιωθείτε ότι υπάρχουν μηχανισμοί για ποιοτικό έλεγχο και διασφάλιση.
- Όροι πληρωμής: Διαπραγματευτείτε ευνοϊκούς όρους πληρωμής, όπως παρατεταμένες περιόδους πληρωμής, εκπτώσεις πρόωρης πληρωμής ή προγράμματα δόσεων.
- Χρονοδιάγραμμα παράδοσης: Διασφαλίστε αξιόπιστα και έγκαιρα χρονοδιαγράμματα παράδοσης που ευθυγραμμίζονται με τις λειτουργίες της επιχείρησής σας.
- Πολιτικές επιστροφών και επιστροφών χρημάτων: Συμφωνήστε με σαφείς όρους για επιστροφές, αντικαταστάσεις και επιστροφές χρημάτων για την προστασία της επιχείρησής σας από ελαττωματικά προϊόντα.
- Minimum Order Quantity (MOQ): Συζητήστε την ελάχιστη ποσότητα παραγγελίας που ταιριάζει στο μέγεθος της επιχείρησής σας και στην προβλεπόμενη ζήτηση.
- Αποκλειστικότητα και Δεσμεύσεις: Προσδιορίστε εάν χρειάζεστε αποκλειστικότητα στον εφοδιασμό ή εάν ο προμηθευτής αναμένει δεσμεύσεις από εσάς.
- Αποστολή και χειρισμός: Διευκρινίστε ποιος είναι υπεύθυνος για τα έξοδα αποστολής, την ασφάλιση και τις διαδικασίες διεκπεραίωσης.
- Διάρκεια σύμβασης και όροι ανανέωσης: Ορίστε τη διάρκεια της σύμβασης και τους όρους ανανέωσης ή καταγγελίας.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2: ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΟΡΩΝ ΜΕ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΗ

.....

4. Διαπραγματευτικές τακτικές

- Ανοίξτε με μια ισχυρή άγκυρα: Ξεκινήστε με μια προσφορά που είναι ευνοϊκή για εσάς αλλά λογική, δίνοντας χώρο για παραχωρήσεις.
- Ακούστε και κάντε ερωτήσεις: Κατανοήστε την προοπτική και τους περιορισμούς του προμηθευτή. Χρησιμοποιήστε αυτές τις πληροφορίες για να βρείτε κοινό έδαφος.
- Κάντε σταδιακές παραχωρήσεις: Προσφέρετε μικρές παραχωρήσεις και ζητήστε ανταπόδοση. Αυτό δείχνει προθυμία για διαπραγμάτευση προστατεύοντας παράλληλα τα συμφέροντά σας.
- Εστίαση στην αξία: Δώστε έμφαση στην αξία μιας μακροπρόθεσμης συνεργασίας και της πιθανής επιχειρηματικής ανάπτυξης, η οποία μπορεί να είναι ελκυστική για τους προμηθευτές.
- Χρησιμοποιήστε τη σιωπή: Η στρατηγική σιωπή μπορεί να πιέσει τον προμηθευτή να προσφέρει καλύτερους όρους.

5. Οριστικοποίηση της Συμφωνίας

- Τεκμηριώστε τα πάντα: Βεβαιωθείτε ότι όλοι οι συμφωνημένοι όροι τεκμηριώνονται σε μια επίσημη σύμβαση. Αυτό περιλαμβάνει τιμές, όρους πληρωμής, χρονοδιαγράμματα παράδοσης, πρότυπα ποιότητας και άλλους όρους.
- Αναθεώρηση της σύμβασης: Εξετάστε προσεκτικά τη σύμβαση με νομική βοήθεια, εάν είναι απαραίτητο, για να διασφαλίσετε ότι όλοι οι όροι είναι δίκαιοι και εκτελεστοί.
- Δημιουργήστε ένα σχέδιο έκτακτης ανάγκης: Έχετε ένα σχέδιο για το τι πρέπει να κάνετε εάν ο προμηθευτής δεν εκπληρώσει τους συμφωνηθέντες όρους.

Παράδειγμα Σεναρίου Διαλόγου Διαπραγμάτευσης: Διαπραγμάτευση τιμής και όροι πληρωμής

Επιχειρηματίας (Ε): "Σας ευχαριστούμε που παρείχατε την αρχική προσφορά. Ως αναπτυσσόμενη επιχείρηση, η αποδοτικότητα κόστους είναι ζωτικής σημασίας για εμάς. Με βάση την έρευνα αγοράς μου, πιστεύω ότι μπορούμε να βρούμε αμοιβαία επωφελή τιμή. Μπορούμε να συζητήσουμε μια πιθανή έκπτωση για παραγγελία σε μεγαλύτερες ποσότητες;" Προμηθευτής (Σ): "Εκτιμούμε το ενδιαφέρον σας. Ενώ οι τιμές μας είναι ανταγωνιστικές, μπορούμε να εξετάσουμε μια έκπτωση για παραγγελίες χύδην. Πόσες μονάδες σκοπεύετε να παραγγείλετε;" Ε: "Εξετάζουμε μια παραγγελία 1.000 μονάδων το μήνα. Δεδομένου αυτού του όγκου, θα μπορούσαμε να δούμε μια έκπτωση 10% στην τιμή μονάδας;" Α: "Μια έκπτωση 10% είναι αρκετά σημαντική. Θα μπορούσαμε να προσφέρουμε έκπτωση 7% για αυτόν τον όγκο. Επιπλέον, μπορούμε να συζητήσουμε τους εκτεταμένους όρους πληρωμής, εάν αυτό βοηθά τις ταμειακές ροές σας." Ε: "Το 7% είναι μια καλή αρχή. Θα μπορούσαμε επίσης να συμφωνήσουμε για μια προθεσμία πληρωμής 45 ημερών αντί για 30 ημέρες για να βοηθήσουμε στη διαχείριση των ταμειακών ροών μας πιο αποτελεσματικά;" Σ: "Μπορούμε να καλύψουμε έναν όρο πληρωμής 45 ημερών. Εάν μπορείτε να δεσμευτείτε για σύμβαση διάρκειας ενός έτους, μπορούμε επίσης να εξετάσουμε την αύξηση της έκπτωσης στο 8%." Ε: "Ένα έτος συμβόλαιο λειτουργεί για εμάς. Ας οριστικοποιήσουμε την έκπτωση 8% με την προθεσμία πληρωμής των 45 ημερών και ανυπομονούμε για μια επιτυχημένη συνεργασία." Σ: "Συμφωνώ. Θα συντάξουμε το συμβόλαιο με αυτούς τους όρους για έλεγχο."

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: ΕΝΤΥΠΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ: ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ

.....

Σας ευχαριστούμε που συμμετείχατε στην εκπαιδευτική μας συνεδρία δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης. Τα σχόλιά σας είναι πολύτιμα για εμάς και θα βοηθήσουν στη βελτίωση των μελλοντικών συνεδριών. Αφιερώστε λίγα λεπτά για να συμπληρώσετε αυτήν τη φόρμα.

Προσωπικά στοιχεία (Προαιρετικά)

- Ονομα:
- ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:

Περιεχόμενο συνεδρίας

1. Πώς θα αξιολογούσατε το συνολικό περιεχόμενο της συνεδρίας;
 - ☐ Εξαιρετικό
 - ☐ Καλό
 - ☐ Δίκαιο
 - ☐ Κακό
2. Τα θέματα που καλύπτονταν ήταν σχετικά με τις ανάγκες σας ως νέα γυναίκα επιχειρηματίας;
 - ☐ Πολύ σχετικό
 - ☐ Σχετικό
 - ☐ Κάπως σχετικό
 - ☐ Μη σχετικό
3. Ποιο μέρος της συνεδρίας βρήκατε πιο χρήσιμο; (Παρακαλώ διευκρινίστε)

Διαμεσολαβητής

1. Πώς θα αξιολογούσατε την αποτελεσματικότητα του συντονιστή;
 - ☐ Εξαιρετικό
 - ☐ Καλό
 - ☐ Δίκαιο
 - ☐ Κακό
2. Ο συντονιστής ενθάρρυνε τη συμμετοχή και δημιούργησε ένα περιβάλλον χωρίς αποκλεισμούς;
 - ☐ Συμφωνώ απόλυτα
 - ☐ Συμφωνώ
 - ☐ Ουδέτερο
 - ☐ Διαφωνώ
 - ☐ Διαφωνώ απόλυτα

Ομαδική συζήτηση

1. Πόσο χρήσιμη σας φάνηκε η ομαδική συζήτηση σχετικά με κοινές προκλήσεις, επιτυχημένες τακτικές και διδάγματα;
 - ☐ Πολύ χρήσιμο
 - ☐ Χρήσιμο
 - ☐ Κάπως χρήσιμο
 - ☐ Δεν είναι χρήσιμο
2. Ποια βασικά συμπεράσματα αποκομίσατε από την ομαδική συζήτηση; (Παρακαλώ διευκρινίστε)

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 3: ΕΝΤΥΠΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ: ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ

.....

Συνολική εμπειρία

1. Πόσο ικανοποιημένος είστε με τη συνολική εμπειρία σας σε αυτήν την προπόνηση;
 - ο ☐ Πολύ ικανοποιημένος/η
 - ο ☐ Ικανοποιημένος/η
 - ο ☐ Ουδέτερο
 - ο ☐ Δυσανεστημένος/η
 - ο ☐ Πολύ δυσανεστημένος/η
2. Τι σας άρεσε περισσότερο στη συνεδρία;
3. Τι θα μπορούσε να βελτιωθεί για μελλοντικές συνεδρίες;
4. Κάποια επιπλέον σχόλια ή προτάσεις;

Μελλοντική Εκπαίδευση

1. Υπάρχουν άλλα θέματα που θα θέλατε να καλύπτονται σε μελλοντικές προπονήσεις;

Ευχαριστούμε για την ανταπόκρισή σας!



ΑΣΚΗΣΗ 20

ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ



ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

Η διοργάνωση μιας άσκησης παιχνιδιού ρόλων θα ήταν καλό για τις μετανάστριες για να τις βοηθήσει να κατανοήσουν την κουλτούρα της κοινωνίας της χώρας υποδοχής και μπορεί να είναι τόσο εκπαιδευτική όσο και ελκυστική. Το σενάριο που προτείνεται είναι: Αλληλεπιδράσεις σε παντοπωλείο. Εδώ είναι ένας οδηγός βήμα προς βήμα:

- Καθορίστε με σαφήνεια τους στόχους της άσκησης παιχνιδιού ρόλων όπως:
 - Να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με την κατανόηση των εθίμων, των παραδόσεων, των αξιών και των πεποιθήσεων της χώρας υποδοχής για την ενίσχυση της πολιτιστικής ευαισθησίας.
 - Να βελτιώσει την ικανότητα των συμμετεχόντων να επικοινωνούν αποτελεσματικά πέρα από τα πολιτιστικά όρια, εστιάζοντας στην κατάλληλη χρήση της γλώσσας και σε μη λεκτικές ενδείξεις.
 - Να οικοδομήσει την εμπιστοσύνη των συμμετεχόντων στην πλοήγηση σε καθημερινές κοινωνικές καταστάσεις και στις δημόσιες υπηρεσίες στη χώρα υποδοχής, ενισχύοντας την ενσωμάτωση και την αυτάρκειά τους.
- Περιγράψτε το σενάριο:
 - Οι συμμετέχοντες θα πραγματοποιήσουν μια επίσκεψη σε ένα τυπικό παντοπωλείο στη χώρα υποδοχής, συμπεριλαμβανομένων των αλληλεπιδράσεων με το προσωπικό και άλλους αγοραστές.
- Αναθέστε ρόλους στους συμμετέχοντες:
 - Αγοραστές (μετανάστριες).
 - Προσωπικό παντοπωλείου (όπως ταμίες, υπάλληλοι χρηματιστηρίου).
 - Άλλοι αγοραστές (αν χρειάζεται).
- Προετοιμάστε τα απαραίτητα υλικά για το παιχνίδι ρόλων:
 - Ψεύτικο νόμισμα ή τρόποι πληρωμής.
 - Λίστες αγορών στην τοπική γλώσσα.
 - Αντικείμενα όπως είδη παντοπωλείου, καλάθια αγορών και σήμανση καταστημάτων.
- Ρυθμίστε το δωμάτιο ώστε να μοιάζει με παντοπωλείο:
 - Τακτοποιήστε τραπέζια ή χώρους με είδη παντοπωλείου.
 - Δημιουργήστε μια περιοχή ταμείου με ταμειακή μηχανή και επιλογές πληρωμής.
- Αρχική αλληλεπίδραση:
 - Είσοδος στο Κατάστημα: Ζητήστε από τους συμμετέχοντες (αγοραστές) να εισέλθουν στο κατάστημα, να χαιρετήσουν το προσωπικό και να παραλάβουν ένα καλάθι αγορών ή ένα καλάθι.
 - Εύρεση αντικειμένων: Οι συμμετέχοντες αναζητούν αντικείμενα στις λίστες αγορών τους, ζητώντας βοήθεια από το προσωπικό εάν δεν μπορούν να βρουν κάτι.
 - Μη λεκτική επικοινωνία: Δώστε έμφαση στην παρατήρηση και την εξάσκηση των μη λεκτικών ενδείξεων όπως η οπτική επαφή, το χαμόγελο και οι ευγενικές χειρονομίες.

ΟΔΗΓΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ

.....

- Ζητώντας βοήθεια:
 - Γλωσσική εξάσκηση: Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να κάνουν ερωτήσεις στην τοπική γλώσσα, όπως "Πού μπορώ να βρω το γάλα;" ή "Είναι αυτό το αντικείμενο σε έκπτωση;"
 - Πολιτιστικοί κανόνες: Διδάξτε τους κατάλληλους τρόπους για να απευθυνθείτε στο προσωπικό, όπως η χρήση ευγενικών μορφών ομιλίας και να τους ευχαριστήσετε για τη βοήθειά τους.
- Διαδικασία ολοκλήρωσης αγοράς:
 - Ουρά: Εξασκηθείτε στην αναμονή στην ουρά, σεβόμενοι τον προσωπικό χώρο και τους κατάλληλους τρόπους για να υποδείξετε το τέλος της ουράς.
 - Αλληλεπίδραση με τον Ταμία: Οι συμμετέχοντες περνούν από τη διαδικασία ολοκλήρωσης αγοράς, συμπεριλαμβανομένου του χαιρετισμού του ταμία, της διεκπεραίωσης της πληρωμής και της απάντησης σε ερωτήσεις όπως "Έχετε κάρτα επιβράβευσης;" ή "Θες μια τσάντα;"
- Αντιμέτωπιση θεμάτων:
 - Επίλυση προβλημάτων: Παίξτε ρόλους για κοινά ζητήματα, όπως μια απόκλιση τιμής ή το είδος που είναι εκτός αποθέματος, και εφαρμόστε ευγενικούς τρόπους για να αντιμετωπίσετε αυτά τα προβλήματα.
- Συνεδρία σχολίων:
 - Αυτοστοχασμός: Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν την εμπειρία τους, τι βρήκαν εύκολο ή δύσκολο και πώς ένιωσαν κατά τη διάρκεια των αλληλεπιδράσεων.
 - Ομαδική συζήτηση: Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τις πολιτισμικές διαφορές που παρατηρήθηκαν, αποτελεσματικές στρατηγικές επικοινωνίας και τρόπους βελτίωσης.
- Συνεδρία Ε&Α:
 - Ανοίξτε τον λόγο για τυχόν ερωτήσεις που μπορεί να έχουν οι συμμετέχοντες σχετικά με το σενάριο του παιχνιδιού ρόλων ή τις πραγματικές καταστάσεις που μπορεί να συναντήσουν.

ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΟΣ ΧΡΟΝΟΣ

60/90 λεπτά

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

Ο στόχος αυτής της άσκησης είναι να βοηθήσει τις μετανάστριες γυναίκες επιχειρηματίες να κατανοήσουν την κουλτούρα της κοινωνίας της χώρας υποδοχής. Είναι να τους κάνουμε να κατανοήσουν τα ήθη, τις παραδόσεις, τις αξίες και τις πεποιθήσεις της χώρας υποδοχής. Αφορά επίσης τη βελτίωση της ικανότητάς τους να επικοινωνούν αποτελεσματικά πέρα από τα πολιτισμικά όρια, με έμφαση στην κατάλληλη χρήση της γλώσσας και των μη λεκτικών ενδείξεων. Και τέλος, να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη τους στη διαχείριση των καθημερινών κοινωνικών καταστάσεων.

ΚΙΝΗΤΡΑ - ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟΧΟΥ

.....

- Κατανόηση της Πολιτιστικής Ποικιλομορφίας:
 - Αναπτύξτε την ευαισθητοποίηση και την εκτίμηση της πολιτιστικής ποικιλομορφίας στη χώρα υποδοχής.
 - Κατανοήστε τα έθιμα, τις παραδόσεις, τις αξίες και τις πεποιθήσεις που επικρατούν στον τοπικό πολιτισμό.
- Αποτελεσματική Διαπολιτισμική Επικοινωνία:
 - Εξοπλίστε τους συμμετέχοντες με τις δεξιότητες για να επικοινωνούν αποτελεσματικά πέρα από τα πολιτιστικά όρια.
 - Μάθετε για τα διαφορετικά στυλ επικοινωνίας, τις μη λεκτικές ενδείξεις και την κατάλληλη χρήση γλώσσας.
- Πολιτισμική ευαισθησία:
 - Ενίσχυση της ευαισθησίας απέναντι στις πολιτισμικές διαφορές και τις πιθανές πολιτισμικές προκαταλήψεις.
 - Ενθαρρύνετε την αναγνώριση και το σεβασμό για διαφορετικές προοπτικές, πρακτικές και συμπεριφορές.
- Προσαρμογή σε έναν νέο πολιτισμό:
 - Παρέχετε στρατηγικές για την προσαρμογή και την ευημερία σε ένα νέο πολιτιστικό περιβάλλον.
 - Μάθετε για την τοπική εθιμοτυπία, τους κανόνες συμπεριφοράς και τις κοινωνικές προσδοκίες.
- Πλοήγηση στις πολιτιστικές συγκρούσεις:
 - Διδάξτε στους συμμετέχοντες πώς να αντιμετωπίζουν εποικοδομητικά τις πολιτισμικές συγκρούσεις και τις παρεξηγήσεις.
 - Προωθήστε την ενσυναίσθηση, την ενεργητική ακρόαση και την εύρεση κοινού εδάφους σε διάφορες αλληλεπιδράσεις.
- Πολιτιστική ικανότητα:
 - Στόχος οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν πολιτιστική ικανότητα.
 - Να διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και συμπεριφορές για αποτελεσματική αλληλεπίδραση με άτομα από διαφορετικούς πολιτισμούς.

ΠΩΣ ΝΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΤΕ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ

.....

- Αξιολογήστε τη δέσμευση και τη συμμετοχή:
 - Παρατήρηση:
- Παρακολουθήστε τη συμμετοχή των συμμετεχόντων σε συζητήσεις και δραστηριότητες.
- Ερωτήσεις:
 - «Πόσο άνετα αισθανθήκατε συμμετέχοντας στις σημερινές δραστηριότητες;»
 - «Βρήκατε τις συζητήσεις ενδιαφέρουσες και σχετικές;»
- Αξιολογήστε την κατανόηση των πολιτιστικών κανόνων:
 - Συζήτηση:
 - Διευκολύνετε μια σύντομη συζήτηση σχετικά με τα βασικά πολιτιστικά πρότυπα που καλύπτονται.
 - Ερωτήσεις:
 - «Μπορείτε να περιγράψετε μια πολιτιστική νόρμα της φιλοξενούσας χώρας που βρήκατε ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα;»
 - "Γιατί πιστεύετε ότι η κατανόηση αυτών των κανόνων είναι σημαντική για τις γυναίκες μετανάστριες;"
- Παρατηρήστε την εφαρμογή της πολιτιστικής γνώσης:
 - Ανασκόπηση παιχνιδιού ρόλων:
 - Παρακολουθήστε τους συμμετέχοντες κατά τη διάρκεια σεναρίων παιχνιδιών ρόλων και σημειώστε τη χρήση της πολιτιστικής γνώσης: κατανοήστε τα έθιμα, τις παραδόσεις, τις αξίες και τις πεποιθήσεις της χώρας υποδοχής και την ικανότητά τους να επικοινωνούν και να χρησιμοποιούν τη γλώσσα και τις μη λεκτικές ενδείξεις.
 - Ερωτήσεις:
 - «Πώς εφαρμόσατε αυτά που μάθατε για τα πολιτισμικά πρότυπα στην άσκηση του παιχνιδιού ρόλων;»
 - "Μπορείτε να δώσετε ένα παράδειγμα για το πώς χρησιμοποιήσατε την κατάλληλη γλώσσα ή μη λεκτικές ενδείξεις;"
- Ζητήστε σχόλια:
 - Συνεδρία σχολίων:
 - Συλλέξτε σχόλια μέσω ομαδικής συζήτησης.
 - Ερωτήσεις:
 - "Ήταν οι πληροφορίες που παρείχατε χρήσιμες και σχετικές με τις εμπειρίες σας;"
 - "Ποιες πτυχές της άσκησης βρήκατε πιο χρήσιμες ή προκλητικές;"

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΕΝΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ/ ΜΙΑΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΣΑΣ

"Το όνομά μου είναι Ρατζί και κατάγομαι από το Ραμπάτ, την πρωτεύουσα του Μαρόκου. Έφτασα στη Γαλλία τον Σεπτέμβριο του 2022. Χάρη στην εκπαίδευση και την εμπειρία μου στις αισθητικές θεραπείες, βρήκα δουλειά μέσα στη δεύτερη εβδομάδα. Μετά από ένα χρόνο, ξεκίνησα δική του επιχείρηση ως επιχειρηματίας.

Η εκμάθηση της γλώσσας ήταν η πρώτη μου πρόκληση και το να μιλώ γαλλικά ήταν ζωτικής σημασίας για την καλύτερη επικοινωνία και την κατανόηση των ανθρώπων. Η άσκηση παιχνιδιού ρόλων στο παντοπωλείο ήταν ιδιαίτερα χρήσιμη από αυτή την άποψη. Μου παρείχε έναν πρακτικό και συναρπαστικό τρόπο για να κατανοήσω τα γαλλικά πολιτισμικά πρότυπα και πρακτικές. Έμαθα πώς να αλληλεπιδρώ αποτελεσματικά με το προσωπικό του καταστήματος και άλλους αγοραστές, κάτι που ενίσχυσε σημαντικά την εμπιστοσύνη.

Πριν από την άσκηση, ένιωθα συχνά αβέβαιος για τους κοινωνικούς κανόνες, όπως πότε να χρησιμοποιήσω συγκεκριμένους χαιρετισμούς ή πώς να πλησιάσω κάποιον για βοήθεια. Τα σενάρια παιχνιδιού ρόλων μου επέτρεψαν να εξασκήσω αυτές τις αλληλεπιδράσεις σε ένα υποστηρικτικό περιβάλλον. Για παράδειγμα, έμαθα πότε να χρησιμοποιώ επίσημους τίτλους και πώς να περιηγούμαι στις περιπλοκές των γαλλικών χαιρετισμών, όπως το φιλί στο μάγουλο.

Παρά τη θερμή φιλοξενία και το γνήσιο ενδιαφέρον πολλών Γάλλων, παρόλα αυτά αντιμετώπισα στιγμές πολιτισμικής παρεξήγησης. Η άσκηση με βοήθησε να αντιμετωπίσω αυτές τις προκλήσεις παρέχοντας στρατηγικές για τον χειρισμό πολιτισμικών συγκρούσεων και προωθώντας την ενσυναίσθηση και την ενεργητική ακρόαση. Τόνισε επίσης τη σημασία της μη λεκτικής επικοινωνίας, η οποία είναι ζωτικής σημασίας στις καθημερινές αλληλεπιδράσεις.

Συνολικά, η άσκηση παιχνιδιού ρόλων στο παντοπωλείο έκανε σημαντική διαφορά στη διαδικασία ένταξής μου. Με εξόπλισε με τις δεξιότητες για να επικοινωνώ πιο αποτελεσματικά και να πλοηγούμαι με αυτοπεποίθηση στις καθημερινές εργασίες. Αυτή η εμπειρία, σε συνδυασμό με το επαγγελματικό μου ταξίδι, έχει εμπλουτίσει την κατανόησή μου για τη γαλλική κουλτούρα και με βοήθησε να οικοδομήσω ουσιαστικές συνδέσεις στο νέο μου σπίτι».

ΓΝΩΡΙΣΤΕ ΜΑΣ!





**IGOR VITALE INTERNATIONAL
S.R.L.**



ΙΓΚΟΡ ΒΑΣΛΑΒ ΒΙΤΑΛΕ

Ψυχολόγος, Διεθνής εκπαιδευτής με εμπειρία σε 25 Ευρωπαϊκές και Εξωευρωπαϊκές Χώρες σε 71 έργα Erasmus.

Ο Δρ. Βιτάλε είναι εξωτερικός λέκτορας σε θέματα που σχετίζονται με την Ψυχολογία των Ομάδων Εργασίας στο Πανεπιστήμιο LUMSA, και τον σχεδιασμό του έργου της ΕΕ στο Πανεπιστήμιο «La Sapienza» της Ρώμης και τη μη λεκτική επικοινωνία στην αλληλεπίδραση γιατρού-ασθενούς στο Πανεπιστήμιο της Πάντοβα, πρώην λέκτορας του Μη Λεκτική Επικοινωνία και Ανίχνευση Ψεύδους στο Πανεπιστήμιο Ρώμης Tor Vergata (για μεταπτυχιακό 1ο και 2ο επίπεδο διαπιστευμένο από τον ΟΤΑΝ).

Ο Δρ. Vitale είναι κάτοχος πτυχίου στην Ψυχολογική Επιστήμη της Εργασίας στο Πανεπιστήμιο του Urbino και στην Κοινωνική, Εργασιακή και Επικοινωνιακή Ψυχολογία στο Πανεπιστήμιο της Πάδοβα και στις δύο περιπτώσεις με 110 επαίνους.

Υπήρξε Εκπαιδευτής για Πολυεθνικές, Υπουργεία, Δημόσιους φορείς, Σχολές, Σχολές Ψυχοθεραπείας, Φορείς Επιβολής του Νόμου το Περιφερειακό Τάγμα Ψυχολογίας (Friuli Venezia Giulia και Veneto), Έδρα Βιοηθικής της UNESCO (Χάιφα, Ισραήλ) και αυτοοργανωμένα μαθήματα με συνολικό με περισσότερους από 13.600 μαθητές. Έχει δημοσιεύσει μια έρευνα σχετικά με το Σύστημα Κωδικοποίησης Δράσεων Προσώπου Μητρική Γλώσσα: Ιταλικά. Άριστος ομιλητής στα Αγγλικά με 8ετή εμπειρία εκπαίδευσης στα Αγγλικά.

Βασική κατανόηση και παραγωγή λέξεων της ρουμανικής γλώσσας. Ικανός χρήστης λογισμικών για ανάπτυξη ιστού (Wordpress, Wix), πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης (LearnDash, Moodle, LearnPress), δημιουργία εκπαιδευτικού διαδραστικού περιεχομένου (προγραμματισμός μέσω H5F), υπηρεσιών κοινής χρήσης και προώθησης δραστηριοτήτων μέσω ψηφιακών μέσων (GetResponse, Facebook Ads) και έχοντας δημιουργήσει 28 διαδικτυακό εκπαιδευτικό υλικό με περισσότερες από 160.000 λήψεις.



ΜΑΡΙΕΛΛΑ ΣΕΓΚΡΕΤΙ

Μαριέλλα Σεγκρέτι, Μεταπτυχιακό με άριστα στη Γνωσιακή Νευροεπιστήμη και την Ψυχολογική Αποκατάσταση από το Πανεπιστήμιο La Sapienza της Ρώμης. Επιλέχθηκε το 2023 για το Πρόγραμμα Αριστείας στη Γνωσιακή Νευροεπιστήμη και επελέγη για το Ph.D. πρόγραμμα στη Συμπεριφορική Νευροεπιστήμη στο ίδιο Πανεπιστήμιο. Συγγραφέας και ειδικός σε έργα Erasmus+ στο Igor Vitale International, συμβάλλοντας επίσης στη δημιουργία περιεχομένου που συνδέεται με την έρευνα, την πιλοτική εφαρμογή και την παραγωγή εκπαιδευτικού περιεχομένου.



ΑΓΝΕΖΑ ΦΕΝΤΕΡΙΚΑ ΓΚΟΜΠΙ

Τεχνικός, φωτογράφος, videomaker, με προηγούμενη εμπειρία σε 10 Erasmus+ πρότζεκτς που σχετίζονται με τα τρόφιμα, τον πολιτισμό, τη γεωργία και τον τουρισμό, εμπειρία στην κουζίνα και πρωταγωνιστικούς ρόλους για τον Δήμο Ancarano, μπάρμαν και σεφ. Πτυχίο στις Τεχνικές Ψυχολογικών Επιστημών Guglielmo Marconi University - Ρώμη.





SAMBAND SVEITARFÉLAGA Á SUÐURNESJUM



ΚΑ. ΓΙΟΧΑΝΑ ΙΝΓΚΒΑΡΣΕΝΤΟΤΙΡ

Η κα. Γιοχάνα Ινγκβαρσεντότιρ είναι η Διευθύνουσα Σύμβουλος της Hofdi Horizon, MME στην Ισλανδία, φορέας διαχείρισης και συντονισμού για σχολεία και οργανισμούς στην Ισλανδία, συμμετέχοντας σε έργα Erasmus+. Η Γιοχάνα είναι κάτοχος διπλώματος στη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού από το Πανεπιστήμιο της Ισλανδίας και B.Sc. στη μαζική επικοινωνία και τη δημοσιογραφία από το Southern Illinois University of Carbondale, ΗΠΑ. Έχει παρακολουθήσει πολλά σεμινάρια για τη διαχείριση έργων, τη σύνταξη προτάσεων και την έναρξη επιχειρήσεων και έχει λάβει μέρος σε πολλά σεμινάρια και συνέδρια επαφής για την Ευρώπη και τη Σκανδιναβία για τη διεθνή συνεργασία και την ανάπτυξη έργων. Έχει πάνω από 25 χρόνια εμπειρία ως δημοσιογράφος στην Ισλανδία, πενταετή εμπειρία ως project manager για το Innovation Center Iceland και τώρα δεκαετή εμπειρία ως αυτόνομη υπεύθυνη έργου και συντονιστής στον τομέα του Erasmus+.



Κ. ΕΤΙΜΠΑΡ ΜΙΚΑΓΙΟΛΟΦ

.....

Ο κ. Ετιμπάρ Μικαγιόλοφ είναι διευθυντής έργου για το Hofdi Horizon και αποτελεί πρωτοποριακή φιγούρα, καθοδηγούμενη από μια βαθιά αποστολή να επιφέρει διαρκή αλλαγή στη σύγκλιση του ακαδημαϊκού κόσμου, της περιβαλλοντικής βιωσιμότητας και της κοινωνικής καινοτομίας. Επί του παρόντος ξεκινάει Ph.D. Το ταξίδι στη Μηχανολογία και τη Διοίκηση Μηχανικών στο Politecnico di Bari της Ιταλίας, η ακαδημαϊκή πορεία του Etibar ενσωματώνει την αριστεία και τη διάκριση. Το ακαδημαϊκό του ταξίδι ξεκίνησε με τιμητικές διακρίσεις στη Χημική Μηχανική από το Κρατικό Πανεπιστήμιο του Μπακού, στο Αζερμπαϊτζάν. Με βάση αυτά τα θεμέλια, ο Etibar ακολούθησε μεταπτυχιακό στη Μηχανική Πετρελαίου και Περιβάλλοντος στο Πολυτεχνείο του Τορίνο, Ιταλία. Η αξιοσημείωτη ακαδημαϊκή του ικανότητα αναγνωρίστηκε από την Ιταλική Κυβέρνηση (MAECI), με διακεκριμένη υποτροφία, που χορηγήθηκε προσωπικά από τον Πρόεδρο της Ιταλίας, κ.Σέρτζιο Ματαρέλα, το 2018. Συγκεκριμένα, η μεταπτυχιακή του διατριβή εμβαθύνει στις περιβαλλοντικές επιπτώσεις της παγκόσμιας ενεργειακής μετάβασης, υπογραμμίζοντας τη σταθερή του δέσμευση για την αντιμετώπιση πιεστικών παγκόσμιων προκλήσεων.

Ο Ετιμπάρ έγινε πρόσφατα δεκτός στο πρόγραμμα «Επιχειρηματικότητα & Καινοτομία Προϊόντων» στο Πανεπιστήμιο του Στάνφορντ, μια απόδειξη της ακατάπαυστης επιδίωξής του στη γνώση και την καινοτομία, που αναγνωρίστηκε περαιτέρω μέσω της διάσημης υποτροφίας One League.



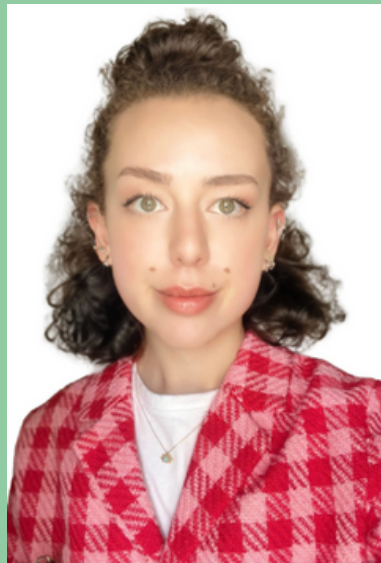


**ΕΤΗΙΑ IN ACTION
ΣΥΛΛΟΓΟΣ
ΔΡΑΣΗΣ ΚΑΙ
ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟΥ**



MSC(C) NIXAN MEMET

Μια αξιότιμη επιστήμονας, γνωστή για την εξειδίκευσή της στη διαχείριση και έρευνα ευρωπαϊκών έργων. Με ευχέρεια στα Αγγλικά και κλίση στη στρατηγική επικοινωνία, πορεύεται σε διεπιστημονικές συνεργασίες με φινέτσα. Η δέσμευσή της για την αριστεία, σε συνδυασμό με την επάρκειά της στη δέσμευση και τις δεξιότητες διάδοσης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, υπογραμμίζουν την ανεκτίμητη συμβολή της στην παγκόσμια πρόοδο του επιστημονικού λόγου.



Κ. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΣΤΑΣΙΝΟΣ

Ο Νικόλαος Στασινός είναι ο Πρόεδρος της Fthia in Action και νόμιμος εκπρόσωπος της. Αποφοίτησε από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών με ειδίκευση στα Χρηματοοικονομικά. Καταξιωμένος κεντρικός ομιλητής, συντονιστής και πιστοποιημένος εκπαιδευτής από την SALTO, ο κ. Στασινός έχει εκτενή διεθνή εμπειρία, παρακολουθώντας συνέδρια, σεμινάρια και εκπαιδευτικά μαθήματα παγκοσμίως. Μιλώντας άπταιστα αγγλικά, ισπανικά και πορτογαλικά, προωθεί την αποτελεσματική επικοινωνία μεταξύ διαφορετικών πολιτισμών. Υποστηρίζει τη συνεκπαίδευση και πρωτοστατεί σε πρωτοβουλίες για την προώθηση της προσβασιμότητας και της ισότητας στην εκπαίδευση.





CERCLE AUGUSTIN D'HIPHONE



Κ. ΑΖΕΝΤΙΝ ΣΕΦΡΙΟΥΗ

Περισσότερα από 26 χρόνια εμπειρίας στη διαχείριση και ανάπτυξη ιστοσελίδων, διαχείριση βάσεων δεδομένων, διαχείριση έργων πληροφορικής και εκπαίδευση χρηστών. Πτυχιούχος ή/και καταρτισμένος στους τομείς της πληροφορικής, της πληροφορικής, των τεχνικών τεκμηρίωσης, της διοίκησης επιχειρήσεων, των τεχνικών γραφής και της ψυχολογίας. Βοηθός έργων Erasmus+ και συγγραφή περιεχομένου για το "Cercle Augustin d'Hippone" και το SkillsLab21" εδώ και αρκετά χρόνια.





ΕΝΩΣΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΑΤΤΑΛΕΙΑΣ



Κ. ΝΕΜΠΙ ΝΤΕΜΙΡ

Ο Νεμπί Ντεμίρ είναι διακεκριμένος παιδαγωγός. Με μεταπτυχιακό και 16 χρόνια διδακτικής εμπειρίας σε όλα τα εκπαιδευτικά επίπεδα, από την προσχολική έως την εκπαίδευση ενηλίκων, έχει καθιερωθεί ως ένας πολύπλευρος και αφοσιωμένος δάσκαλος Αγγλικών. Ο Nebi εργάστηκε επίσης ως Μεταφραστής για το Υπουργείο Άμυνας και διαθέτει σχεδόν 12 χρόνια εμπειρίας στη διαχείριση έργων που χρηματοδοτούνται από την ΕΕ.

Ο Νεμπί χαίρει μεγάλης εκτίμησης για την τεχνογνωσία του στη συγγραφή και την υλοποίηση έργων της ΕΕ, έχοντας παραδώσει αρκετές διαλέξεις σε συναδέλφους εκπαιδευτικούς στην περιοχή του σχετικά με αυτό το θέμα.

Ο Nebi έχει εργαστεί σε πολλά έργα που επικεντρώνονται στην ενδυνάμωση των γυναικών, αποδεικνύοντας τη δέσμευσή του στην ισότητα των φύλων και στις εκπαιδευτικές ευκαιρίες για τις γυναίκες. Η συνεισφορά του έχει αναγνωριστεί από τις τοπικές αρχές, οι οποίες τον έχουν βραβεύσει για την επιτυχία του και την υποστήριξή του σε άλλα ιδρύματα σε έργα που χρηματοδοτούνται από την ΕΕ. Η δέσμευσή του στην εκπαίδευση, τη διαχείριση έργων και την ενδυνάμωση των γυναικών έχει σημαντικό αντίκτυπο στην κοινότητά του και όχι μόνο.



ΔΡ. ΜΟΥΡΑΤ ΑΪΝΤΟΓΜΟΥΣ

Ο Δρ. ΜΟΥΡΑΤ ΑΪΝΤΟΓΜΟΥΣ είναι ένας διακεκριμένος ακαδημαϊκός και ένας καταξιωμένος ηγέτης στον τομέα της εκπαιδευτικής διαχείρισης. Είναι κάτοχος διδακτορικού διπλώματος στην Εκπαιδευτική Διοίκηση, Σχεδιασμό και Οικονομικά και επί του παρόντος υπηρετεί ως συντονιστής της Μονάδας EU and International Projects του Πανεπιστημίου της Κωνσταντινούπολης.

Ο Δρ. ΑΪΝΤΟΓΜΟΥΣ έχει παρακολουθήσει και έχει ολοκληρώσει επιτυχώς πολυάριθμα εκπαιδευτικά προγράμματα, συμπεριλαμβανομένου του διάσημου κύκλου μαθημάτων Train The Trainers που παρέχεται από τους Εθνικούς Φορείς (NAs). Η εκτεταμένη εμπειρία του στον συντονισμό και τη διαχείριση έργων συμπληρώνεται από την ενεργό συμμετοχή του σε διάφορα έργα όλα αυτά τα χρόνια.

Εκτός από τα ακαδημαϊκά και επαγγελματικά του επιτεύγματα, ο Δρ ΑΪΝΤΟΓΜΟΥΣ έχει αφοσιωθεί στην προώθηση των ρόλων και των ευκαιριών των γυναικών στον εκπαιδευτικό τομέα. Έχει παίξει βασικό ρόλο σε πολυάριθμα έργα με στόχο την προώθηση της ισότητας των φύλων και την ενδυνάμωση των γυναικών μέσω της εκπαίδευσης και της κατάρτισης.





DECOY
Ανάπτυξη Επιχειρηματικών
Ικανοτήτων των Νέων Γυναικών

Αριθμός έργου: 2022-1-IS01-KA220-YOU-000085076

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



Co-funded by
the European Union

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

