

GROWTH – Εργαλειοθήκη για Εργαζόμενους με Νέους

Εισαγωγή

Το **GROWTH** είναι μια καινοτόμος πρωτοβουλία Erasmus+ που στοχεύει στην ενδυνάμωση των νέων σε όλη την Ευρώπη μέσω της προώθησης της θετικής επιχειρηματικότητας. Μέσω εξειδικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης και προηγμένων εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης, το **GROWTH** παρέχει βασικές δεξιότητες και πόρους σε νέους, ιδίως σε εκείνους που προέρχονται από οικονομικά μειονεκτούντα περιβάλλοντα, για να επιτύχουν στον κόσμο της επιχειρηματικότητας.

Πέρα από την απλή επιχειρηματική εκπαίδευση, το **GROWTH** υιοθετεί μια ολοκληρωμένη προσέγγιση για την ανάπτυξη αυτοπεποίθησης, την ενίσχυση θετικών στάσεων, την οικοδόμηση ανθεκτικότητας και την υποστήριξη της ευημερίας των νέων της Ευρώπης. Η αποστολή του είναι να καταστήσει την επιχειρηματικότητα προσβάσιμη, βιώσιμη και υποστηριζόμενη από καθοδήγηση και κοινοτικά δίκτυα. Προσφέροντας υπερσύγχρονα μαθήματα και εμπειρίες μάθησης βασισμένες σε παιχνίδια, το **GROWTH** καθιστά την επιχειρηματική πορεία τόσο ελκυστική όσο και αποτελεσματική.

Στόχοι

Το έργο **GROWTH** επικεντρώνεται στην ενίσχυση της νεανικής επιχειρηματικότητας μέσω της προώθησης της αυτοπεποίθησης, της ανθεκτικότητας και της θετικής ψυχολογίας. Στόχος του είναι να ενδυναμώσει τους νέους, ιδίως εκείνους με περιορισμένες ευκαιρίες, ώστε να ακολουθήσουν την επιχειρηματικότητα μέσω ενός καινοτόμου εκπαιδευτικού προγράμματος, εργαλείων που βασίζονται σε παιχνίδια και καθοδήγησης. Οι κύριοι στόχοι είναι:

1. Να διευκρινιστεί η έννοια της νεανικής επιχειρηματικότητας.
2. Να προσδιοριστούν οι μέθοδοι που απαιτούνται για την υλοποίηση επιχειρηματικών πρωτοβουλιών.

3. Να βοηθήσουμε τους νέους να αναπτύξουν επιχειρηματικές δεξιότητες.
4. Να βοηθήσουμε τους νέους να αναπτύξουν βιώσιμα έργα παρέχοντας εκπαίδευση.
5. Να βοηθήσουμε τους νέους να εντοπίσουν και να αξιολογήσουν επιχειρηματικές ευκαιρίες.
6. Ανταλλαγή καλών πρακτικών και αμοιβαία μάθηση στον τομέα της επιχειρηματικότητας μεταξύ νέων και εργαζομένων.
7. Παροχή κατάλληλων ευκαιριών κατάρτισης στους εργαζόμενους στον τομέα της νεολαίας.

Στόχος του έργου είναι η δημιουργία μιας βάσης για βιώσιμες, καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες με επικεφαλής νέους, υπό την καθοδήγηση εκπαιδευμένων εργαζομένων για νέους, με στόχο να βοηθήσει τους νέους να αναπτύξουν επιχειρηματικές δεξιότητες, να ενισχύσουν την αυτοεκτίμησή τους και να υιοθετήσουν τη θετική ψυχολογία.

Η κοινοπραξία μας

Το έργο **GROWTH** συγκεντρώνει μια ποικιλόμορφη και έμπειρη κοινοπραξία σε όλη την Ευρώπη, συνδυάζοντας μοναδική εμπειρογνωμοσύνη στην ενδυνάμωση των νέων, την εκπαίδευση, την κοινωνική καινοτομία και τον ψηφιακό μετασχηματισμό, με στόχο την ενίσχυση των επιχειρηματικών δεξιοτήτων μεταξύ των νέων Ευρωπαίων.



ProMETEUS

PROmoting Mobility for Education & Training in EU society

Associazione Culturale Pro.m.e.t.eu.s (Ιταλία): Πολιτιστικός σύλλογος αφιερωμένος στην προώθηση των ευρωπαϊκών αξιών και στην ενίσχυση των πολιτιστικών ανταλλαγών μέσω εκπαιδευτικών έργων και προγραμμάτων κατάρτισης.



Innovation Hive

26

Innovation Hive (Ελλάδα): Ιδιωτικός μη κερδοσκοπικός οργανισμός που επικεντρώνεται στην έρευνα και ανάπτυξη στην κοινωνική καινοτομία, με στόχο την αντιμετώπιση των κοινωνικών προκλήσεων μέσω καινοτόμων λύσεων.



Connect Your City - Brussels (Βέλγιο): Ένας οργανισμός που εμπλέκει τους νέους σε δημιουργικές δραστηριότητες, πολιτιστικές εκδηλώσεις και εκπαιδευτικά προγράμματα για την προώθηση της ενεργού συμμετοχής στα κοινά και της κοινωνικής ένταξης.



Eurospeak Limited (Ιρλανδία): Ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα που παρέχει μαθήματα ξένων γλωσσών και επαγγελματική κατάρτιση, δίνοντας έμφαση στην ανάπτυξη δεξιοτήτων απαραίτητων για προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη.



Innovation Bee (Ελλάδα): Εταιρεία που ειδικεύεται σε τεχνολογικές λύσεις και υπηρεσίες ψηφιακού μετασχηματισμού, υποστηρίζοντας επιχειρήσεις και οργανισμούς στην υιοθέτηση καινοτόμων πρακτικών.



Balkan Bridge EOOD (Βουλγαρία): Ένας οργανισμός που έχει δεσμευτεί να ενισχύσει τη συνεργασία και την ανάπτυξη στην περιοχή των Βαλκανίων μέσω εκπαιδευτικών πρωτοβουλιών και διασυννοριακών έργων.



Education and Social Innovation Centre of Austria (ESICA) (Αυστρία): Ένα κέντρο αφιερωμένο στην προώθηση της κοινωνικής καινοτομίας και της εκπαίδευσης, με επίκεντρο τις συμπεριληπτικές πρακτικές και την ανάπτυξη της κοινότητας.

Ο τρόπος εργασίας μας

Στο έργο GROWTH, η προσέγγισή μας περιλαμβάνει αρκετές βασικές δραστηριότητες:

- Διεξαγωγή αναλυτικής έκθεσης που βασίζεται στην υπάρχουσα βιβλιογραφία και τις βέλτιστες πρακτικές για την υποστήριξη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών νέων.
- Ανάπτυξη ενός μικτού, καινοτόμου εκπαιδευτικού προγράμματος και υλικού που θα βοηθήσει τους νέους να ενισχύσουν την αυτοαντίληψη, τις ικανότητές τους και τις συγκεκριμένες επιχειρηματικές τους δεξιότητες.
- Δημιουργία της Εργαλειοθήκης «GROWTH» προσαρμοσμένης για Εργαζόμενους με Νέους.
- Έναρξη λειτουργίας πλατφόρμας ηλεκτρονικής μάθησης με διαδραστικό ψηφιακό επιτραπέζιο παιχνίδι.
- Υλοποίηση προγράμματος καθοδήγησης με επικεφαλής τους Νέους Εργαζόμενους και τους Μέντορες.



Μέσω αυτών των δραστηριοτήτων, το GROWTH στοχεύει να εξοπλίσει τους νέους και τους μέντορές τους με ολοκληρωμένα, ελκυστικά εργαλεία για επιχειρηματική επιτυχία.

Πλαίσιο του GROWTH – Εργαλειοθήκη για Εργαζόμενους με Νέους και για Οργανισμούς Νεολαίας

Η Εργαλειοθήκη GROWTH για Εργαζόμενους με Νέους, θα συγκεντρώσει το πρόγραμμα σπουδών κατάρτισης του έργου, τα ψηφιακά εργαλεία και τις μεθόδους για να βοηθήσει τους εργαζόμενους με νέους και τις οργανώσεις νέων στην παροχή καινοτόμων, ψηφιακών μαθημάτων επιχειρηματικότητας. Περιλαμβάνει μια ενοποιημένη έκθεση δεδομένων που συλλέχθηκαν από πιλοτικές δραστηριότητες, μαζί με πρακτικές οδηγίες, θεωρητικές γνώσεις και πόρους για την επιχειρηματικότητα των νέων, τη θετική ψυχολογία και την ανάπτυξη της αυτοαντίληψης για νέους επιχειρηματίες.

Το κιτ εργαλείων, διαθέσιμο σε έξι γλώσσες, είναι διαθέσιμο για λήψη από τον ιστότοπο του έργου [και την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης](#).

Πίνακας περιεχομένων

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 1 – ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ	7
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	8
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΕΝΤΟΠΙΣΜΟΣ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ ΚΛΑΔΟΥ	9
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΑΣΕΩΝ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	11
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΓΙΑ ΤΙΣ ΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ	13
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ	15
ΕΝΟΤΗΤΑ 6: ΣΤΟΧΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΦΑΡΜΟΓΗ	17
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΑΡ. 2 – ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΔΕΞΙΟΤΗΤΩΝ	20
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΙΣ ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	21
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ	23
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ	24
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΚΡΙΤΙΚΗ ΚΑΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΗ ΣΚΕΨΗ	26
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΡΟΝΟΥ ΚΑΙ ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	28
ΕΝΟΤΗΤΑ 6: ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΓΧΟΥΣ	30
ΕΝΟΤΗΤΑ 7: ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΚΑΙ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ	32
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 3 – ΠΩΣ ΝΑ ΕΝΤΟΠΙΣΕΤΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΙΔΕΕΣ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ	35
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΚΑΙ ΤΩΝ ΚΕΝΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	36
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΚΑΤΑΓΙΣΜΟΥ ΙΔΕΩΝ ΓΙΑ ΤΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΙΔΕΩΝ	38
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΒΙΩΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΙΔΕΩΝ	40
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΈΡΕΥΝΑΣ ΑΓΟΡΑΣ	41
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΕΥΚΑΙΡΙΩΝ ΚΑΙ Λήψη Αποφάσεων	43
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 4 – ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ	46
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ	47
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ ΚΑΙ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ	49
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ	50
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΚΑΙ ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	52
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΚΑΙ ΑΝΘΕΚΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ	54
	66



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 5 – ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΕΜΠΛΟΚΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	57
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟ ΚΟΙΝΟΤΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	58
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ ΤΩΝ ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ	60
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΗ ΕΠΙΓΝΩΣΗ ΣΤΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	61
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΙ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ	63
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΣΧΟΛΙΩΝ ΤΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ ΓΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΟΥ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	65
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 6 – ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	68
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ	69
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ	70
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	72
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΚΑΙ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗ	74
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ ΜΕ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ	76
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ Ν. 7 – ΕΝΣΩΜΑΤΩΣΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ	79
ΕΝΟΤΗΤΑ 1: Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	80
ΕΝΟΤΗΤΑ 2: ΕΠΙΛΟΓΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΛΛΗΛΩΝ ΨΗΦΙΑΚΩΝ ΕΡΓΑΛΕΙΩΝ	82
ΕΝΟΤΗΤΑ 3: ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΜΑΘΗΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	83
ΕΝΟΤΗΤΑ 4: ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΩΣΗΣ	85
ΕΝΟΤΗΤΑ 5: ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΣΤΙΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΕΣ ΤΑΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ	87
ΠΛΕΓΜΑΤΑ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ	90
ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ	96
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	104

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 1 – Επιχειρηματικότητα και Τάσεις στη Βιομηχανία

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η ενότητα προετοιμάζει τους Εργαζόμενους Νεολαίας να εισαγάγουν τους νέους συμμετέχοντες στις θεμελιώδεις έννοιες της επιχειρηματικότητας και τις τρέχουσες τάσεις που διαμορφώνουν διάφορους κλάδους. Εξοπλίζει τους Εργαζόμενους Νεολαίας με τις γνώσεις και τα εργαλεία που θα καθοδηγήσουν τους νέους στην κατανόηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας και στην αναγνώριση ευκαιριών στο σημερινό οικονομικό τοπίο. Μέσω αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας θα μάθουν να καλλιεργούν κρίσιμες επιχειρηματικές δεξιότητες μεταξύ των νέων, συμπεριλαμβανομένης της καινοτομίας, της ανθεκτικότητας και της προσαρμοστικότητας, ενδυναμώνοντάς τους να εξερευνούν και να επιδιώκουν με αυτοπεποίθηση επιχειρηματικές ιδέες σε δυναμικά περιβάλλοντα.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήσουν στους νέους συμμετέχοντες τις βασικές αρχές της επιχειρηματικότητας και τον ρόλο της στην οικονομική ανάπτυξη.
- Καθοδηγήσουν τους νέους συμμετέχοντες στον εντοπισμό και την ανάλυση των τρεχουσών τάσεων του κλάδου και των ευκαιριών της αγοράς.
- Ενθαρρύνουν την καινοτομία, την ανάληψη κινδύνων και την προσαρμοστικότητα ως βασικές πτυχές της επιχειρηματικής νοοτροπίας.
- Επισημάνουν τη σημασία της συνεχούς μάθησης και της ενημέρωσης σχετικά με τις εξελίξεις του κλάδου.
- Υποστηρίξουν τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη ανθεκτικότητας και επιμονής, που αποτελούν απαραίτητα χαρακτηριστικά για την επιχειρηματικότητα.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα στοχεύει στην ανάπτυξη των ακόλουθων δεξιοτήτων και ικανοτήτων στους Youth Workers, επιτρέποντάς τους να εκπαιδεύουν αποτελεσματικά τους νέους συμμετέχοντες:

- **Αναλυτικές Δεξιότητες** : Ικανότητα διεξαγωγής ανάλυσης αγοράς και τάσεων, βοηθώντας τους νέους να αναγνωρίζουν πιθανές επιχειρηματικές ευκαιρίες.
- **Επιχειρηματική Οξύτητα** : Γνώση των βασικών αρχών της επιχειρηματικότητας και του οικονομικού αντίκτυπου για την αποτελεσματική επικοινωνία με τους νέους συμμετέχοντες.
- **Στρατηγική Σκέψη** : Δεξιότητες για την αξιολόγηση ευκαιριών και κινδύνων, που επιτρέπουν στους νέους να σκέφτονται κριτικά σχετικά με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες.
- **Προσαρμοστικότητα και Ανθεκτικότητα** : Τεχνικές για την καλλιέργεια μιας ανθεκτικής νοοτροπίας μεταξύ των νέων για την αντιμετώπιση των προκλήσεων στην επιχειρηματικότητα.
- **Δικτύωση και Επικοινωνία** : Ικανότητα στην οικοδόμηση επαφών και στην ανταλλαγή γνώσεων με νέους σχετικά με τους πόρους και τις τάσεις του κλάδου.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 7 ώρες και 10 λεπτά.

Μέρος 1: Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η έννοια της επιχειρηματικότητας και οι διάφορες μορφές της στους νέους συμμετέχοντες.
2. Να περιγραφούν τα βασικά χαρακτηριστικά των επιτυχημένων επιχειρηματιών, όπως η καινοτομία, η ανάληψη κινδύνων, η προσαρμοστικότητα, η δικτύωση και η επιμονή.
3. Να καταδειχθεί ο αντίκτυπος της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία θέσεων εργασίας.
4. Να καλλιεργηθεί η κατανόηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας ως βάσης για μελλοντικές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Διαδραστική Παρουσίαση (15 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με τα βασικά της επιχειρηματικότητας, καλύπτοντας τους ορισμούς, τις μορφές επιχειρηματικότητας (π.χ. μικρές

επιχειρήσεις, νεοσύστατες επιχειρήσεις, κοινωνικές επιχειρήσεις) και τη σημασία της επιχειρηματικότητας στην οικονομία.

- b. Χρησιμοποιήστε οπτικά βοηθήματα ή διαφάνειες για να εισαγάγετε βασικά επιχειρηματικά χαρακτηριστικά, δίνοντας έμφαση στις εφαρμογές της καινοτομίας, της προσαρμοστικότητας και της επιμονής στον πραγματικό κόσμο.

2. Ομαδική Συζήτηση: Χαρακτηριστικά Επιτυχημένων Επιχειρηματιών (15 Λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα χαρακτηριστικό επιτυχημένων επιχειρηματιών (π.χ. καινοτομία, ανάληψη ρίσκου, δικτύωση).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να συζητήσει παραδείγματα για το πώς αυτό το χαρακτηριστικό είναι απαραίτητο για την επιχειρηματικότητα και να κάνει καταγισμό ιδεών από πραγματικά παραδείγματα που γνωρίζει (π.χ., τοπικές επιχειρήσεις ή διάσημοι επιχειρηματίες).
- c. Στη συνέχεια, οι ομάδες μοιράζονται τις γνώσεις τους με την ευρύτερη ομάδα, πυροδοτώντας μια ανοιχτή συζήτηση σχετικά με διαφορετικές επιχειρηματικές ιδιότητες.

3. Δραστηριότητα: «Πώς Είναι Ένας Επιχειρηματίας;» (20 Λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας ή ένα flipchart όπου οι συμμετέχοντες θα περιγράφουν τα χαρακτηριστικά, τις δεξιότητες και τις ιδιότητες που πιστεύουν ότι χρειάζεται ένας επιχειρηματίας για να πετύχει (π.χ. ηγεσία, ομαδική εργασία, κριτική σκέψη, προσανατολισμός στην επίτευξη στόχων).
- b. Ενθαρρύνετε τους να δημιουργήσουν ένα «προφίλ» ενός ιδανικού επιχειρηματία, απαριθμώντας χαρακτηριστικά προσωπικότητας, δεξιότητες και αξίες.
- c. Αφού ολοκληρώσουν τα προφίλ, οι συμμετέχοντες παρουσιάζουν τα «προφίλ επιχειρηματία» τους στην ομάδα. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με το πώς αυτά τα χαρακτηριστικά ευθυγραμμίζονται με τα πραγματικά χαρακτηριστικά που συζητήθηκαν νωρίτερα.

4. Στοχασμός και ερωτήσεις και απαντήσεις (10 Λεπτά)

- a. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις πληροφορίες που κοινοποιήθηκαν και να εξετάσουν πώς θα μπορούσαν να αναπτυχθούν αυτές οι ιδιότητες.

- b. Ανοίξτε τον λόγο για ερωτήσεις και προβληματισμούς, επιτρέποντας στους Εργαζόμενους με Νέους να διευκρινίσουν τις αμφιβολίες τους και να ενισχύσουν την κατανόηση.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Οπτικές διαφάνειες με βασικές έννοιες και ορισμούς που σχετίζονται με την επιχειρηματικότητα, τύπους επιχειρηματιών και παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρηματιών.
- **Φύλλο εργασίας/Πίνακας παρουσιάσεων** : Ένα πρότυπο ή κενά φύλλα εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να δημιουργήσουν ένα «προφίλ επιχειρηματία».
- **Φυλλάδια** : Περιλήψεις βασικών χαρακτηριστικών επιτυχημένων επιχειρηματιών για γρήγορη αναφορά.
- **Μαρκαδόροι και αυτοκόλλητες σημειώσεις** : Για ομαδικές συζητήσεις και ασκήσεις καταιγισμού ιδεών.
- **Μελέτες Περιπτώσεων (Προαιρετικά)** : Σύντομες, έντυπες μελέτες περιπτώσεων αξιοσημείωτων επιχειρηματιών για την παροχή πληροφοριών και έμπνευσης κατά τη διάρκεια των συζητήσεων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://monday.com) - Εργαλείο σχεδιασμού και διαχείρισης έργων .
- [Enloop](https://enloop.com) - Καθορισμός οικονομικών στόχων και διερεύνηση σεναρίων.
- [PlanGuru](https://plan.guru) - Προηγμένη πλατφόρμα προϋπολογισμού και σχεδιασμού.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 60 λεπτά.

Μέρος 2: Εντοπισμός Ευκαιριών που Αναφέρονται σε Ειδικό Κλάδο

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη διεξαγωγή μιας βασικής ανάλυσης αγοράς για τον εντοπισμό πιθανών επιχειρηματικών ευκαιριών.
2. Να εξηγήσει τη σημασία της κατανόησης του ανταγωνιστικού τοπίου και της αναγνώρισης των κενών της αγοράς.
3. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να ορίζουν τις αγορές-στόχους και να αναλύουν τις τάσεις που αφορούν συγκεκριμένους κλάδους.

4. Να εισαγάγει πρακτικά εργαλεία για την αξιολόγηση της σκοπιμότητας επιχειρηματικών ιδεών με βάση τις γνώσεις του κλάδου.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Παρουσίαση και Βασικά Στοιχεία Ανάλυσης Αγοράς (15 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που παρουσιάζει την ανάλυση αγοράς και τον ρόλο της στον εντοπισμό ευκαιριών.
- b. Καλύπτουν βασικά στοιχεία της ανάλυσης αγοράς, όπως η κατανόηση της αγοράς-στόχου, η ανάλυση των ανταγωνιστών και ο εντοπισμός κενών.
- c. Χρησιμοποιήστε παραδείγματα απλών αναλύσεων αγοράς για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να οπτικοποιήσουν τη διαδικασία.

2. Δραστηριότητα: Χαρτογράφηση Ευκαιριών Κλάδου (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα (π.χ., μια τοπική καφετέρια, μια εφαρμογή για κινητά, μια βιώσιμη μάρκα μόδας).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να εντοπίσει πιθανές ευκαιρίες στην αγορά για την επιχειρηματική της ιδέα, αναλύοντας παράγοντες όπως οι ανάγκες των πελατών, οι τρέχουσες τάσεις του κλάδου και τα δυνατά/αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών.
- c. Στη συνέχεια, οι ομάδες παρουσιάζουν τα ευρήματά τους στην ευρύτερη ομάδα, εξηγώντας πώς εντόπισαν αυτές τις ευκαιρίες και γιατί πιστεύουν ότι η επιχείρησή τους θα μπορούσε να επιτύχει σε αυτήν την αγορά.

3. Ανάλυση Μελέτης Περίπτωσης: Εντοπισμός Κενών Αγοράς (20 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια μελέτη περίπτωσης μιας γνωστής επιχείρησης που εντόπισε ένα κενό στην αγορά και πέτυχε αντιμετωπίζοντάς το (π.χ., η είσοδος της Uber στην κοινή χρήση οχημάτων ή η είσοδος του Spotify στην streaming μουσικής).
- b. Αφού διαβάσουν τη μελέτη περίπτωσης, οι συμμετέχοντες συζητούν σε ζεύγη ή μικρές ομάδες πώς η επιχείρηση εντόπισε το κενό, ποιο πρόβλημα έλυσε και πώς αξιοποίησε την ανάλυση της αγοράς για να επιτύχει.
- c. Διευκολύνετε μια συζήτηση για να επισημάνετε τα βασικά διδάγματα και να ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν παρόμοια κενά στις δικές τους κοινότητες ή κλάδους.

4. Πρακτική Άσκηση: Ορίστε την Αγορά-Στόχο σας (15 λεπτά)

- a. Δώστε στους συμμετέχοντες ένα φύλλο εργασίας που θα τους βοηθήσει να ορίσουν μια αγορά-στόχο για μια επιχειρηματική ιδέα. Θα πρέπει να σκιαγραφήσουν δημογραφικά στοιχεία, προτιμήσεις και πιθανές ανάγκες πελατών.
- b. Ενθαρρύνετε τους να χρησιμοποιήσουν δεδομένα που ενδεχομένως ήδη γνωρίζουν ή υποθέτουν σχετικά με την αγορά-στόχο τους. Αυτή η δραστηριότητα βοηθά τους συμμετέχοντες να δουν πώς ο ορισμός ενός κοινού-στόχου είναι κρίσιμος για τον περιορισμό των επιχειρηματικών ευκαιριών.
- c. Ολοκληρώστε με μια σύντομη ομαδική συζήτηση σχετικά με τη σημασία της ευθυγράμμισης των επιχειρηματικών ιδεών με τις συγκεκριμένες ανάγκες της αγοράς-στόχου.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία για την ανάλυση αγοράς, τον εντοπισμό κενών της αγοράς και τον ορισμό αγορών-στόχων.
- **Μελέτη περίπτωσης συγκεκριμένης βιομηχανίας** : Ένα έντυπο ή ψηφιακό φυλλάδιο μιας πραγματικής επιχείρησης που εντόπισε με επιτυχία ένα κενό στην αγορά.
- **Φύλλα εργασίας** : Πρότυπα για τον ορισμό μιας αγοράς-στόχου και τη χαρτογράφηση ευκαιριών που αφορούν συγκεκριμένα τον κλάδο.
- **Μαρκαδόροι και Φυλλάδια** : Για ομαδικές συζητήσεις και παρουσιάσεις σχετικά με τη χαρτογράφηση ευκαιριών.
- **Πρόσβαση σε Εργαλεία Έρευνας (εάν υπάρχουν)** : Πόροι για τους συμμετέχοντες ώστε να εξερευνήσουν εκθέσεις ή άρθρα του κλάδου σχετικά με τις τρέχουσες τάσεις της αγοράς (π.χ. ιστότοποι με δεδομένα ελεύθερης αγοράς, περιλήψεις ερευνών).

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://www.monday.com) - Εργαλείο σχεδιασμού και διαχείρισης έργων.
- [Enloop](https://www.enloop.com) - Καθορισμός οικονομικών στόχων και διερεύνηση σεναρίων.
- [Statista](https://www.statista.com) - Πρόσβαση σε δεδομένα και αναφορές αγοράς ειδικά για τον κλάδο.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 3: Κατανόηση και Ανάλυση Τάσεων του Κλάδου

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία της ενημέρωσης σχετικά με τις τάσεις του κλάδου, ώστε να βοηθηθούν οι νέοι συμμετέχοντες να αναγνωρίζουν νέες ευκαιρίες και απειλές.
2. Να εισαγάγει μεθόδους και εργαλεία για την παρακολούθηση των τάσεων του κλάδου, συμπεριλαμβανομένων των τεχνολογικών εξελίξεων, των αλλαγών στη συμπεριφορά των καταναλωτών και των κανονιστικών αλλαγών.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη χρήση της ανάλυσης τάσεων ως στρατηγικού εργαλείου για τη λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων.
4. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να υιοθετήσουν μια προληπτική προσέγγιση στις αλλαγές του κλάδου, ενισχύοντας την προσαρμοστικότητα και τη συνεχή μάθηση.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγή στις τάσεις του κλάδου (15 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση των τάσεων του κλάδου και γιατί είναι απαραίτητες για τους επιχειρηματίες.
- b. Εξηγήστε τους διαφορετικούς τύπους τάσεων (π.χ. τεχνολογικές, καταναλωτικής συμπεριφοράς, κανονιστικές) και πώς αυτές επηρεάζουν τις επιχειρηματικές αποφάσεις.
- c. Χρησιμοποιήστε παραδείγματα από την πραγματική ζωή τάσεων που έχουν επηρεάσει τους κλάδους (π.χ., η άνοδος του ηλεκτρονικού εμπορίου, η ανάπτυξη βιώσιμων προϊόντων, οι μεταβολές στις καταναλωτικές αξίες).

2. Εργαστήριο Εντοπισμού Τάσεων (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα έναν διαφορετικό τύπο τάσης στον οποίο θα εστιάσει (π.χ., τεχνολογική τάση, τάση συμπεριφοράς καταναλωτή).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να ερευνήσει και να εντοπίσει μια τρέχουσα τάση στην κατηγορία που της έχει ανατεθεί. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω έντυπου υλικού, προεπιλεγμένων διαδικτυακών πόρων ή δειγμάτων αναφορών τάσεων, εάν υπάρχουν.
- c. Στη συνέχεια, οι ομάδες θα συζητήσουν πώς η τάση τους θα μπορούσε να επηρεάσει μια μικρή επιχείρηση ή μια νεοσύστατη επιχείρηση και θα παρουσιάσουν τα ευρήματά τους στην ευρύτερη ομάδα.



- d. Ολοκληρώστε με μια συζήτηση σχετικά με το πώς η κατανόηση των τάσεων βοηθά τις επιχειρήσεις να παραμένουν ανταγωνιστικές και σχετικές.

3. Δραστηριότητα: Ανάλυση Τάσεων και Επιχειρηματικός Αντίκτυπος (25 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε ένα υποθετικό επιχειρηματικό σενάριο (π.χ. ένα τοπικό αρτοποιείο, μια εφαρμογή υγείας και ευεξίας) και ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλύσουν πώς ορισμένες τάσεις του κλάδου μπορεί να το επηρεάσουν.
- b. Δώστε τους ένα φύλλο εργασίας για να τους βοηθήσετε να εντοπίσουν ποιες τάσεις είναι οι πιο σχετικές και να αξιολογήσουν τον πιθανό αντίκτυπο στο επιχειρηματικό τους σενάριο (π.χ., αντίκτυπος στην πελατειακή βάση, το μάρκετινγκ, τις λειτουργίες).
- c. Οι ομάδες παρουσιάζουν την ανάλυσή τους και συζητούν πιθανές προσαρμογές που θα μπορούσε να κάνει η επιχείρηση για να παραμείνει ανταγωνιστική υπό το πρίσμα αυτών των τάσεων.

4. Άσκηση αναστοχασμού: Παραμένοντας προνοητικοί (10 λεπτά)

- a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν ατομικά πώς θα μπορούσαν να ενθαρρύνουν τους νέους επιχειρηματίες να παραμείνουν προνοητικοί σχετικά με τις τάσεις.
- b. Ζητήστε τους να γράψουν τρεις στρατηγικές που θα πρότειναν στους νέους για να παραμείνουν ενημερωμένοι και προσαρμόσιμοι απέναντι στις αλλαγές του κλάδου (π.χ., εγγραφή σε ενημερωτικά δελτία του κλάδου, συμμετοχή σε τοπικές εκδηλώσεις δικτύωσης, χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης για την παρακολούθηση influencers στον τομέα τους).
- c. Ολοκληρώστε με μια σύντομη ομαδική παρουσίαση αυτών των στρατηγικών, καλλιεργώντας μια συλλογική κατανόηση της σημασίας της συνεχούς μάθησης.

Εργασία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Επισκόπηση των τάσεων του κλάδου, των τύπων τάσεων και του αντίκτυπού τους στις επιχειρήσεις.
- **Παραδείγματα ή άρθρα τάσεων** : Φυλλάδια με σύντομες περιγραφές ή συνόψεις των τρεχουσών τάσεων σε διαφορετικούς κλάδους.
- **Υποθετικό Επιχειρηματικό Σενάριο** : Έντυπες ή ψηφιακές λεπτομέρειες σεναρίου για ανάλυση από τους συμμετέχοντες στη δραστηριότητα ανάλυσης τάσεων.

- **Φύλλα εργασίας** : Πρότυπα για τη διεξαγωγή ανάλυσης τάσεων και την αξιολόγηση του πιθανού αντίκτυπου σε μια επιχείρηση.
- **Πρόσβαση σε διαδικτυακά εργαλεία παρακολούθησης τάσεων (εάν υπάρχουν)** : Σύνδεσμοι ή πόροι για την παρακολούθηση των τάσεων του κλάδου, όπως ιστότοποι ειδήσεων, αναφορές τάσεων και βάσεις δεδομένων έρευνας αγοράς.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://www.monday.com) - Εργαλείο σχεδιασμού και διαχείρισης έργων.
- [Google Trends](https://trends.google.com) - Εργαλείο για την παρακολούθηση των τάσεων των καταναλωτών και της αγοράς.
- [Statista](https://www.statista.com) - Πρόσβαση σε δεδομένα και αναφορές αγοράς ειδικά για τον κλάδο.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 4: Ενημέρωση για τις τάσεις του κλάδου

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες τη σημασία της ενημέρωσης σχετικά με τις τάσεις του κλάδου για τη διατήρηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.
2. Να εισαγάγει πρακτικές στρατηγικές για την παρακολούθηση των αλλαγών στον κλάδο και των νέων εξελίξεων.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στον εντοπισμό αξιόπιστων πηγών και δικτύων, ώστε να παραμένουν ενημερωμένοι σχετικά με τις σχετικές πληροφορίες του κλάδου.
4. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να υιοθετήσουν μια συνήθεια συνεχούς μάθησης και προληπτικής παρακολούθησης τάσεων.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγή: Σημασία της ενημέρωσης (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια σύντομη συζήτηση σχετικά με το γιατί η ενημέρωση για τις τάσεις του κλάδου είναι απαραίτητη για τους επιχειρηματίες, επισημαίνοντας τα οφέλη της έγκαιρης υιοθέτησης των τάσεων (π.χ., διατήρηση της

ανταγωνιστικότητας, πρόβλεψη των αναγκών των πελατών, λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων).

- b. Δώστε παραδείγματα κλάδων που έχουν μετασχηματιστεί λόγω νέων τάσεων, όπως η στροφή στα ψηφιακά μέσα ή η ανάπτυξη της τηλεργασίας.

2. Δραστηριότητα: Εντοπισμός αξιόπιστων πηγών (15 λεπτά)

- a. Παραθέστε μια λίστα με διάφορες πηγές (π.χ., ιστολόγια του κλάδου, ενημερωτικά δελτία, άτομα με επιρροή στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, επαγγελματικά δίκτυα, επαγγελματικά περιοδικά).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εργαστούν σε ζεύγη για να εξετάσουν τη λίστα και να συζητήσουν ποιες πηγές θα ήταν πιο σχετικές με νέους επιχειρηματίες σε συγκεκριμένους τομείς (π.χ., νεοσύστατες τεχνολογικές επιχειρήσεις, λιανικό εμπόριο, βιώσιμα προϊόντα).
- c. Οι ομάδες μοιράζονται τις κορυφαίες επιλογές τους με την ευρύτερη ομάδα και οι Youth Workers συζητούν πώς μπορούν να προτείνουν αυτές τις πηγές σε νέους συμμετέχοντες με βάση τα ενδιαφέροντά τους.

3. Εργαστήριο: Δημιουργία ενός Προσωπικού Συστήματος Παρακολούθησης Τάσεων (25 λεπτά)

- a. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη δημιουργία ενός απλού συστήματος για την παρακολούθηση των τάσεων του κλάδου, το οποίο μπορούν να διδάξουν σε νέους συμμετέχοντες.
- b. Παρουσιάστε εργαλεία όπως οι Ειδοποιήσεις Google, οι ροές RSS, οι ομάδες LinkedIn και οι εφαρμογές ειδήσεων, εξηγώντας πώς το καθένα μπορεί να προσαρμοστεί σε συγκεκριμένους κλάδους ή ενδιαφέροντα.
- c. Οι συμμετέχοντες εργάζονται ατομικά ή σε ζεύγη για να δημιουργήσουν δείγματα ειδοποιήσεων ή να εντοπίσουν πηγές που θα χρησιμοποιήσουν για να παραμένουν ενημερωμένοι σχετικά με τις τάσεις του κλάδου.
- d. Ολοκληρώστε με μια συζήτηση σχετικά με το πώς αυτή η προληπτική προσέγγιση μπορεί να γίνει μια τακτική συνήθεια για τους νέους επιχειρηματίες.

4. Πρακτική Άσκηση: Συνεργασία με Επαγγελματικά Δίκτυα (15 λεπτά)

- a. Συζητήστε τη σημασία της συμμετοχής σε επαγγελματικά δίκτυα και κοινότητες, όπως ομάδες του LinkedIn, φόρουμ του κλάδου ή τοπικούς επιχειρηματικούς συνδέσμους.
- b. Παρέχετε έναν σύντομο οδηγό για το πώς να βρείτε σχετικές ομάδες, να συμμετάσχετε σε συζητήσεις και να αποκτήσετε γνώσεις από εκδηλώσεις δικτύωσης.



- c. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα επαγγελματικών δικτύων που θα μπορούσαν να προτείνουν σε νέους συμμετέχοντες σε διαφορετικούς τομείς (π.χ. speed dating).

5. Στοχασμός και Σχέδιο Δράσης (10 λεπτά)

- a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να γράψουν δύο ενέργειες που θα κάνουν για να παραμένουν ενημερωμένοι σχετικά με τις τάσεις, τις οποίες μπορούν να αποτελέσουν πρότυπο για τους νεαρούς συμμετέχοντες.
- b. Οι συμμετέχοντες σημειώνουν επίσης δύο συγκεκριμένες στρατηγικές που θα διδάξουν στους νέους συμμετέχοντες για να τους βοηθήσουν να αναπτύξουν μια συνήθεια συνεχούς μάθησης.

Εργαλεία/Μέσα

- **Φυλλάδια** : Μια λίστα με προτεινόμενες αξιόπιστες πηγές και εργαλεία για να παραμένετε ενημερωμένοι σχετικά με τις τάσεις του κλάδου.
- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία σχετικά με τη σημασία της παρακολούθησης τάσεων, παραδείγματα μετασχηματιζόμενων βιομηχανιών και τα οφέλη της ενημέρωσης.
- **Οδηγός Εργαστηρίου** : Οδηγίες για τη ρύθμιση των Ειδοποιήσεων Google, των ροών RSS ή της συμμετοχής σε ομάδες LinkedIn.
- **Φύλλο εργασίας** : Χώρος για τους συμμετέχοντες να σκιαγραφήσουν τα δικά τους συστήματα παρακολούθησης τάσεων και να αναπτύξουν ένα σχέδιο δράσης για συνεχή μάθηση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Ειδοποιήσεις Google](#) - Ρυθμίστε ειδοποιήσεις για ενημερώσεις που αφορούν συγκεκριμένα τον κλάδο.
- [Feedly](#) - Συλλέκτης RSS για επιμελημένο περιεχόμενο.
- [Ομάδες LinkedIn](#) - Επαγγελματική δικτύωση για παρακολούθηση τάσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 75 λεπτά.

Μέρος 5: Μελέτες Περιπτώσεων Επιτυχημένων Επιχειρηματιών

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να χρησιμοποιηθούν μελέτες περίπτωσης επιτυχημένων επιχειρηματιών για να καταδειχθεί πώς ο εντοπισμός και η αξιοποίηση των τάσεων του κλάδου μπορούν να οδηγήσουν στην επιχειρηματική επιτυχία.
2. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάλυση επιχειρηματικών μελετών περίπτωσης, ώστε να αντλήσουν διδάγματα σχετικά με την καινοτομία, την προσαρμοστικότητα και την επιμονή.
3. Να ενθαρρύνει τους νέους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν γνώσεις από παραδείγματα της πραγματικής ζωής στις δικές τους επιχειρηματικές φιλοδοξίες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγή στις Μελέτες Περίπτωσης (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια σύντομη εισαγωγή σχετικά με την αξία της μάθησης από παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρηματιών από την πραγματική ζωή.
- b. Επισημάνετε τα μοναδικά μαθήματα που μπορεί να προσφέρει κάθε περίπτωση — όπως η καινοτομία, η στρατηγική ανάληψη κινδύνων και η ανταπόκριση στις τάσεις της αγοράς.

2. Ανασκόπηση Μελέτης Περίπτωσης: Ομαδική Δραστηριότητα (30 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα μια διαφορετική μελέτη περίπτωσης από μια επιλογή (π.χ., Τζεφ Μπέζος και Amazon, Μαρκ Ζάκερμπεργκ και Facebook, Στιβ Τζομπς και Apple, Μπιλ Γκέιτς και Microsoft).
- b. Δώστε σε κάθε ομάδα ένα φυλλάδιο που συνοψίζει την πορεία του επιχειρηματία που τους έχει ανατεθεί, συμπεριλαμβανομένων των βασικών ενεργειών που έλαβαν για να προσαρμοστούν στις τάσεις του κλάδου και στις προκλήσεις που ξεπέρασαν.
- c. Κάθε ομάδα συζητά:
 - i. Ποια τάση ή κενό εντόπισε ο επιχειρηματίας.
 - ii. Πώς προσαρμοσαν την επιχείρησή τους για να αξιοποιήσουν αυτήν την ευκαιρία.
 - iii. Βασικά σημεία που μπορούν να εφαρμόσουν οι επίδοξοι επιχειρηματίες.
- d. Στη συνέχεια, οι ομάδες παρουσιάζουν τη μελέτη περίπτωσης και τις γνώσεις τους στην ευρύτερη ομάδα, μοιράζοντας τα διδάγματα που αποκόμισαν από κάθε παράδειγμα.

3. Δραστηριότητα αναστοχασμού: Μαθήματα για νέους επιχειρηματίες (15 λεπτά)

- Αφού ολοκληρώσουν την παρουσίαση όλων των ομάδων, ξεκινήστε μια συζήτηση σχετικά με κοινά θέματα σε όλες τις μελέτες περιπτώσεων, όπως η καινοτομία, η ανθεκτικότητα ή η εστίαση στον πελάτη.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν ποια μαθήματα πιστεύουν ότι είναι πιο σχετικά για τους νέους επιχειρηματίες σήμερα και να συζητήσουν πώς θα μπορούσαν να μοιραστούν αυτές τις γνώσεις στις δικές τους εκπαιδευτικές συνεδρίες.

4. Άσκηση Εφαρμογής: Δημιουργήστε τη Δική σας Μελέτη Περίπτωσης (20 λεπτά)

- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν έναν γνωστό επιχειρηματία (ή έναν επιτυχημένο επιχειρηματία από την κοινότητά τους) και να δημιουργήσουν ένα σύντομο περίγραμμα «μελέτης περίπτωσης» που θα εστιάζει στα εξής:
 - Το πρόβλημα ή το κενό της αγοράς που εντόπισε ο επιχειρηματίας.
 - Οι στρατηγικές που χρησιμοποίησαν για να επιτύχουν.
 - Μαθήματα ή στρατηγικές που μπορούν να εμπνεύσουν νέους επιχειρηματίες.
- Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις μελέτες περίπτωσης που δημιούργησαν σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες, εξασκούμενοι στο πώς να χρησιμοποιούν την αφήγηση ιστοριών ως αποτελεσματικό εργαλείο διδασκαλίας.

5. Σύνοψη και Ερωτήσεις και Απαντήσεις (10 λεπτά)

- Ολοκληρώστε με μια ομαδική αναστοχασμό σχετικά με τη σημασία της μάθησης από παραδείγματα του πραγματικού κόσμου.
- Ανοίξτε τον λόγο για ερωτήσεις, ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να εξετάσουν πώς θα μπορούσαν να ενσωματώσουν μελέτες περιπτώσεων στην εργασία τους με νέους.

Εργαλεία/Μέσα

- Φυλλάδια** : Περιλήψεις μελετών περίπτωσης επιτυχημένων επιχειρηματιών, που επισημαίνουν βασικές ενέργειες και τάσεις του κλάδου.
- Διαφάνειες παρουσίασης** : Επισκόπηση κάθε μελέτης περίπτωσης, με βασικά σημεία και σημεία συζήτησης.

- **Φύλλο εργασίας** : Πρότυπο για τους συμμετέχοντες ώστε να σκιαγραφήσουν το δικό τους παράδειγμα μελέτης περίπτωσης, εστιάζοντας στον εντοπισμό προβλήματος, τη στρατηγική και τα αποτελέσματα.
- **Οδηγός Συζήτησης** : Προτεινόμενες ερωτήσεις και υποδείξεις για την καθοδήγηση συζητήσεων και αναστοχασμών σχετικά με μελέτες περίπτωσης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Harvard Business Review](#) - Πρόσβαση σε λεπτομερείς επιχειρηματικές μελέτες περιπτώσεων.
- [Entrepreneur.com](#) - Πληροφορίες και παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρηματικών μοντέλων.
- [Enloop](#) - Εξερευνήστε οικονομικές επιπτώσεις σε σενάρια περιπτώσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 85 λεπτά.

Μέρος 6: Στοχασμός και Εφαρμογή

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στον αναστοχασμό πάνω στα βασικά διδάγματα της ενότητας, συμπεριλαμβανομένων των τάσεων του κλάδου, των επιχειρηματικών χαρακτηριστικών και των πληροφοριών από μελέτες περίπτωσης.
2. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να εφαρμόσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες που έχουν αποκτήσει για να αναπτύξουν ιδέες ή λύσεις σχετικές με τα δικά τους περιβάλλοντα.
3. Να διευκολυνθούν οι ασκήσεις αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων, ώστε να βοηθηθούν οι νέοι συμμετέχοντες να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους στο επιχειρηματικό τους ταξίδι.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Ομαδική Ανασκόπηση: Βασικά Συμπεράσματα (15 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια ανοιχτή ομαδική συζήτηση σχετικά με τα βασικά διδάγματα που αντλήθηκαν σε όλη την ενότητα.
 - b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν ποιες πτυχές της επιχειρηματικότητας και των τάσεων του κλάδου βρήκαν πιο σημαντικές και

πώς θα μπορούσαν να μοιραστούν αυτές τις γνώσεις με τους νέους συμμετέχοντες.

- c. Χρησιμοποιήστε καθοδηγητικές ερωτήσεις, όπως:
- Ποια ήταν η πιο εκπληκτική παρατήρηση σχετικά με την επιχειρηματικότητα;
 - Ποιες δεξιότητες πιστεύετε ότι είναι οι πιο πολύτιμες για τους επίδοξους νέους επιχειρηματίες;

2. Άσκηση Αυτοαξιολόγησης (15 λεπτά)

- Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης για να συμπληρώσουν οι συμμετέχοντες, εστιάζοντας σε αυτά για τα οποία αισθάνονται σίγουροι μετά την ολοκλήρωση της ενότητας και σε τομείς στους οποίους θέλουν να βελτιωθούν.
- Το φύλλο εργασίας μπορεί να περιλαμβάνει ερωτήσεις όπως:
 - Αξιολογήστε την αυτοπεποίθησή σας στην εξήγηση του ρόλου της επιχειρηματικότητας στους νέους συμμετέχοντες.
 - Πόσο άνετα αισθάνεστε καθοδηγώντας τους νέους στον εντοπισμό των τάσεων του κλάδου;
 - Τι πρόσθετη υποστήριξη ή πόρους χρειάζεστε για να βελτιώσετε τις δεξιότητές σας σε αυτόν τον τομέα;
- Αφιερώστε λίγα λεπτά στους συμμετέχοντες για να μοιραστούν τις σκέψεις τους σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες.

3. Πρακτική Εφαρμογή: Καταιγισμός Ιδεών για Επιχειρήσεις (20 λεπτά)

- Ηγηθείτε μιας δραστηριότητας όπου οι συμμετέχοντες θα μπορούν να ανταλλάσσουν ιδέες ή λύσεις με βάση τις τάσεις και τις γνώσεις που αποκτήθηκαν από την ενότητα.
- Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και δώστε σε κάθε ομάδα ένα θέμα ή έναν κλάδο (π.χ. τεχνολογία, κοινωνικές επιχειρήσεις, βιώσιμα προϊόντα).
- Κάθε ομάδα παράγει μερικές ιδέες, λαμβάνοντας υπόψη όσα έμαθε σχετικά με τον εντοπισμό κενών της αγοράς και την αξιοποίηση των τάσεων.
- Οι ομάδες μοιράζονται την κορυφαία ιδέα τους με την ευρύτερη ομάδα, εξηγώντας γιατί είναι σχετική και πώς ευθυγραμμίζεται με τις τρέχουσες τάσεις του κλάδου.

4. Δραστηριότητα Καθορισμού Στόχων: Επόμενα Βήματα για Εργαζόμενους με Νέους (10 λεπτά)

- a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν συγκεκριμένους στόχους για την εφαρμογή του περιεχομένου αυτής της ενότητας στην εργασία τους με νέους.
- b. Χρησιμοποιήστε προτροπές όπως:
 - i. Ποια είναι μια νέα δραστηριότητα ή συζήτηση που σκοπεύετε να εισαγάγετε για να βοηθήσετε τους νέους συμμετέχοντες να κατανοήσουν την επιχειρηματικότητα;
 - ii. Πώς θα ενθαρρύνετε τους νέους να παραμένουν ενημερωμένοι για τις τάσεις στον τομέα που τους ενδιαφέρει;
- c. Οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν τους στόχους τους με την ομάδα ή να τους γράψουν στις προσωπικές τους σημειώσεις για να τους επανεξετάσουν μετά την εκπαίδευση.

5. Ερωτήσεις και απαντήσεις και τελικές σκέψεις (10 λεπτά)

- a. Ανοίξτε τον λόγο για τυχόν απομένουσες ερωτήσεις ή διευκρινίσεις.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τον αντίκτυπο που μπορούν να έχουν ως Εργαζόμενοι Νεολαίας στην υποστήριξη της επιχειρηματικής ανάπτυξης των νέων, τονίζοντας τη σημασία της συνεχούς μάθησης και της προσαρμοστικότητας.

Εργαλεία/Μέσα

- **Φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης** : Υποδείξεις και κλίμακες αξιολόγησης που βοηθούν τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν τη μάθησή τους και την αυτοπεποίθησή τους στην εφαρμογή βασικών εννοιών.
- **Οδηγός καταιγισμού ιδεών** : Οδηγίες και προτροπές για τη διευκόλυνση της παραγωγής ιδεών με βάση τις τάσεις και τα κενά της αγοράς.
- **Πρότυπο Καθορισμού Στόχων** : Ένα απλό πρότυπο για τους συμμετέχοντες, ώστε να σκιαγραφήσουν τους στόχους τους για την εφαρμογή του περιεχομένου με νεαρούς συμμετέχοντες.
- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Σύνοψη των κύριων σημείων της ενότητας και τελικές σκέψεις σχετικά με τη σημασία της καθοδήγησης νέων επιχειρηματιών.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://www.monday.com) - Εργαλεία για την καταγραφή και τον αναστοχασμό πάνω σε πληροφορίες.
- [Enloop](https://enloop.com) - Καθορισμός οικονομικών στόχων και διερεύνηση σεναρίων.
- [MindMeister](https://www.mindmeister.com) - Συνεργατική χαρτογράφηση μυαλού για ανταλλαγή ιδεών.



Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Αρ. 2 – Ανάπτυξη Επιχειρηματικών Δεξιοτήτων

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η ενότητα εξοπλίζει τους Youth Workers με βασικές επιχειρηματικές δεξιότητες και ικανότητες που πρέπει να καλλιεργηθούν στους νέους συμμετέχοντες. Παρέχει μια ολοκληρωμένη βάση για βασικές δεξιότητες όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η επικοινωνία, η κριτική σκέψη και η ανθεκτικότητα. Αυτή η ενότητα τονίζει τη σημασία αυτών των δεξιοτήτων για να μπορέσουν οι νέοι να διαχειριστούν αποτελεσματικά τις προκλήσεις της επιχειρηματικότητας, βοηθώντας τους να οικοδομήσουν αυτοπεποίθηση, στρατηγική σκέψη και την ικανότητα καινοτομίας και προσαρμογής.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Κατανοήστε και εξηγήστε τις βασικές επιχειρηματικές δεξιότητες που είναι απαραίτητες για την επιχειρηματική επιτυχία.
- Καθοδήγηση των νέων συμμετεχόντων στην ανάπτυξη ικανοτήτων όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η επικοινωνία και ο στρατηγικός σχεδιασμός.
- Βοηθήστε τους νέους συμμετέχοντες να βελτιώσουν την κριτική σκέψη, τη δημιουργικότητα και τις ικανότητες επίλυσης προβλημάτων σε επιχειρηματικά πλαίσια.
- Ενθαρρύνετε την ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητα ως θεμελιώδη χαρακτηριστικά για την αντιμετώπιση των επιχειρηματικών προκλήσεων.
- Παρέχετε στους νεαρούς συμμετέχοντες τα εργαλεία για να εξασκήσουν αυτές τις δεξιότητες τόσο ανεξάρτητα όσο και σε ομαδικό περιβάλλον.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα επικεντρώνεται στην ανάπτυξη των ακόλουθων βασικών δεξιοτήτων και ικανοτήτων στους Εργαζόμενους με Νέους, επιτρέποντάς τους να υποστηρίξουν και να εκπαιδεύουν αποτελεσματικά τους νέους συμμετέχοντες:

- **Δεξιότητες Διοίκησης Επιχειρήσεων** : Συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού, της οργάνωσης, της ηγεσίας και της κατάρτισης προϋπολογισμού για αποτελεσματική διαχείριση πόρων.
- **Επικοινωνία και Ακρόαση** : Ικανότητα σαφούς μετάδοσης ιδεών, ενεργής αλληλεπίδρασης με άλλους και οικοδόμησης ισχυρών δεσμών.

- **Κριτική και Δημιουργική Σκέψη** : Δεξιότητες ανάλυσης, καταιγισμού ιδεών και οπτικοποίησης λύσεων από διαφορετικές οπτικές γωνίες.
- **Στρατηγική Σκέψη και Σχεδιασμός** : Ικανότητα στην αξιολόγηση δεδομένων, στον καθορισμό στόχων και στην προσαρμογή στρατηγικών για την επίτευξη των στόχων.
- **Διαχείριση Χρόνου και Οργανωτικές Δεξιότητες** : Ικανότητα ιεράρχησης εργασιών, αποτελεσματικής διαχείρισης χρόνου και διατήρησης της παραγωγικότητας.
- **Ανθεκτικότητα και Διαχείριση Άγχους** : Ικανότητα αντιμετώπισης αποτυχιών, διαχείρισης άγχους και διατήρησης θετικής στάσης.
- **Πωλήσεις και Διαπραγμάτευση** : Δεξιότητες προώθησης ιδεών, αποτελεσματικής παρουσίασης και εμπλοκής των ενδιαφερόμενων μερών σε συνεργατική επίλυση προβλημάτων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 7 ώρες και 45 λεπτά.

Μέρος 1: Εισαγωγή στις Βασικές Επιχειρηματικές Δεξιότητες

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία των βασικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων και τον ρόλο τους στην επιχειρηματική επιτυχία.
2. Να εισαγάγει τους νέους συμμετέχοντες σε βασικές δεξιότητες όπως η διοίκηση επιχειρήσεων, η επικοινωνία και η στρατηγική σκέψη.
3. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς αυτές οι δεξιότητες διασυνδέονται για να υποστηρίξουν την αποτελεσματική επιχειρηματικότητα.
4. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να εντοπίσουν τομείς προσωπικής ανάπτυξης σε αυτές τις δεξιότητες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση στις Βασικές Δεξιότητες (15 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που περιγράφει βασικές επιχειρηματικές δεξιότητες, συμπεριλαμβανομένης της διοίκησης επιχειρήσεων, της επικοινωνίας και της στρατηγικής σκέψης.

- b. Εξηγήστε γιατί αυτές οι δεξιότητες είναι θεμελιώδεις για την επιχειρηματικότητα, με παραδείγματα για το πώς κάθε δεξιότητα συμβάλλει σε επιτυχημένα επιχειρηματικά αποτελέσματα.
- c. Δώστε σύντομα παραδείγματα από την πραγματική ζωή επιχειρηματιών που πέτυχαν εφαρμόζοντας αποτελεσματικά αυτές τις βασικές δεξιότητες.

2. Ομαδική Συζήτηση: Ορισμός Βασικών Δεξιοτήτων (10 λεπτά)

- a. Οργανώστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα μία βασική δεξιότητα προς συζήτηση (π.χ., διοίκηση επιχειρήσεων, επικοινωνία ή στρατηγική σκέψη).
- b. Κάθε ομάδα συζητά γιατί η δεξιότητα που της έχει ανατεθεί είναι σημαντική στην επιχειρηματικότητα και απαριθμεί βασικές ιδιότητες ή ενέργειες που αποδεικνύουν την δεξιότητα.
- c. Στη συνέχεια, οι ομάδες μοιράζονται τις γνώσεις τους με την ευρύτερη ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με τη διασύνδεση αυτών των δεξιοτήτων.

3. Δραστηριότητα Αυτοαξιολόγησης: Απογραφή Βασικών Δεξιοτήτων (15 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας με τίτλο «Εγγραφή Βασικών Δεξιοτήτων», όπου οι συμμετέχοντες αξιολογούν το τρέχον επίπεδο δεξιοτήτων τους σε κάθε έναν από τους θεμελιώδεις τομείς (διοίκηση επιχειρήσεων, επικοινωνία και στρατηγική σκέψη).
- b. Οι συμμετέχοντες αξιολογούν την αυτοπεποίθηση και την εμπειρία τους με κάθε δεξιότητα, προσδιορίζοντας τους τομείς στους οποίους αισθάνονται δυνατοί και εκείνους στους οποίους βλέπουν δυνατότητες ανάπτυξης.
- c. Ολοκληρώστε με μια ομαδική αναστοχασμό σχετικά με τα προσωπικά δυνατά σημεία και τους τομείς ανάπτυξης, ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να εξετάσουν πώς θα μπορούσαν να αναπτύξουν περαιτέρω αυτές τις δεξιότητες.

4. Άσκηση βασισμένη σε σενάρια: Εφαρμογή βασικών δεξιοτήτων (20 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε ένα απλό επιχειρηματικό σενάριο (π.χ., έναρξη μιας μικρής επιχείρησης ή έναρξη ενός κοινοτικού έργου).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πώς θα χρησιμοποιούσαν τη διοίκηση επιχειρήσεων, την επικοινωνία και τη στρατηγική σκέψη σε αυτό το σενάριο.
- c. Οι συμμετέχοντες συζητούν ανά ζεύγη ή μικρές ομάδες, εστιάζοντας στο πώς κάθε δεξιότητα θα βοηθούσε στην αντιμετώπιση πιθανών προκλήσεων στο σενάριο.

- d. Οι ομάδες μοιράζονται τις σκέψεις τους, τονίζοντας την πρακτική σημασία κάθε δεξιότητας σε ένα πραγματικό περιβάλλον.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Μια επισκόπηση των βασικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων και του ρόλου τους στην επιχειρηματική επιτυχία, με παραδείγματα από την πραγματική ζωή.
- **Φύλλο Εργασίας Απογραφής Βασικών Δεξιοτήτων** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης για τους συμμετέχοντες, ώστε να αξιολογήσουν τα δικά τους επίπεδα δεξιοτήτων στη διοίκηση επιχειρήσεων, την επικοινωνία και τη στρατηγική σκέψη.
- **Φυλλάδια Σεναρίων** : Μια απλή, ρεαλιστική περιγραφή επιχειρηματικού σεναρίου για την άσκηση που βασίζεται σε σενάριο.
- **Μαρκαδόροι και πίνακες παρουσιάσεων** : Για ομαδικές συζητήσεις και καταγραφή βασικών πληροφοριών κατά τη διάρκεια των δραστηριοτήτων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://www.monday.com) - Υποστηρίζει την ανάπτυξη δεξιοτήτων σχεδιασμού και οργάνωσης.
- [Enloop](https://www.enloop.com) - Βοηθά νέους επιχειρηματίες να αναπτύξουν βασικές δεξιότητες επιχειρηματικού σχεδιασμού.
- [PlanGuru](https://www.plan-guru.com) - Χρήσιμο για την εισαγωγή στην οικονομική οξυδέρκεια ως μέρος των βασικών επιχειρηματικών δεξιοτήτων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 60 λεπτά.

Μέρος 2: Δεξιότητες Διοίκησης Επιχειρήσεων και Σχεδιασμού

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία των δεξιοτήτων διαχείρισης επιχειρήσεων για τη λειτουργία μιας επιτυχημένης επιχείρησης.
2. Να εισαγάγει τους νέους συμμετέχοντες σε βασικά στοιχεία της διοίκησης επιχειρήσεων, όπως ο στρατηγικός σχεδιασμός, ο προϋπολογισμός και η κατανομή πόρων.
3. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πώς να οργανώνουν και να ηγούνται μιας επιχείρησης ή ενός έργου.

4. Να παρέχει εργαλεία και τεχνικές για τον καθορισμό επιχειρηματικών στόχων και την ανάπτυξη εφαρμόσιμων σχεδίων.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Παρουσίαση: Βασικές Αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων (15 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που καλύπτει βασικές δεξιότητες διαχείρισης επιχειρήσεων, συμπεριλαμβανομένου του σχεδιασμού, του προϋπολογισμού, της κατανομής πόρων και της ηγεσίας.
- b. Συζητήστε τη σημασία αυτών των δεξιοτήτων για τη βιώσιμη επιχειρηματική ανάπτυξη και δώστε παραδείγματα για το πώς η αποτελεσματική διαχείριση υποστηρίζει τη μακροπρόθεσμη επιτυχία.

2. Ομαδική Δραστηριότητα: Δημιουργία Περιγράμματος Επιχειρηματικού Σχεδίου (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και δώστε σε κάθε ομάδα μια απλή επιχειρηματική ιδέα (π.χ., μια καφετέρια, ένα ηλεκτρονικό κατάστημα λιανικής πώλησης ή μια κοινωνική επιχείρηση).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να δημιουργήσει ένα βασικό περίγραμμα επιχειρηματικού σχεδίου, εστιάζοντας σε βασικά τμήματα όπως οι στόχοι, ο προϋπολογισμός και οι ανάγκες σε πόρους.
- c. Στη συνέχεια, οι ομάδες παρουσιάζουν τα σχέδιά τους, εξηγώντας τη διαδικασία σχεδιασμού και τις επιλογές τους. Αυτή η δραστηριότητα ενισχύει τη σημασία του δομημένου σχεδιασμού στη διοίκηση επιχειρήσεων.

3. Διαδραστικό Εργαστήριο: Προϋπολογισμός και Κατανομή Πόρων (20 λεπτά)

- a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο προϋπολογισμού και εισαγάγετε βασικά στοιχεία του προϋπολογισμού για μια μικρή επιχείρηση, όπως εκτιμήσεις κόστους, προβλέψεις εσόδων και διαχείριση ταμειακών ροών.
- b. Σε ζεύγη ή μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες δημιουργούν έναν απλό προϋπολογισμό για την επιχειρηματική τους ιδέα, εστιάζοντας στην κατανομή πόρων και τη διαχείριση κόστους.
- c. Ολοκληρώστε με μια σύντομη συζήτηση σχετικά με τις προκλήσεις του προϋπολογισμού και τη σημασία του προσεκτικού οικονομικού σχεδιασμού στη διοίκηση επιχειρήσεων.

4. Άσκηση Στοχασμού και Καθορισμού Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, για να αξιολογήσουν την αυτοπεποίθησή τους στις δεξιότητες διαχείρισης επιχειρήσεων και να εντοπίσουν έναν ή δύο τομείς που θα ήθελαν να βελτιώσουν.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με τη διοίκηση επιχειρήσεων, όπως το να μάθουν περισσότερα για τον προϋπολογισμό ή να βελτιώσουν τις οργανωτικές τους δεξιότητες.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους με την ομάδα, καλλιεργώντας ένα υποστηρικτικό μαθησιακό περιβάλλον.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Επισκόπηση των δεξιοτήτων διαχείρισης επιχειρήσεων, με έμφαση στον προγραμματισμό, τον προϋπολογισμό και τη διαχείριση πόρων.
- **Πρότυπο Περίγραμμα Επιχειρηματικού Σχεδίου** : Ένα βασικό πρότυπο που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη σύνταξη ενός απλού επιχειρηματικού σχεδίου.
- **Πρότυπο Προϋπολογισμού** : Ένα πρότυπο με ενότητες για εκτιμήσεις κόστους, προβλέψεις εσόδων και κατανομή πόρων που θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να εξασκηθούν στον προϋπολογισμό.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να θέσουν προσωπικούς στόχους που σχετίζονται με τις δεξιότητες διαχείρισης επιχειρήσεων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://www.monday.com) - Αποτελεσματικό για τη διδασκαλία της διαχείρισης εργασιών και της ομαδικής συνεργασίας.
- [PlanGuru](https://www.planguru.com) - Καθοδηγεί τον προϋπολογισμό και την κατανομή πόρων για τον σχεδιασμό έργων.
- [Trello](https://trello.com) - Ένα απλό εργαλείο διαχείρισης έργων για την οργάνωση εργασιών και στόχων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 3: Δεξιότητες Επικοινωνίας και Διαπραγμάτευσης

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία των αποτελεσματικών δεξιοτήτων επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης στην επιχειρηματικότητα.
2. Να εισαγάγει τους νεαρούς συμμετέχοντες σε βασικές τεχνικές επικοινωνίας, όπως η ενεργητική ακρόαση, η σαφήνεια και τα μη λεκτικά μηνύματα.
3. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες τα βασικά της διαπραγμάτευσης, συμπεριλαμβανομένης της οικοδόμησης σχέσης, της κατανόησης των αναγκών και της επίτευξης αμοιβαία επωφελών αποτελεσμάτων.
4. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να αναπτύξουν αυτοπεποίθηση στην ικανότητά τους να επικοινωνούν και να διαπραγματεύονται σε επιχειρηματικά πλαίσια.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Επικοινωνία και Διαπραγμάτευση στις Επιχειρήσεις (10 λεπτά)**
 - a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση της επικοινωνίας ως θεμελιώδους επιχειρηματικής δεξιότητας, καλύπτοντας βασικά στοιχεία όπως η λεκτική και μη λεκτική επικοινωνία, η σαφήνεια και η ενεργητική ακρόαση.
 - b. Εισάγετε τη διαπραγμάτευση ως ζωτικής σημασίας δεξιότητα για τη διαχείριση σχέσεων, την αντιμετώπιση πελατών και τη δημιουργία σεναρίων win-win.
 - c. Δώστε παραδείγματα σεναρίων στα οποία η αποτελεσματική επικοινωνία και η διαπραγμάτευση είναι απαραίτητες για την επιτυχία.
- 2. Δραστηριότητα: Εξάσκηση στην Ενεργητική Ακρόαση (15 λεπτά)**
 - a. Δημιουργήστε ζευγάρια με τους συμμετέχοντες και δώστε σε κάθε ζευγάρι ένα θέμα προς συζήτηση (π.χ., μια επιχειρηματική ιδέα ή ένα σενάριο επίλυσης προβλήματος).
 - b. Ένας συμμετέχων μιλάει ενώ ο άλλος εξασκείται στην ενεργητική ακρόαση, διατηρώντας οπτική επαφή και κάνοντας διευκρινιστικές ερωτήσεις.
 - c. Μετά από λίγα λεπτά, ζητήστε τους να αλλάξουν ρόλους.
 - d. Ανακεφαλαίωση ως ομάδα για να συζητήσετε τι έμαθαν για την αποτελεσματική ακρόαση και πώς αυτή επηρεάζει την κατανόηση και την αλληλεπίδραση.
- 3. Άσκηση Ρόλων: Σενάρια Διαπραγμάτευσης (25 λεπτά)**

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα απλό σενάριο διαπραγμάτευσης (π.χ., διαπραγμάτευση τιμής προμηθευτή, συζήτηση για μια επιχειρηματική συνεργασία).
- b. Δώστε μια σύντομη περιγραφή για κάθε ρόλο στο σενάριο, περιγράφοντας τους στόχους και τις προτεραιότητες κάθε μέλους.
- c. Κάθε ομάδα αναπαράγει το σενάριο, εξασκώντας τεχνικές διαπραγμάτευσης, όπως ο εντοπισμός κοινών στόχων, η πρόταση λύσεων και η επίτευξη μιας αμοιβαία επωφελούς συμφωνίας.
- d. Στη συνέχεια, οι ομάδες συζητούν τη διαδικασία διαπραγμάτευσης και τα βασικά συμπεράσματα, μοιράζοντας πληροφορίες με την ευρύτερη ομάδα.

4. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αξιολογήσουν τις τρέχουσες επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές τους δεξιότητες, σημειώνοντας τους τομείς στους οποίους αισθάνονται δυνατοί και τους τομείς που θέλουν να αναπτύξουν.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν ή δύο συγκεκριμένους στόχους για τη βελτίωση των επικοινωνιακών ή διαπραγματευτικών τους δεξιοτήτων, είτε προσωπικά είτε για να βοηθήσουν τους νεαρούς συμμετέχοντες.
- c. Προσκαλέστε μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους και τις ιδέες τους με την ομάδα, δημιουργώντας μια ευκαιρία για κοινή μάθηση.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία για την αποτελεσματική επικοινωνία και διαπραγμάτευση, με παραδείγματα για το πώς αυτές οι δεξιότητες εφαρμόζονται στις επιχειρήσεις.
- **Κάρτες Σεναρίων** : Σύντομες περιγραφές σεναρίων διαπραγμάτευσης για ασκήσεις ρόλων, με στόχους και προτεραιότητες για κάθε ρόλο.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αξιολογήσουν τις επικοινωνιακές και διαπραγματευτικές τους δεξιότητες και να θέσουν προσωπικούς στόχους για βελτίωση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [LinkedIn Learning](#) - Παρέχει πόρους για την ανάπτυξη τεχνικών επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης.



- [Google Meet](#) - Πρακτικό για σενάρια διαπραγμάτευσης με παιχνίδια ρόλων σε εικονικά περιβάλλοντα.
- [Coursera - Αποτελεσματική Επικοινωνία](#) - Προσφέρει εξειδικευμένα μαθήματα σε δεξιότητες επικοινωνίας.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 60 λεπτά.

Μέρος 4: Κριτική και Δημιουργική Σκέψη

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της κριτικής και δημιουργικής σκέψης στην επιχειρηματικότητα.
2. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη αναλυτικών δεξιοτήτων για την επίλυση προβλημάτων και τη λήψη αποφάσεων.
3. Να εισαγάγει τεχνικές καταγισμού ιδεών και δημιουργίας ιδεών για την ενθάρρυνση της δημιουργικής σκέψης.
4. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν δεξιότητες κριτικής και δημιουργικής σκέψης για τον εντοπισμό καινοτόμων λύσεων σε επιχειρηματικά πλαίσια.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Παρουσίαση: Σημασία της Κριτικής και Δημιουργικής Σκέψης (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με το γιατί η κριτική και δημιουργική σκέψη είναι απαραίτητες για την επιχειρηματικότητα.
 - b. Εξηγήστε τον ρόλο της κριτικής σκέψης στην ανάλυση πληροφοριών, την αξιολόγηση κινδύνων και τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων.
 - c. Συζητήστε πώς η δημιουργική σκέψη επιτρέπει στους επιχειρηματίες να καινοτομούν, να βρίσκουν μοναδικές λύσεις και να εξερευνούν νέες ευκαιρίες.
- 2. Δραστηριότητα: Χαρτογράφηση μυαλού για τη γέννηση ιδεών (15 λεπτά)**
 - a. Εισαγωγή της χαρτογράφησης του μυαλού ως τεχνικής για τη δημιουργία ιδεών και την εξερεύνηση διαφορετικών πτυχών ενός θέματος.
 - b. Δώστε στους συμμετέχοντες ένα κεντρικό θέμα που σχετίζεται με μια επιχειρηματική ιδέα ή πρόβλημα (π.χ., «επέκταση μιας τοπικής υπηρεσίας»).
 - c. Δώστε τους οδηγίες να δημιουργήσουν έναν νοητικό χάρτη, αναλύοντας σχετικές ιδέες και πιθανές λύσεις.



- d. Αφού ολοκληρώσουν τους νοητικούς τους χάρτες, οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις ιδέες τους με έναν συνεργάτη ή την ομάδα, συζητώντας πώς αυτή η τεχνική ενθάρρυνε τη δημιουργική σκέψη.

3. Άσκηση Ομαδικής Καταιγισμού Ιδεών: Επίλυση Επιχειρηματικής Πρόκλησης (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα μια επιχειρηματική πρόκληση (π.χ., αύξηση της εμπλοκής των πελατών, βελτίωση της ποιότητας του προϊόντος).
- b. Κάθε ομάδα κάνει καταιγισμό ιδεών για λύσεις χρησιμοποιώντας τεχνικές όπως ο ελεύθερος συνειρμός ή η μέθοδος «ναι, και...», ενθαρρύνοντας την ανοιχτή, απεριόριστη παραγωγή ιδεών.
- c. Οι ομάδες μοιράζονται τις καλύτερες ιδέες τους με την ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς χρησιμοποίησαν τη δημιουργική σκέψη για να δημιουργήσουν λύσεις.

4. Ανάλυση Μελέτης Περίπτωσης: Εφαρμογή Κριτικής Σκέψης (15 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια σύντομη μελέτη περίπτωσης για μια επιχείρηση που αντιμετωπίζει μια σημαντική πρόκληση (π.χ. ανάκληση προϊόντος, είσοδος σε νέα αγορά).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλύσουν την κατάσταση με κριτικό τρόπο, εντοπίζοντας τις βαθύτερες αιτίες του προβλήματος, τους πιθανούς κινδύνους και τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των διαφόρων λύσεων.
- c. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση όπου οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις αναλύσεις τους και συζητούν τη σημασία της κριτικής σκέψης στην προσέγγιση σύνθετων προβλημάτων.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας όπου οι συμμετέχοντες αναλογίζονται τις τρέχουσες ικανότητές τους στην κριτική και δημιουργική σκέψη, σημειώνοντας τομείς που χρήζουν βελτίωσης.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο για την ενίσχυση είτε της κριτικής είτε της δημιουργικής σκέψης, όπως η εξάσκηση στη χαρτογράφηση του μυαλού ή η βελτίωση των δεξιοτήτων λήψης αποφάσεων.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους με την ομάδα, καλλιεργώντας ένα υποστηρικτικό μαθησιακό περιβάλλον.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία σχετικά με την κριτική και δημιουργική σκέψη στην επιχειρηματικότητα, με παραδείγματα για κάθε μία από αυτές στην πράξη.
- **Πρότυπο Χαρτογράφησης Νοητικού Περιεχομένου** : Ένας οδηγός ή ένα κενό πρότυπο για τη δημιουργία χαρτών νοητικού περιεχομένου, που επιτρέπει στους συμμετέχοντες να δομήσουν τις ιδέες τους οπτικά.
- **Σενάρια Επιχειρηματικών Προκλήσεων** : Σύντομες περιγραφές κοινών επιχειρηματικών προκλήσεων για ομαδικό καταιγισμό ιδεών.
- **Φυλλάδιο Μελέτης Περίπτωσης** : Ένα σενάριο μελέτης περίπτωσης που απεικονίζει την εφαρμογή της κριτικής σκέψης για την ανάλυση και την επίλυση ενός επιχειρηματικού προβλήματος.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για αυτοαξιολόγηση και καθορισμό στόχων σε δεξιότητες κριτικής και δημιουργικής σκέψης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [MindMeister](#) - Ενθαρρύνει την ανταλλαγή ιδεών και την παραγωγή ιδεών μέσω οπτικής χαρτογράφησης του μυαλού.
- [Miro](#) - Διευκολύνει συνεδρίες συλλογικής επίλυσης προβλημάτων.
- [Coursera - Δημιουργική Σκέψη](#) - Μαθήματα που εστιάζουν στην ενίσχυση της κριτικής και δημιουργικής σκέψης.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 5: Διαχείριση Χρόνου και Οργανωτικές Δεξιότητες

Μαθησιακοί Στόχοι

- Να εξηγήσει τη σημασία της αποτελεσματικής διαχείρισης χρόνου και των οργανωτικών δεξιοτήτων στην επιχειρηματικότητα.
- Να εισαγάγει τους νέους συμμετέχοντες σε πρακτικές τεχνικές για την ιεράρχηση των εργασιών και την αποτελεσματική διαχείριση του χρόνου.
- Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη οργανωτικών συστημάτων για τη βελτίωση της παραγωγικότητας και της εστίασης.
- Να βοηθηθούν οι νέοι συμμετέχοντες να θέσουν εφικτούς στόχους και προθεσμίες για την υποστήριξη των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων.

356

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Βασικές Αρχές Διαχείρισης Χρόνου (10 λεπτά)

- Παρουσιάστε μια επισκόπηση της διαχείρισης χρόνου ως κρίσιμης δεξιότητας για τους επιχειρηματίες, καλύπτοντας βασικές τεχνικές όπως η ιεράρχηση προτεραιοτήτων, ο προγραμματισμός και ο καθορισμός στόχων.
- Εξηγήστε πώς οι ισχυρές οργανωτικές δεξιότητες συμβάλλουν στην παραγωγικότητα, τη μείωση του στρες και τη συνολική επιτυχία στις επιχειρήσεις.

2. Δραστηριότητα: Άσκηση Καταγραφής Χρόνου (15 λεπτά)

- Παρέχετε ένα απλό φύλλο εργασίας καταγραφής χρόνου και ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν μια τυπική ημέρα από το πρόγραμμά τους.
- Ζητήστε τους να διαθέσουν εκτιμώμενο χρόνο για καθημερινές εργασίες ή δραστηριότητες που σχετίζονται με μια επιχείρηση ή ένα έργο, επισημαίνοντας τις εργασίες υψηλής προτεραιότητας.
- Στη συνέχεια, ξεκινήστε μια συζήτηση σχετικά με τα οφέλη της καταγραφής του χρόνου και πώς βοηθά στον εντοπισμό δραστηριοτήτων που σπαταλούν χρόνο και στην ιεράρχηση βασικών εργασιών.

3. Εργαστήριο: Τεχνικές Προτεραιότητας (20 λεπτά)

- Εισαγωγή κοινών τεχνικών ιεράρχησης προτεραιοτήτων, όπως ο Πίνακας Αϊζενχάουερ (επείγουσες έναντι σημαντικών εργασιών) και η ανάλυση ABC (κατηγοριοποίηση εργασιών κατά σημασία).
- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εξασκηθούν ταξινομώντας μια λίστα με επιχειρηματικές εργασίες χρησιμοποιώντας αυτές τις μεθόδους και, στη συνέχεια, μοιράζοντας τις προτεραιότητές τους με έναν συνεργάτη για να συγκρίνουν τις προσεγγίσεις.
- Ολοκληρώστε με μια ομαδική συζήτηση σχετικά με το πώς αυτές οι μέθοδοι μπορούν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να επικεντρωθούν σε εργασίες με αντίκτυπο και να αποφύγουν την επαγγελματική εξουθένωση.

4. Δραστηριότητα: Δημιουργία Σχεδίου Δράσης (15 λεπτά)

- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν ένα απλό σχέδιο δράσης για ένα υποθετικό επιχειρηματικό έργο, περιγράφοντας συγκεκριμένες εργασίες, προθεσμίες και προτεραιότητες.
- Ενθαρρύνετε τους να χρησιμοποιούν τεχνικές διαχείρισης χρόνου από την ενότητα, συμπεριλαμβανομένου του καθορισμού ρεαλιστικών χρονοδιαγραμμάτων και της ανάθεσης αρμοδιοτήτων όπου είναι δυνατόν.

- c. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες μοιράζονται τα σχέδια δράσης τους σε μικρές ομάδες, λαμβάνοντας σχόλια σχετικά με την προσέγγισή τους και συζητώντας τα οφέλη του δομημένου σχεδιασμού.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αναλογιστούν τις τρέχουσες δεξιότητές τους στη διαχείριση του χρόνου, σημειώνοντας τους τομείς που επιθυμούν να βελτιώσουν.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν συγκεκριμένο στόχο που σχετίζεται με τη διαχείριση ή την οργάνωση του χρόνου, όπως η ανάπτυξη ενός εβδομαδιαίου προγράμματος ή η βελτίωση της ιεράρχησης των εργασιών.
- c. Ολοκληρώστε με μερικούς συμμετέχοντες που μοιράζονται τους στόχους τους, ενισχύοντας τη δέσμευσή τους για καλύτερες πρακτικές διαχείρισης χρόνου.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία σχετικά με τη σημασία της διαχείρισης χρόνου και των οργανωτικών δεξιοτήτων, με παραδείγματα τεχνικών ιεράρχησης προτεραιοτήτων.
- **Φύλλο εργασίας παρακολούθησης χρόνου** : Ένα φύλλο εργασίας που βοηθά τους συμμετέχοντες να καταγράφουν και να αναλύουν την ημερήσια κατανομή χρόνου τους.
- **Λίστα εργασιών για ιεράρχηση προτεραιοτήτων** : Ένα δείγμα λίστας εργασιών για την εξάσκηση τεχνικών ιεράρχησης προτεραιοτήτων, όπως ο Πίνακας Αϊζενχάουερ και η ανάλυση ABC.
- **Πρότυπο Σχεδίου Δράσης** : Ένα απλό πρότυπο για την περιγραφή των βημάτων, των προθεσμιών και των προτεραιοτήτων για τον σχεδιασμό επιχειρηματικών έργων.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης για τους συμμετέχοντες, ώστε να αξιολογήσουν τις δεξιότητές τους στη διαχείριση του χρόνου και να θέσουν στόχους βελτίωσης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday.com](https://monday.com) - Αποτελεσματικό για την παρακολούθηση του χρόνου και τη διαχείριση των χρονοδιαγραμμάτων των έργων.

- [Trello](#) - Εύχρηστο εργαλείο για την οργάνωση και την ιεράρχηση των εργασιών.
- [RescueTime](#) - Για την ανάλυση της χρήσης χρόνου και τη βελτίωση της παραγωγικότητας.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 6: Ανθεκτικότητα και Διαχείριση Άγχους

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία της ανθεκτικότητας και της διαχείρισης του στρες στην επιχειρηματικότητα.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες στρατηγικές για την οικοδόμηση ανθεκτικότητας και τη διαχείριση του στρες σε καταστάσεις υψηλής πίεσης.
3. Να βοηθηθούν οι νεαροί συμμετέχοντες να αναγνωρίζουν τα σημάδια του στρες και να λαμβάνουν προληπτικά μέτρα για τη διατήρηση της ευεξίας τους.
4. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να αναπτύξουν μια θετική νοοτροπία και υγιείς μηχανισμούς αντιμετώπισης για την υπέρβαση των αποτυχιών.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Ανθεκτικότητα και Άγχος στην Επιχειρηματικότητα (10 λεπτά)**
 - a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση της ανθεκτικότητας ως την ικανότητα προσαρμογής και ευημερίας σε δύσκολες καταστάσεις.
 - b. Συζητήστε πώς το άγχος είναι ένα φυσικό μέρος της επιχειρηματικότητας, τονίζοντας τη σημασία της αποτελεσματικής διαχείρισής του.
 - c. Επισημάνετε τα οφέλη της ανθεκτικότητας, όπως η αυξημένη προσαρμοστικότητα, το κίνητρο και η μακροπρόθεσμη επιτυχία.
- 2. Ομαδική Συζήτηση: Εντοπισμός Αιτιών που Πυροδοτούν το Στρες (10 λεπτά)**
 - a. Διευκολύνετε μια συζήτηση όπου οι συμμετέχοντες εντοπίζουν συνήθεις παράγοντες που πυροδοτούν το άγχος σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα (π.χ. οικονομική πίεση, προθεσμίες, αβεβαιότητα).
 - b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα και να συζητήσουν τον αντίκτυπο αυτών των παραγόντων άγχους στην ψυχική και σωματική ευεξία.

- c. Ολοκληρώστε συζητώντας πώς η αναγνώριση των παραγόντων που πυροδοτούν το άγχος είναι το πρώτο βήμα στην αποτελεσματική διαχείριση του στρες.

3. Εργαστήριο: Τεχνικές Ανάπτυξης Ανθεκτικότητας (20 λεπτά)

- a. Εισαγάγετε τεχνικές για την οικοδόμηση ανθεκτικότητας, όπως ο καθορισμός ρεαλιστικών στόχων, η διατήρηση μιας νοοτροπίας ανάπτυξης και η εξάσκηση της αυτοκριτικής.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εργαστούν σε ζευγάρια για να δημιουργήσουν ένα «εργαλειοθήκη ανθεκτικότητας», απαριθμώντας τεχνικές που θεωρούν πιο χρήσιμες και συζητώντας γιατί αυτές οι στρατηγικές είναι αποτελεσματικές.
- c. Προσκαλέστε κάθε ζευγάρι να μοιραστεί ένα ή δύο στοιχεία από την εργαλειοθήκη του με την ομάδα.

4. Δραστηριότητα: Τεχνικές Διαχείρισης Στρες (20 λεπτά)

- a. Διδάξτε μερικές μεθόδους διαχείρισης του στρες, όπως βαθιά αναπνοή, ασκήσεις ενσυνειδητότητας και χρονικά όρια για αυτοφροντίδα.
- b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες σε μια σύντομη άσκηση αναπνοής ή ενσυνειδητότητας, βοηθώντας τους να βιώσουν από πρώτο χέρι τα αποτελέσματα της ανακούφισης από το στρες.
- c. Συζητήστε πώς θα μπορούσαν να ενθαρρύνουν τους νεαρούς συμμετέχοντες να ενσωματώσουν αυτές τις πρακτικές στις ρουτίνες τους.

5. Σχέδιο Αναστοχασμού και Προσωπικής Ανθεκτικότητας (10 λεπτά)

- a. Δώστε στους συμμετέχοντες ένα φύλλο εργασίας για να αναλογιστούν τις δικές τους δεξιότητες ανθεκτικότητας και διαχείρισης του στρες, σημειώνοντας συγκεκριμένους τομείς που θα ήθελαν να βελτιώσουν.
- b. Ζητήστε τους να δημιουργήσουν ένα απλό προσωπικό σχέδιο ανθεκτικότητας, θέτοντας στόχους για τεχνικές διαχείρισης του στρες ή συνήθειες οικοδόμησης ανθεκτικότητας που θα εφαρμόσουν.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τα σχέδιά τους με την ομάδα, καλλιεργώντας ένα αίσθημα κοινής δέσμευσης για ευημερία.

Εργαλεία/Μέσα

- Διαφάνειες παρουσίασης: Βασικά σημεία σχετικά με την ανθεκτικότητα, τη διαχείριση του στρες και τη σημασία αυτών των δεξιοτήτων στην επιχειρηματικότητα.
- Πρότυπο Εργαλειοθήκης Ανθεκτικότητας: Ένα φύλλο εργασίας για τη δημιουργία μιας λίστας τεχνικών οικοδόμησης ανθεκτικότητας.
- Οδηγός ασκήσεων ενσυνειδητότητας και αναπνοής: Οδηγίες για μια απλή άσκηση ενσυνειδητότητας ή αναπνοής που βοηθά στη διαχείριση του στρες.
- Φύλλο εργασίας για το προσωπικό σχέδιο ανθεκτικότητας: Ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αναλογιστούν τις δεξιότητες ανθεκτικότητας τους και να θέσουν προσωπικούς στόχους βελτίωσης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Headspace](#) - Εφαρμογή ενσυνειδητότητας και διαχείρισης στρες.
- [Ηρεμία - Παρέχει εργαλεία για τη διαχείριση του στρες και τη διατήρηση της](#) ψυχικής ευεξίας.
- [Συμμαχία Ανθεκτικότητας](#) - Προσφέρει πόρους για την οικοδόμηση ανθεκτικότητας σε δύσκολες καταστάσεις .

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 7: Δεξιότητες Πωλήσεων και Σχέσεων με Πελάτες

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία των δεξιοτήτων πωλήσεων και σχέσεων με τους πελάτες για την επιχειρηματική επιτυχία.
2. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην κατανόηση βασικών τεχνικών πωλήσεων και στρατηγικών εμπλοκής πελατών.
3. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να αναπτύξουν δεξιότητες στην οικοδόμηση σχέσεων, στη διαχείριση ερωτημάτων πελατών και στη δημιουργία αξίας στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες.
4. Να ενθαρρύνουμε τους νέους συμμετέχοντες να βλέπουν τα σχόλια των πελατών ως ευκαιρία για ανάπτυξη και βελτίωση.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Πωλήσεις και Σχέσεις με Πελάτες (10 λεπτά)

406

- a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση των βασικών δεξιοτήτων πωλήσεων και σχέσεων με πελάτες, εξηγώντας πώς αυτές οι δεξιότητες υποστηρίζουν την ανάπτυξη της επιχείρησης και την αφοσίωση των πελατών.
- b. Συζητήστε τη σημασία της οικοδόμησης εμπιστοσύνης, της ενεργούς ακρόασης των πελατών και της δημιουργίας αξίας στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες.

2. Άσκηση Ρόλων: Σενάρια Αλληλεπίδρασης με Πελάτες (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζεύγη και αναθέστε σε κάθε ζευγάρι ένα διαφορετικό σενάριο αλληλεπίδρασης με τον πελάτη (π.χ., διαχείριση παραπόνου πελάτη, εξήγηση ενός χαρακτηριστικού προϊόντος ή αναβάθμιση της πώλησης ενός προϊόντος).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναπαραστήσουν το σενάριο, αναλαμβάνοντας εναλλάξ τον ρόλο του πελάτη και τον ρόλο του πωλητή.
- c. Μετά από κάθε παιχνίδι ρόλων, οι συμμετέχοντες συζητούν ποιες τεχνικές λειτούργησαν καλά και τι θα μπορούσε να βελτιωθεί όσον αφορά την επικοινωνία και την οικοδόμηση σχέσεων.

3. Εργαστήριο: Κατανόηση των Αναγκών των Πελατών και Δημιουργία Αξίας (15 λεπτά)

- a. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες σε μια άσκηση για να εντοπίσουν τις ανάγκες των πελατών για ένα υποθετικό προϊόν ή υπηρεσία.
- b. Χρησιμοποιώντας ένα πρότυπο, οι συμμετέχοντες αναζητούν τρόπους για να δημιουργήσουν πρόσθετη αξία για τους πελάτες, αντιμετωπίζοντας αυτές τις ανάγκες, όπως η παροχή άριστης εξυπηρέτησης, η προσφορά πληροφοριών για το προϊόν ή η διασφάλιση σαφούς επικοινωνίας.
- c. Κάθε συμμετέχων μοιράζεται μία ή δύο ιδέες με την ομάδα, ενθαρρύνοντας τη συζήτηση σχετικά με το πώς οι επιχειρηματίες μπορούν να ανταποκριθούν και να ξεπεράσουν αποτελεσματικά τις προσδοκίες των πελατών.

4. Δραστηριότητα: Σχόλια και Βελτίωση Πελατών (15 λεπτά)

- a. Εισαγάγετε την έννοια της χρήσης των σχολίων των πελατών για τη βελτίωση προϊόντων ή υπηρεσιών.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν ένα απλό σχέδιο για τη συλλογή και την απάντηση σε σχόλια (π.χ., δημιουργία έρευνας σχολίων, παρακολούθηση διαδικτυακών κριτικών).
- c. Συζητήστε πώς οι επιχειρηματίες μπορούν να δουν την ανατροφοδότηση ως ευκαιρία για συνεχή βελτίωση και ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να

σκεφτούν τρόπους για να εφαρμόσουν αυτήν την προσέγγιση στη δική τους εργασία.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αναλογιστούν τις τρέχουσες δεξιότητές τους στις πωλήσεις και στις σχέσεις με τους πελάτες, σημειώνοντας συγκεκριμένους τομείς που χρήζουν βελτίωσης.
- Ζητήστε τους να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την ενίσχυση μιας συγκεκριμένης δεξιότητας, όπως το να αποκτήσουν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες ή να βελτιώσουν τις δεξιότητες ακρόασης.
- Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους με την ομάδα, ενισχύοντας τη δέσμευσή τους για βελτίωση των σχέσεων με τους πελάτες.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία σχετικά με τις πωλήσεις και τις σχέσεις με τους πελάτες, με παραδείγματα τεχνικών για αποτελεσματικές αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες.
- **Σενάρια Ρόλων** : Σύντομες περιγραφές σεναρίων αλληλεπίδρασης με πελάτες για ασκήσεις ρόλων.
- **Πρότυπο Αναγκών Πελατών** : Ένα φύλλο εργασίας για τον εντοπισμό των αναγκών των πελατών και την αναζήτηση τρόπων προσθήκης αξίας στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες.
- **Πρότυπο Σχεδίου Ανατροφοδότησης** : Ένα απλό πρότυπο που περιγράφει ένα σχέδιο για τη συλλογή και την απάντηση στα σχόλια των πελατών.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για αυτοαξιολόγηση και καθορισμό στόχων σε δεξιότητες πωλήσεων και σχέσεων με πελάτες.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [HubSpot Academy](#) - Παρέχει εκπαίδευση σε πωλήσεις και διαχείριση πελατειακών σχέσεων.
- [Εποχή μαθήματος - Βασικές αρχές πωλήσεων](#) - Μαθήματα για τη βελτίωση τεχνικών και στρατηγικών πωλήσεων.



- [Zendesk](#) - Ένα πρακτικό εργαλείο για τη διαχείριση των αλληλεπιδράσεων και των σχολίων των πελατών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 3 – Πώς να Εντοπίσετε Επιχειρηματικές Ιδέες και Ευκαιρίες

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η ενότητα εξοπλίζει τους Εργαζόμενους Νεολαίας με τις δεξιότητες και τις στρατηγικές που είναι απαραίτητες για να βοηθήσουν τους νέους συμμετέχοντες να αναγνωρίσουν και να αναπτύξουν βιώσιμες επιχειρηματικές ιδέες. Εστιάζοντας στις ανάγκες της αγοράς, τη δημιουργική σκέψη και την αναγνώριση ευκαιριών, αυτή η ενότητα καθοδηγεί τους Εργαζόμενους Νεολαίας στη διδασκαλία των νέων συμμετεχόντων να παρατηρούν κριτικά το περιβάλλον τους, να εντοπίζουν κενά και να εφαρμόζουν έρευνα και ανάλυση για να αξιολογήσουν τη σκοπιμότητα των ιδεών τους. Μέσω μιας δομημένης προσέγγισης, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας θα μάθουν να υποστηρίζουν τους νέους συμμετέχοντες στη μετατροπή των αρχικών ιδεών σε πιθανές επιχειρηματικές ευκαιρίες.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήστε την έννοια των αναγκών της αγοράς και πώς ο εντοπισμός αυτών των αναγκών μπορεί να οδηγήσει σε βιώσιμες επιχειρηματικές ιδέες.
- Καθοδηγήστε τους νέους συμμετέχοντες στη χρήση τεχνικών καταιγισμού ιδεών για τη δημιουργία δημιουργικών και καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών.
- Εισαγωγή μεθόδων για την αξιολόγηση της σκοπιμότητας και της πιθανής επιτυχίας επιχειρηματικών ιδεών με βάση την έρευνα και την ανάλυση αγοράς.
- Διδάξτε στους νέους συμμετέχοντες πώς να διεξάγουν βασική έρευνα αγοράς για να επικυρώσουν και να βελτιώσουν τις ιδέες τους.
- Υποστηρίξτε τους νέους συμμετέχοντες στην αναγνώριση αναδυόμενων ευκαιριών και στη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων σχετικά με τις ιδέες που θα ακολουθήσουν.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα επικεντρώνεται στην ανάπτυξη των ακόλουθων δεξιοτήτων και ικανοτήτων μεταξύ των Youth Workers, επιτρέποντάς τους να καθοδηγούν αποτελεσματικά τους νέους συμμετέχοντες στον εντοπισμό και την αξιολόγηση επιχειρηματικών ευκαιριών:

- **Ανάλυση Αγοράς** : Κατανόηση των κενών της αγοράς, των αναγκών των καταναλωτών και των τάσεων για τη δημιουργία σχετικών επιχειρηματικών ιδεών.
- **Δημιουργική Σκέψη** : Χρήση τεχνικών καταιγισμού ιδεών και δημιουργίας ιδεών για την ενίσχυση καινοτόμων ιδεών.
- **Ερευνητικές Δεξιότητες** : Βασικές μέθοδοι για τη διεξαγωγή έρευνας αγοράς, τη συλλογή δεδομένων και την ερμηνεία ευρημάτων για την επικύρωση επιχειρηματικών ιδεών.
- **Αξιολόγηση Σκοπιμότητας** : Εφαρμογή κριτηρίων για την αξιολόγηση της βιωσιμότητας και της πιθανής επιτυχίας επιχειρηματικών ιδεών.
- **Λήψη Αποφάσεων** : Βοηθώντας τους συμμετέχοντες να κάνουν ενημερωμένες επιλογές αξιολογώντας ιδέες σε σχέση με τους επιχειρηματικούς στόχους και τις συνθήκες της αγοράς.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 5 ώρες και 40 λεπτά.

Μέρος 1: Κατανόηση των αναγκών και των κενών της αγοράς

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία του εντοπισμού των αναγκών και των κενών της αγοράς ως βάσης για τη δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες να παρατηρούν και να αναλύουν τις ανάγκες των καταναλωτών και να αναγνωρίζουν κενά σε υπάρχοντα προϊόντα ή υπηρεσίες.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην εξερεύνηση του τρόπου με τον οποίο οι ανάγκες της αγοράς μπορούν να αξιοποιηθούν για την ανάπτυξη ουσιαστικών και σχετικών επιχειρηματικών ιδεών.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία των Αναγκών και των Κενών της Αγοράς (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που εισάγει τις έννοιες των αναγκών και των κενών της αγοράς.
 - b. Εξηγήστε πώς η αναγνώριση των ανεκπλήρωτων αναγκών σε μια αγορά μπορεί να εμπνεύσει επιχειρηματικές ιδέες και να οδηγήσει σε επιτυχημένες επιχειρήσεις.

- c. Δώστε παραδείγματα επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν με βάση την κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών των πελατών ή την αντιμετώπιση κενών σε υπάρχοντα προϊόντα/υπηρεσίες.

2. Ομαδική Άσκηση: Εντοπισμός Σημείων Πόνου Πελάτη (15 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα έναν διαφορετικό κλάδο (π.χ. τρόφιμα, τεχνολογία, λιανικό εμπόριο).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να κάνει καταγισμό ιδεών για πιθανά «σημεία δυσφορίας» ή ανεκπλήρωτες ανάγκες στον κλάδο που τους έχει ανατεθεί.
- c. Μετά την άσκηση, ζητήστε από κάθε ομάδα να μοιραστεί τις ιδέες της, ενθαρρύνοντας μια συζήτηση σχετικά με το πώς ο εντοπισμός των προβληματικών σημείων μπορεί να αποτελέσει σημείο εκκίνησης για επιχειρηματικές ιδέες.

3. Δραστηριότητα: Παρατήρηση της Αγοράς (20 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας ή μια προτροπή για να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες στην παρατήρηση μιας αγοράς ή ενός τμήματος πελατών, είτε με βάση την εμπειρία του πραγματικού κόσμου είτε ένα υποθετικό σενάριο.
- b. Ενθαρρύνετε τους να εξετάσουν ερωτήματα όπως: Ποιες ανάγκες έχουν οι πελάτες; Ποια παράπονα είναι συνηθισμένα; Πού μπορεί να υπάρχουν κενά;
- c. Μετά από λίγα λεπτά, οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις παρατηρήσεις τους με έναν συνεργάτη, συζητώντας τυχόν πιθανές επιχειρηματικές ιδέες που θα μπορούσαν να προκύψουν από αυτές τις ανάγκες.

4. Ανάλυση Μελέτης Περίπτωσης: Επιχειρήσεις που Βασίζονται σε Κενά Αγοράς (10 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια μελέτη περίπτωσης μιας γνωστής επιχείρησης που ιδρύθηκε για να καλύψει μια ανεκπλήρωτη ανάγκη (π.χ., η Airbnb που προσφέρει οικονομικές επιλογές διαμονής ή η Zoom που καλύπτει ανάγκες απομακρυσμένης επικοινωνίας).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλύσουν τη μελέτη περίπτωσης, προσδιορίζοντας τη συγκεκριμένη ανάγκη της αγοράς και πώς η επιχείρηση κάλυψε με επιτυχία αυτό το κενό.
- c. Διευκολύνετε μια σύντομη ομαδική συζήτηση σχετικά με τα βασικά συμπεράσματα της μελέτης περίπτωσης.

5. Στοχασμός και Προσωπική Εφαρμογή (10 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να απαριθμήσουν μερικές πιθανές ανάγκες ή κενά της αγοράς που έχουν εντοπίσει κατά τη διάρκεια της ενότητας.

- b. Ζητήστε τους να σημειώσουν έναν τομέα που ενδιαφέρονται να διερευνήσουν περαιτέρω και να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με την παρατήρηση και την κατανόηση των αναγκών της αγοράς στην κοινότητά τους.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες των αναγκών και των κενών της αγοράς, με παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο επιχειρήσεων που ιδρύθηκαν για να καλύψουν ανεκπλήρωτες ανάγκες.
- **Φύλλο εργασίας για σημεία πόνου ειδικά για κάθε κλάδο** : Ένα φύλλο εργασίας που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες να εντοπίσουν και να συζητήσουν σημεία πόνου για τους πελάτες σε διάφορους κλάδους.
- **Φύλλο εργασίας παρατήρησης αγοράς** : Ένα προτρεπτικό ή φύλλο εργασίας με καθοδηγητικές ερωτήσεις για την παρατήρηση μιας συγκεκριμένης αγοράς ή τμήματος πελατών.
- **Φυλλάδιο Μελέτης Περίπτωσης** : Μια μελέτη περίπτωσης μιας επιτυχημένης επιχείρησης που εντόπισε και αντιμετώπισε ένα κενό της αγοράς.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να σημειώσουν πιθανές ανάγκες ή κενά της αγοράς και να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την παρατήρηση της αγοράς.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Στατιστικά στοιχεία](#) - Για την κατανόηση των δεδομένων της αγοράς και τον εντοπισμό κενών .
- [Google Trends](#) - Χρήσιμο για την εξερεύνηση του ενδιαφέροντος των καταναλωτών και των ανεκπλήρωτων αναγκών.
- [Survey Monkey](#) - Επιτρέπει τη δημιουργία ερευνών για τη συλλογή δεδομένων σχετικά με τις ανάγκες των πελατών .

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 2: Τεχνικές Καταιγισμού Ιδεών για τη Δημιουργία Ιδεών

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες σε συνεδρίες καταιγισμού ιδεών με στόχο την τόνωση της δημιουργικής σκέψης και της παραγωγής ιδεών.
2. Να εισαγάγει πρακτικές τεχνικές καταιγισμού ιδεών (brainstorming) για την ανάπτυξη καινοτόμων επιχειρηματικών ιδεών.
3. Να δημιουργηθεί ένα περιβάλλον όπου οι νέοι συμμετέχοντες θα αισθάνονται ενθαρρύνονται να παράγουν και να εξερευνούν ένα ευρύ φάσμα ιδεών.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Η Δύναμη του Καταιγισμού Ιδεών (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που εξηγεί τον σκοπό και τα οφέλη του καταιγισμού ιδεών (brainstorming) στη δημιουργία επιχειρηματικών ιδεών.
- b. Εισαγάγετε τεχνικές καταιγισμού ιδεών όπως η χαρτογράφηση μυαλού, ο ελεύθερος συνειρμός και η μέθοδος «ναι, και...», δίνοντας έμφαση στον ρόλο τους στην τόνωση της δημιουργικότητας.
- c. Μοιραστείτε παραδείγματα γνωστών επιχειρήσεων που ξεκίνησαν από μια απλή συνεδρία καταιγισμού ιδεών, δείχνοντας πώς η παραγωγή ιδεών μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλες καινοτομίες.

2. Ομαδική Δραστηριότητα: Άσκηση Χαρτογράφησης Νοητικού Περιεχομένου (20 λεπτά)

- a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες μεγάλα χάρτινα ή ψηφιακά εργαλεία για τη δημιουργία νοητικών χαρτών.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να ξεκινήσουν με ένα κεντρικό θέμα, όπως μια «Επιχειρηματική Ιδέα για την Επίλυση μιας Κοινοτικής Ανάγκης».
- c. Καθοδηγήστε τους στη δημιουργία ενός νοητικού χάρτη, επεκτείνοντάς τους με διαφορετικές πιθανές επιχειρηματικές ιδέες που σχετίζονται με το κύριο θέμα.
- d. Μόλις ολοκληρωθεί, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν και να συζητήσουν τους χάρτες τους με την ομάδα, τονίζοντας πώς η χαρτογράφηση μυαλού ενθαρρύνει την εκτεταμένη σκέψη.

3. Παιχνίδι Ρόλων: Τεχνική Καταιγισμού Ιδεών «Ναι, Και...» (15 λεπτά)

- a. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν τη μέθοδο «ναι, και...», όπου κάθε συμμετέχων βασίζεται στην προηγούμενη ιδέα λέγοντας «Ναι, και...» για να προσθέσει νέες σκέψεις.
- b. Αναθέστε μια αρχική επιχειρηματική ιδέα ή πρόκληση (π.χ., μια εφαρμογή για κινητά για τη συμμετοχή της κοινότητας) και επιτρέψτε σε κάθε

συμμετέχοντα να αξιοποιήσει την ιδέα, ενθαρρύνοντας την δημιουργική επέκταση.

- c. Στη συνέχεια, κάθε ομάδα μοιράζεται την εμπλουτισμένη ιδέα της με την ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς η αξιοποίηση των ιδεών της άλλης ομάδας άνοιξε νέες δυνατότητες.

4. Άσκηση αναστοχασμού: Προσωπικό στυλ καταιγισμού ιδεών (10 λεπτά)

- a. Δώστε ένα φύλλο εργασίας στους συμμετέχοντες για να αναλογιστούν το δικό τους στυλ καταιγισμού ιδεών, εντοπίζοντας τεχνικές που θεωρούν αποτελεσματικές και εκείνες που θα ήθελαν να εξασκήσουν περισσότερο.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο για τη χρήση μιας συγκεκριμένης τεχνικής καταιγισμού ιδεών με τους νεαρούς συμμετέχοντες, ενισχύοντας την ικανότητά τους να καθοδηγούν δημιουργικές συνεδρίες.
- c. Ολοκληρώστε με μερικούς εθελοντές που μοιράζονται τις ιδέες και τους στόχους τους, καλλιεργώντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον.

5. Συζήτηση Ανακεφαλαίωσης: Ενθάρρυνση Ανοιχτού και Συμπεριληπτικού Καταιγισμού Ιδεών (5 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια σύντομη συζήτηση σχετικά με τη σημασία της δημιουργίας ενός υποστηρικτικού περιβάλλοντος κατά τη διάρκεια των συνεδριών καταιγισμού ιδεών.
- b. Δώστε έμφαση στην συμπερίληψη και την ανοιχτότητα, ενθαρρύνοντας τους εργαζόμενους με νέους να υποστηρίζουν τους νέους συμμετέχοντες στην έκφραση ιδεών χωρίς φόβο κρίσης.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικά σημεία σχετικά με τα οφέλη του καταιγισμού ιδεών και μια επισκόπηση τεχνικών όπως η χαρτογράφηση μυαλού και το «ναι, και...».
- **Υλικά Χαρτογράφησης Νου :** Εργαλεία χαρτογράφησης νοητικού υλικού σε μεγάλο χαρτί ή ψηφιακά για την άσκηση.
- **Κάρτες Σεναρίων Καταιγισμού Ιδεών :** Κάρτες ή προτροπές με αρχικές έννοιες ή προκλήσεις για τη δραστηριότητα «ναι, και...».
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού :** Ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αναλογιστούν το προσωπικό τους στυλ καταιγισμού ιδεών και να θέσουν στόχους για τη χρήση συγκεκριμένων τεχνικών.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [MindMeister](#) - Διευκολύνει τη χαρτογράφηση του μυαλού για τη συλλογική παραγωγή ιδεών.
- [Mir o](#) - Ιδανικό για διαδραστικές συνεδρίες καταιγισμού ιδεών.
- [Lucidchart](#) - Ένα εργαλείο για την αποτελεσματική οπτικοποίηση των αποτελεσμάτων του καταιγισμού ιδεών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 3: Αξιολόγηση της Σκοπιμότητας και της Βιωσιμότητας των Ιδεών

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να αξιολογούν τη σκοπιμότητα και τη βιωσιμότητα των επιχειρηματικών ιδεών στην αγορά.
2. Να εισαγάγει πρακτικά εργαλεία και κριτήρια για την αξιολόγηση ιδεών, όπως η ζήτηση της αγοράς, ο ανταγωνισμός και οι απαιτήσεις σε πόρους.
3. Να βοηθήσουμε τους νέους συμμετέχοντες να ιεραρχήσουν τις ιδέες με βάση τις δυνατότητές τους για επιτυχία και την ευθυγράμμισή τους με τους επιχειρηματικούς στόχους.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Κατανόηση της Σκοπιμότητας και της Βιωσιμότητας (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με το τι καθιστά μια επιχειρηματική ιδέα εφικτή και βιώσιμη, συμπεριλαμβανομένων παραγόντων όπως η ζήτηση της αγοράς, οι διαθέσιμοι πόροι και το ανταγωνιστικό τοπίο.
 - b. Εισαγάγετε τους συμμετέχοντες σε βασικά κριτήρια για την αξιολόγηση επιχειρηματικών ιδεών, όπως η μοναδικότητα, το δυναμικό κερδοφορίας και η επεκτασιμότητα.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα για το πώς οι καθιερωμένες επιχειρήσεις αξιολογούν τη βιωσιμότητα νέων ιδεών πριν από την κυκλοφορία τους.
- 2. Δραστηριότητα: Κριτήρια Αξιολόγησης Ιδεών - Καταιγισμός Ιδεών (10 λεπτά)**
 - a. Σε μικρές ομάδες, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκεφτούν με καταιγισμό ιδεών πρόσθετα κριτήρια που πιστεύουν ότι είναι απαραίτητα κατά την αξιολόγηση της σκοπιμότητας μιας επιχειρηματικής ιδέας.

506

- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να απαριθμήσει τα κριτήριά της και να τα μοιραστεί με την ευρύτερη ομάδα, προσθέτοντάς τα σε μια συλλογική λίστα σε έναν πίνακα παρουσιάσεων ή σε έναν πίνακα.
- c. Συζητήστε πώς αυτά τα κριτήρια παρέχουν μια ολοκληρωμένη εικόνα της πιθανής επιτυχίας μιας ιδέας.

3. Εργαστήριο: Άσκηση Ανάλυσης Σκοπιμότητας (20 λεπτά)

- a. Δώστε στους συμμετέχοντες μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα ή επιτρέψτε τους να επιλέξουν μία δική τους.
- b. Διανείμετε ένα πρότυπο ανάλυσης σκοπιμότητας με ενότητες για την αξιολόγηση της ζήτησης της αγοράς, του ανταγωνισμού, των πόρων και της πιθανής κερδοφορίας.
- c. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη συμπλήρωση του προτύπου, ενθαρρύνοντάς τους να λάβουν υπόψη τόσο τα δυνατά όσο και τα αδύνατα σημεία της ιδέας.

4. Ομαδική Συζήτηση: Αξιολόγηση Ανταγωνιστών και Ζήτησης της Αγοράς (15 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τη σημασία της κατανόησης του ανταγωνιστικού τοπίου και της ζήτησης της αγοράς.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εξετάσουν ερωτήσεις όπως: Ποιοι είναι οι κύριοι ανταγωνιστές; Ποια είναι τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τους; Πόσο ισχυρή είναι η ζήτηση για αυτό το προϊόν ή την υπηρεσία;
- c. Ολοκληρώστε με συμβουλές για το πώς να συλλέξετε πληροφορίες σχετικά με ανταγωνιστές και πιθανούς πελάτες, ενισχύοντας την ανάγκη για διεξοδική έρευνα.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, ώστε να αξιολογήσουν την τρέχουσα αυτοπεποίθησή τους στην αξιολόγηση επιχειρηματικών ιδεών και να θέσουν έναν προσωπικό στόχο σχετικά με τη βελτίωση των δεξιοτήτων αξιολόγησης σκοπιμότητας.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν συγκεκριμένο στόχο, όπως η εξάσκηση στην ανάλυση σκοπιμότητας με νέους συμμετέχοντες ή η βελτίωση των γνώσεών τους σχετικά με τα εργαλεία έρευνας αγοράς.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τους στόχους τους με την ομάδα, δημιουργώντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον για ανάπτυξη.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες σκοπιμότητας και βιωσιμότητας, κριτήρια αξιολόγησης ιδεών και παραδείγματα από επιτυχημένες επιχειρήσεις.
- **Φύλλο εργασίας κριτηρίων αξιολόγησης ιδεών** : Ένα φύλλο εργασίας που βοηθά τους συμμετέχοντες να κάνουν καταγίγισμό ιδεών και να ορίσουν κριτήρια για την αξιολόγηση επιχειρηματικών ιδεών.
- **Πρότυπο Ανάλυσης Σκοπιμότητας** : Ένα πρότυπο με ενότητες για την αξιολόγηση της ζήτησης της αγοράς, του ανταγωνισμού, των πόρων και της κερδοφορίας.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για αυτοαξιολόγηση και καθορισμό στόχων που σχετίζεται με τις δεξιότητες αξιολόγησης σκοπιμότητας.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Enloop](#) - Βοηθά στην αξιολόγηση της οικονομικής σκοπιμότητας των επιχειρηματικών ιδεών.
- [Plan Guru](#) - Βοηθά στην αξιολόγηση της βιωσιμότητας ιδεών με εργαλεία οικονομικής μοντελοποίησης.
- [Πρότυπο Ανάλυσης SWOT - Παρέχει πόρους για συστηματική αξιολόγηση των δυνατών και αδύναμων σημείων, των ευκαιριών και των απειλών.](#)

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 4: Διεξαγωγή Έρευνας Αγοράς

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της έρευνας αγοράς στην επικύρωση επιχειρηματικών ιδεών και στην κατανόηση των αναγκών των πελατών.
2. Να εισαγάγει τους νέους συμμετέχοντες σε βασικές τεχνικές έρευνας αγοράς, όπως έρευνες, συνεντεύξεις και ανάλυση ανταγωνιστών.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη συλλογή και ερμηνεία δεδομένων της αγοράς, ώστε να βελτιώσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία της Έρευνας Αγοράς (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που εξηγεί τον ρόλο της έρευνας αγοράς στην επιχειρηματικότητα, ιδιαίτερα πώς βοηθά στην επικύρωση ιδεών, στην κατανόηση των πελατών και στην πρόβλεψη των ανταγωνιστών.
- b. Εισαγωγή διαφόρων μεθόδων έρευνας αγοράς, όπως έρευνες, συνεντεύξεις, ομάδες εστίασης και ανάλυση ανταγωνιστών.
- c. Μοιραστείτε παραδείγματα για το πώς επιτυχημένες επιχειρήσεις χρησιμοποίησαν την έρευνα αγοράς για να βελτιώσουν τις προσφορές τους ή να προσαρμοστούν στις απαιτήσεις της αγοράς.

2. Εργαστήριο: Ανάπτυξη Οδηγού Έρευνας ή Συνέντευξης (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε ζεύγη ή μικρές ομάδες και ζητήστε από κάθε ομάδα να επιλέξει μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα.
- b. Παρέχετε ένα πρότυπο για τη δημιουργία ενός απλού οδηγού έρευνας ή συνέντευξης, με δείγματα ερωτήσεων για την αποκάλυψη των αναγκών, των προτιμήσεων και των αγοραστικών συνηθειών των πελατών.
- c. Ζητήστε από κάθε ομάδα να σχεδιάσει μια σύντομη έρευνα ή έναν οδηγό συνέντευξης που θα επικεντρώνεται στη συλλογή σχετικών πληροφοριών για την αγορά για την ιδέα της.
- d. Στη συνέχεια, οι ομάδες μοιράζονται τις ερωτήσεις της έρευνάς τους με την ευρύτερη ομάδα, λαμβάνοντας σχόλια σχετικά με τη σαφήνεια και τη συνάφεια.

3. Δραστηριότητα: Άσκηση Ανάλυσης Ανταγωνιστών (15 λεπτά)

- a. Εξηγήστε την έννοια της ανάλυσης ανταγωνιστών και παρέχετε ένα φύλλο εργασίας που περιγράφει τους βασικούς παράγοντες που πρέπει να αξιολογηθούν, όπως τα δυνατά και αδύνατα σημεία των ανταγωνιστών και η θέση τους στην αγορά.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια υποθετική ή πραγματική επιχειρηματική ιδέα και να προσδιορίσουν τουλάχιστον έναν ανταγωνιστή, συμπληρώνοντας το φύλλο εργασίας ανάλυσης ανταγωνιστών.
- c. Συζητήστε τα ευρήματα ως ομάδα, επισημαίνοντας πώς η κατανόηση των ανταγωνιστών μπορεί να αποκαλύψει ευκαιρίες διαφοροποίησης.

4. Ερμηνεία Δεδομένων και Λήψη Αποφάσεων (15 λεπτά)

- a. Παροχή μιας σύντομης επισκόπησης της ερμηνείας των δεδομένων που συλλέχθηκαν από την έρευνα αγοράς, εστιάζοντας στον εντοπισμό τάσεων και σε αξιοποιήσιμες πληροφορίες.

- b. Δώστε στους συμμετέχοντες ένα δείγμα δεδομένων έρευνας που σχετίζονται με μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα και ζητήστε τους να εντοπίσουν τα βασικά συμπεράσματα και να κάνουν συστάσεις με βάση τα δεδομένα.
- c. Ηγηθείτε μιας ομαδικής συζήτησης σχετικά με τον τρόπο αξιοποίησης των ερευνητικών ευρημάτων για τη βελτίωση των επιχειρηματικών ιδεών και την προσαρμογή τους στα σχόλια της αγοράς.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, για να αξιολογήσουν τις τρέχουσες δεξιότητές τους στη διεξαγωγή και ανάλυση έρευνας αγοράς.
- b. Ενθαρρύνετε τους να θέσουν έναν προσωπικό στόχο, όπως η εξάσκηση στην ανάλυση ανταγωνιστών ή ο σχεδιασμός αποτελεσματικών ερωτήσεων έρευνας, για να βελτιώσουν τις ικανότητές τους στην έρευνα αγοράς.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, καλλιεργώντας ένα συνεργατικό μαθησιακό περιβάλλον.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικά σημεία σχετικά με τη σημασία της έρευνας αγοράς, μια επισκόπηση των μεθόδων έρευνας και παραδείγματα επιχειρήσεων που επωφελήθηκαν από την αποτελεσματική έρευνα.
- **Πρότυπο Οδηγού Έρευνας και Συνέντευξης :** Ένα πρότυπο για τον σχεδιασμό ερωτήσεων έρευνας ή συνέντευξης με σκοπό τη συλλογή πληροφοριών από πελάτες.
- **Φύλλο εργασίας ανάλυσης ανταγωνιστών :** Ένα φύλλο εργασίας που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στην ανάλυση των ανταγωνιστών με βάση βασικούς επιχειρηματικούς παράγοντες.
- **Δείγμα συνόλου δεδομένων :** Ένα φανταστικό σύνολο δεδομένων έρευνας για τους συμμετέχοντες, ώστε να εξασκηθούν στην ερμηνεία των ευρημάτων της έρευνας.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού :** Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για δεξιότητες έρευνας αγοράς.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [SurveyMonkey](#) - Για το σχεδιασμό ερευνών για τη συλλογή δεδομένων αγοράς.



- [Google Forms](#) - Ένα δωρεάν εργαλείο για τη δημιουργία και τη διανομή ερευνών αγοράς.
- [Statista](#) - Παρέχει άμεση πρόσβαση σε ολοκληρωμένες αναφορές και πληροφορίες για την αγορά.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 5: Αναγνώριση Ευκαιριών και Λήψη Αποφάσεων

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην αναγνώριση αναδυόμενων επιχειρηματικών ευκαιριών με βάση τις τάσεις της αγοράς και τις εξελίξεις του κλάδου.
2. Να διδάξει στους συμμετέχοντες ένα πλαίσιο λήψης αποφάσεων για την αξιολόγηση και την ιεράρχηση επιχειρηματικών ιδεών.
3. Να ενθαρρυνθούν οι νέοι συμμετέχοντες να θέσουν σαφείς στόχους και εφαρμόσιμα βήματα για την επιδίωξη των ευκαιριών που έχουν επιλεγεί.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Αναγνώριση Ευκαιριών στις Τάσεις της Αγοράς (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με τη σημασία του εντοπισμού επιχειρηματικών ευκαιριών, παρατηρώντας τις τάσεις της αγοράς, τις τεχνολογικές εξελίξεις και τις μεταβολές στις προτιμήσεις των καταναλωτών.
 - b. Δώστε παραδείγματα επιχειρήσεων που εντόπισαν και αξιοποίησαν με επιτυχία αναδυόμενες ευκαιρίες, όπως βιώσιμα προϊόντα ή τεχνολογικά βασισμένες υπηρεσίες.
 - c. Εισαγωγή ενός βασικού πλαισίου για την αναγνώριση ευκαιριών, συμπεριλαμβανομένης της ανάλυσης των δυνατοτήτων της αγοράς, της ευθυγράμμισης με τις προσωπικές δεξιότητες/ενδιαφέροντα και της πιθανής κερδοφορίας.
2. **Δραστηριότητα: Άσκηση Χαρτογράφησης Ευκαιριών (15 λεπτά)**
 - a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια τάση ή έναν κλάδο που τους ενδιαφέρει (π.χ., οικολογικά προϊόντα, ψηφιακές υπηρεσίες).

- b. Παρέχετε ένα πρότυπο χαρτογράφησης ευκαιριών για να τους βοηθήσετε να καταγράψουν πιθανές επιχειρηματικές ιδέες που ευθυγραμμίζονται με αυτήν την τάση.
- c. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν τον πιθανό αντίκτυπο, την κερδοφορία και τη σκοπιμότητα κάθε ιδέας στον χάρτη τους.
- d. Ολοκληρώστε με μερικούς συμμετέχοντες που μοιράζονται τους χάρτες ευκαιριών τους, επισημαίνοντας ιδέες που ξεχωρίζουν και γιατί.

3. Εργαστήριο: Πλαίσιο Λήψης Αποφάσεων για την Αξιολόγηση Ιδεών (20 λεπτά)

- a. Εισαγωγή στους συμμετέχοντες σε ένα πλαίσιο λήψης αποφάσεων για την αξιολόγηση και την επιλογή των καλύτερων επιχειρηματικών ιδεών (π.χ. ανάλυση SWOT, λίστα πλεονεκτημάτων και μειονεκτημάτων, ανάλυση κόστους-οφέλους).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν αυτό το πλαίσιο σε μια υποθετική ή επιλεγμένη επιχειρηματική ιδέα, εστιάζοντας στον εντοπισμό δυνατών και αδύναμων σημείων, ευκαιριών και απειλών.
- c. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τη σημασία της δομημένης λήψης αποφάσεων στη μείωση του κινδύνου και στην αύξηση της πιθανότητας επιτυχίας.

4. Δραστηριότητα Καθορισμού Στόχων: Δημιουργία Σχεδίου Δράσης (15 λεπτά)

- a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν ένα απλό σχέδιο δράσης για την αξιοποίηση μίας από τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που εντόπισαν στην ενότητα.
- b. Καθοδηγήστε τους στον καθορισμό στόχων SMART (Συγκεκριμένοι, Μετρήσιμοι, Εφικτοί, Σχετικοί και Χρονικά προσδιορισμένοι) και στον καθορισμό των βημάτων που πρέπει να ληφθούν τους επόμενους 3-6 μήνες.
- c. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν πιθανές προκλήσεις και πόρους που μπορεί να χρειαστούν, δημιουργώντας έναν ρεαλιστικό οδικό χάρτη για δράση.

5. Στοχασμός και Ομαδική Κοινή Χρήση (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, ώστε να σημειώσουν τις γνώσεις που αποκόμισαν από την ενότητα, συμπεριλαμβανομένης της ευκαιρίας που επέλεξαν και των βημάτων που σκοπεύουν να κάνουν.



- b. Προσκαλέστε μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τα σχέδια δράσης τους με την ομάδα, καλλιεργώντας ένα αίσθημα υπευθυνότητας και ενθαρρύνοντας την ανατροφοδότηση.
- c. Ολοκληρώστε τονίζοντας τη σημασία της αναγνώρισης ευκαιριών και του καθορισμού στόχων ως θεμελιώδεις επιχειρηματικές δεξιότητες.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες σχετικά με την αναγνώριση επιχειρηματικών ευκαιριών, παραδείγματα επιτυχημένης αναγνώρισης ευκαιριών και μια επισκόπηση των πλαισίων λήψης αποφάσεων.
- **Πρότυπο Χαρτογράφησης Ευκαιριών** : Ένα φύλλο εργασίας για τη χαρτογράφηση πιθανών επιχειρηματικών ιδεών με βάση τις τάσεις της αγοράς ή τα προσωπικά ενδιαφέροντα.
- **Φύλλο εργασίας πλαισίου λήψης αποφάσεων** : Ένα πρότυπο για την εφαρμογή ανάλυσης SWOT ή άλλων πλαισίων για την αξιολόγηση της βιωσιμότητας επιχειρηματικών ιδεών.
- **Πρότυπο Σχεδίου Δράσης** : Ένα πρότυπο για τον καθορισμό στόχων SMART και τον καθορισμό εφαρμόσιμων βημάτων για την επιδίωξη επιλεγμένων ευκαιριών.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για αυτοαναστοχασμό και καθορισμό στόχων που σχετίζεται με την αναγνώριση ευκαιριών και τις δεξιότητες λήψης αποφάσεων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Harvard Business Review](#) - Για άρθρα σχετικά με την αναγνώριση ευκαιριών και τα πλαίσια λήψης αποφάσεων.
- [Πρότυπο ανάλυσης SWOT](#) - Βοηθά στις δομημένες διαδικασίες λήψης αποφάσεων.
- [Monday.com](#) - Χρήσιμο για τη χαρτογράφηση και την αξιολόγηση επιχειρηματικών ευκαιριών σε συνεργασία.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 4 – Δεξιότητες για Επιχειρηματικό Σχεδιασμό και Στρατηγική

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η ενότητα προετοιμάζει τους Εργαζόμενους Νεολαίας να καθοδηγήσουν τους νέους συμμετέχοντες στη δημιουργία αποτελεσματικών επιχειρηματικών σχεδίων και στρατηγικών προσεγγίσεων που είναι απαραίτητες για τη βιώσιμη ανάπτυξη. Καλύπτει βασικούς τομείς όπως η ανάλυση αγοράς, η τμηματοποίηση, η αξιολόγηση κινδύνου και οι στρατηγικές διαφοροποίησης. Οι Εργαζόμενοι Νεολαίας θα μάθουν να βοηθούν νέους επιχειρηματίες να αναπτύξουν δεξιότητες στρατηγικής σκέψης και να εφαρμόζουν εργαλεία όπως η ανάλυση SWOT για να χτίσουν ισχυρά θεμέλια για τις επιχειρήσεις τους. Μέσω δομημένου σχεδιασμού και προσαρμοστικότητας, αυτή η ενότητα στοχεύει να εξοπλίσει τους Εργαζόμενους Νεολαίας με τεχνικές που προάγουν την ανθεκτικότητα, την προνοητικότητα και την τεκμηριωμένη λήψη αποφάσεων στην επιχειρηματικότητα.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήστε τη σημασία του στρατηγικού και του επιχειρηματικού σχεδιασμού για νεοσύστατες και καθιερωμένες επιχειρήσεις.
- Καθοδηγήστε τους νέους συμμετέχοντες στη δημιουργία ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων που αντιμετωπίζουν τη δυναμική της αγοράς και το ανταγωνιστικό τοπίο.
- Διδάξτε τεχνικές ανάλυσης αγοράς, συμπεριλαμβανομένης της τμηματοποίησης, της ανταγωνιστικής ανάλυσης και της ανάλυσης τάσεων.
- Εισαγωγή μεθόδων για τη διαμόρφωση στρατηγικών διαφοροποίησης που ευθυγραμμίζονται με τους επιχειρηματικούς στόχους.
- Διευκόλυνση της εφαρμογής της ανάλυσης SWOT και άλλων εργαλείων αξιολόγησης για την αξιολόγηση των δυνατών και αδύναμων σημείων, των ευκαιριών και των απειλών της επιχείρησης.
- Ενθαρρύνετε τους νέους συμμετέχοντες να εντοπίζουν και να διαχειρίζονται πιθανούς κινδύνους, ενισχύοντας την ανθεκτικότητα στην επιχειρηματική τους προσέγγιση.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα στοχεύει στην ανάπτυξη των ακόλουθων δεξιοτήτων και ικανοτήτων μεταξύ των Youth Workers για την αποτελεσματική υποστήριξη των νέων επιχειρηματιών:

1. **Μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα** : Κατανόηση και σύνδεση με τις αξίες της κοινότητας για την οικοδόμηση διαρκών σχέσεων με τους πελάτες.
2. **Ανάλυση Δημογραφικών Στοιχείων Πελατών** : Δεξιότητες για την ανάλυση και ερμηνεία δημογραφικών στοιχείων πελατών με σκοπό την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας του μάρκετινγκ.
3. **Πολιτισμική Επίγνωση και Ευαισθησία** : Προσαρμογή στρατηγικών επικοινωνίας και εμπλοκής με στόχο τον σεβασμό και την αντανάκλαση των πολιτιστικών αξιών.
4. **Αξιοποίηση των σχολίων των πελατών** : Ενσωμάτωση των σχολίων των πελατών στις στρατηγικές μάρκετινγκ για τη βελτίωση της πιστότητας στην επωνυμία.
5. **Οικοδόμηση Σχέσεων** : Τεχνικές για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης και της αφοσίωσης, διασφαλίζοντας τη διαρκή εμπλοκή των πελατών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 5 ώρες και 45 λεπτά.

Μέρος 1: Εισαγωγή στον Στρατηγικό Επιχειρηματικό Σχεδιασμό

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία του στρατηγικού σχεδιασμού στον καθορισμό ενός επιχειρηματικού οράματος και στην επίτευξη μακροπρόθεσμων στόχων.
2. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην κατανόηση των στοιχείων ενός στρατηγικού επιχειρηματικού σχεδίου, συμπεριλαμβανομένης της αποστολής, του οράματος και των στόχων.
3. Να βοηθήσει τους νέους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν πώς ο στρατηγικός σχεδιασμός ευθυγραμμίζει τις επιχειρηματικές δραστηριότητες με τους γενικούς στόχους και αξίες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία του Στρατηγικού Σχεδιασμού (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει τον στρατηγικό σχεδιασμό και τον ρόλο του στην επιχειρηματικότητα.

- b. Εξηγήστε πώς ένα στρατηγικό σχέδιο χρησιμεύει ως οδικός χάρτης, καθοδηγώντας τις επιχειρήσεις προς την επίτευξη μακροπρόθεσμων στόχων και τη δημιουργία ενός σαφούς οράματος.
- c. Δώστε παραδείγματα από τον πραγματικό κόσμο επιχειρήσεων που εφάρμοσαν με επιτυχία στρατηγικό σχεδιασμό για την υποστήριξη της ανάπτυξης και της ανθεκτικότητας.

2. Συζήτηση: Αποστολή, Όραμα και Αξίες (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τη σημασία του καθορισμού της αποστολής, του οράματος και των βασικών αξιών μιας επιχείρησης.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα γνωστών επιχειρήσεων και να συζητήσουν πώς οι δηλώσεις αποστολής και οράματός τους αντικατοπτρίζουν τους στόχους και την επωνυμία τους.
- c. Δώστε έμφαση στον τρόπο με τον οποίο αυτά τα στοιχεία αποτελούν τη βάση ενός στρατηγικού σχεδίου, δίνοντας κατεύθυνση και σκοπό στις επιχειρηματικές δραστηριότητες.

3. Εργαστήριο: Σύνταξη Δήλωσης Οράματος (20 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας για τη σύνταξη μιας δήλωσης οράματος και εξηγήστε σύντομα τι καθιστά μια δήλωση οράματος αποτελεσματική: συνοπτική, φιλόδοξη και ευθυγραμμισμένη με τους μακροπρόθεσμους στόχους της επιχείρησης.
- b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη δημιουργία μιας δήλωσης οράματος για μια υποθετική επιχείρηση ή για μια επιχείρηση της επιλογής τους.
- c. Στη συνέχεια, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τις δηλώσεις οράματός τους με την ομάδα, συζητώντας πώς αυτές οι δηλώσεις συνοψίζουν τους μακροπρόθεσμους στόχους.

4. Δραστηριότητα: Καθορισμός Στρατηγικών Στόχων (15 λεπτά)

- a. Εξηγήστε τη σημασία του καθορισμού στόχων SMART (Συγκεκριμένοι, Μετρήσιμοι, Εφικτοί, Σχετικοί και Χρονικά προσδιορισμένοι) στο πλαίσιο ενός στρατηγικού σχεδίου.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκιαγραφήσουν τρεις στρατηγικούς στόχους για μια υποθετική επιχείρηση, εστιάζοντας στο πώς αυτοί οι στόχοι ευθυγραμμίζονται με την αποστολή και το όραμα της επιχείρησης.
- c. Ολοκληρώστε με μια συζήτηση σχετικά με το πώς οι στρατηγικοί στόχοι χρησιμεύουν ως σημεία αναφοράς για τη μέτρηση της προόδου και την προσαρμογή του σχεδίου με την πάροδο του χρόνου.

5. Άσκηση Αναστοχασμού: Ευθυγράμμιση του Όραματος με τη Δράση (10 λεπτά)

- Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες θα εξετάσουν πώς η ευθυγράμμιση των καθημερινών δραστηριοτήτων με ένα στρατηγικό όραμα ωφελεί τη μακροπρόθεσμη επιχειρηματική ανάπτυξη.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο σχετικά με την ενσωμάτωση εννοιών στρατηγικού σχεδιασμού στην εργασία τους με νέους επιχειρηματίες.
- Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις τους, καλλιεργώντας ένα αίσθημα δέσμευσης για αποτελεσματικό σχεδιασμό.

Εργαλεία/Μέσα

- Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικές έννοιες στρατηγικού σχεδιασμού, παραδείγματα δηλώσεων αποστολής και οράματος και καθορισμός στόχων SMART.
- Φύλλο εργασίας για τη δήλωση οράματος :** Ένα φύλλο εργασίας που θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να συντάξουν συνοπτικές, ουσιαστικές δηλώσεις οράματος.
- Πρότυπο Καθορισμού Στόχων :** Ένα πρότυπο για τον καθορισμό SMART στόχων που ευθυγραμμίζονται με την αποστολή και το όραμα της επιχείρησης.
- Φύλλο εργασίας αναστοχασμού :** Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για τους συμμετέχοντες, ώστε να εξετάσουν πώς θα εφαρμόσουν έννοιες στρατηγικού σχεδιασμού.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Monday .com](https://www.monday.com) - Χρήσιμο για τη χαρτογράφηση και την αξιολόγηση επιχειρηματικών ευκαιριών σε συνεργασία.
- [Plan Guru](https://www.plan-guru.com) - Υποστηρίζει λεπτομερή οικονομικό σχεδιασμό και ευθυγράμμιση με στρατηγικούς στόχους.
- [Πρότυπο λύσης SWOT](https://www.strategyfirst.co.uk/swot-analysis) - Βοηθά στη δομή της στρατηγικής ανάλυσης.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 2: Ανάλυση Αγοράς και Τμηματοποίηση

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της ανάλυσης αγοράς και της τμηματοποίησης στην κατανόηση του κοινού-στόχου και στην τοποθέτηση μιας επιχείρησης.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες τεχνικές για τον εντοπισμό τμημάτων πελατών, συμπεριλαμβανομένων δημογραφικών στοιχείων, ψυχογραφικών στοιχείων και αγοραστικής συμπεριφοράς.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη διεξαγωγή μιας βασικής ανάλυσης αγοράς για την ενημέρωση των επιχειρηματικών αποφάσεων και τον στρατηγικό σχεδιασμό.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Ο Ρόλος της Ανάλυσης Αγοράς (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με την ανάλυση αγοράς, επισημαίνοντας τον ρόλο της στην κατανόηση των τάσεων του κλάδου, των αναγκών των πελατών και του ανταγωνιστικού τοπίου.
- b. Εξηγήστε τη διαφορά μεταξύ πρωτογενούς και δευτερογενούς έρευνας αγοράς και πώς η καθεμία μπορεί να συμβάλει σε μια ολοκληρωμένη ανάλυση αγοράς.
- c. Δώστε παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν αποτελεσματική ανάλυση αγοράς για να ενημερώσουν για επιτυχημένες κυκλοφορίες προϊόντων ή υπηρεσιών.

2. Εργαστήριο: Προσδιορισμός Τμημάτων Πελατών (15 λεπτά)

- a. Εισαγάγετε την έννοια της τμηματοποίησης πελατών, συμπεριλαμβανομένων των δημογραφικών (π.χ. ηλικία, φύλο, εισόδημα), ψυχογραφικών (π.χ. τρόπος ζωής, αξίες) και συμπεριφορικών (π.χ. αγοραστικές συνήθειες) τμημάτων.
- b. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας τμηματοποίησης και καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στον εντοπισμό πιθανών τμημάτων πελατών για μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα.
- c. Αφού οι συμμετέχοντες ολοκληρώσουν τα φύλλα εργασίας τους, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τα τμήματα που έχουν προσδιορίσει και να εξηγήσουν γιατί τα επέλεξαν.

3. Ομαδική Δραστηριότητα: Ανάλυση ενός Τμήματος Αγοράς (20 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα συγκεκριμένο τμήμα της αγοράς για ανάλυση (π.χ., νέοι επαγγελματίες, οικογένειες, οικολογικά συνειδητοποιημένοι καταναλωτές).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να κάνει καταγίγισμό ιδεών για πιθανές ανάγκες, προτιμήσεις και αγοραστική συμπεριφορά για το τμήμα που της έχει ανατεθεί και να τις καταγράψει σε έναν πίνακα παρουσιάσεων ή σε ένα κοινόχρηστο έγγραφο.
- c. Στη συνέχεια, κάθε ομάδα παρουσιάζει την ανάλυσή της στην ευρύτερη ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με την ποικιλομορφία των αναγκών των πελατών και τη σημασία της προσαρμογής των προϊόντων ή των υπηρεσιών ανάλογα.

4. Μελέτη περίπτωσης: Ανάλυση αγοράς στην πράξη (15 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια σύντομη μελέτη περίπτωσης μιας επιχείρησης που χρησιμοποίησε με επιτυχία την ανάλυση αγοράς και την τμηματοποίηση για να στοχεύσει σε ένα συγκεκριμένο κοινό (π.χ., μια βιώσιμη μάρκα προϊόντων που απευθύνεται σε οικολογικά συνειδητοποιημένους καταναλωτές).
- b. Διεξάγετε μια συζήτηση σχετικά με το πώς η επιχείρηση προσδιόρισε την αγορά-στόχο της, προσάρμοσε τις προσφορές της για να καλύψει συγκεκριμένες ανάγκες και τοποθετήθηκε έναντι των ανταγωνιστών.
- c. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν πώς παρόμοιες προσεγγίσεις θα μπορούσαν να εφαρμοστούν σε άλλες επιχειρηματικές ιδέες.

5. Στοχασμός και Προσωπική Εφαρμογή (10 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να σημειώσουν τις γνώσεις που αποκόμισαν από την ενότητα και πώς θα εφαρμόσουν τεχνικές ανάλυσης αγοράς και τμηματοποίησης στην εργασία τους με νέους συμμετέχοντες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με την ανάλυση αγοράς, όπως η διεξαγωγή μιας προσομοίωσης ανάλυσης αγοράς με νέους επιχειρηματίες ή η εξάσκηση δεξιοτήτων τμηματοποίησης πελατών.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη δέσμευσή τους για κατανόηση της δυναμικής της αγοράς.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες στην ανάλυση και την τμηματοποίηση της αγοράς, παραδείγματα πρωτογενούς και δευτερογενούς έρευνας και κυριότερα σημεία μελέτης περίπτωσης.
- **Φύλλο εργασίας τμηματοποίησης** : Ένα φύλλο εργασίας που βοηθά τους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν τμήματα πελατών με βάση δημογραφικά, ψυχολογικά και συμπεριφορικά χαρακτηριστικά.
- **Φυλλάδιο Μελέτης Περίπτωσης** : Μια σύντομη μελέτη περίπτωσης που παρουσιάζει την επιτυχημένη χρήση της ανάλυσης αγοράς και της τμηματοποίησης.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για τους συμμετέχοντες, ώστε να σημειώσουν τις γνώσεις τους και να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την ανάλυση της αγοράς.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Statista](#) - Παρέχει λεπτομερείς αναφορές του κλάδου και δεδομένα αγοράς.
- [Google Τάσεις](#) - Βοηθά στην παρακολούθηση και ανάλυση των απαιτήσεων και των τάσεων της αγοράς.
- [Canva](#) - Οπτικά εργαλεία για την παρουσίαση δεδομένων τμηματοποίησης.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 3: Ανταγωνιστική Ανάλυση και Στρατηγικές Διαφοροποίησης

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της ανταγωνιστικής ανάλυσης στην κατανόηση της θέσης μιας επιχείρησης στην αγορά.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να εντοπίζουν τους βασικούς ανταγωνιστές και να αναλύουν τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία τους.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη στρατηγικών διαφοροποίησης που αναδεικνύουν μοναδικές προτάσεις αξίας για να ξεχωρίσουν στην αγορά.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Ανταγωνιστική Ανάλυση (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει την ανταγωνιστική ανάλυση και γιατί είναι απαραίτητο για τις επιχειρήσεις να κατανοήσουν τη θέση τους στην αγορά.
- b. Εξηγήστε τα βασικά βήματα της ανταγωνιστικής ανάλυσης, συμπεριλαμβανομένου του εντοπισμού των ανταγωνιστών, της αξιολόγησης των δυνατών και αδύναμων σημείων τους και της κατανόησης των στρατηγικών αγοράς τους.
- c. Δώστε παραδείγματα επιχειρήσεων που ανέλυσαν με επιτυχία τους ανταγωνιστές για να αναπτύξουν μοναδικές προσφορές και να δημιουργήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

2. Εργαστήριο: Εντοπισμός Βασικών Ανταγωνιστών (15 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας στους συμμετέχοντες για να εντοπίσουν τους βασικούς ανταγωνιστές για μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα ή κλάδο (π.χ., τοπικές καφετέριες έναντι μεγάλων αλυσίδων καφέ).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να απαριθμήσουν δύο ή τρεις κύριους ανταγωνιστές και να συζητήσουν τι κάνει τον κάθε ανταγωνιστή επιτυχημένο.
- c. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εντοπίσουν παράγοντες όπως η επωνυμία, η τιμή, η ποιότητα, η εξυπηρέτηση πελατών ή το μερίδιο αγοράς και να τους συζητήσουν με έναν συνεργάτη ή σε μικρές ομάδες.

3. Ομαδική Δραστηριότητα: Ανάλυση SWOT Ανταγωνιστών (20 λεπτά)

- a. Εισαγάγετε τους συμμετέχοντες στη χρήση μιας απλοποιημένης ανάλυσης SWOT (Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές) για την αξιολόγηση των ανταγωνιστών.
- b. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες επιλέγουν έναν ανταγωνιστή από τη λίστα τους και ολοκληρώνουν μια ανάλυση SWOT για να αξιολογήσουν την ανταγωνιστική του θέση.
- c. Οι ομάδες παρουσιάζουν τα ευρήματα της ανάλυσης SWOT στην ευρύτερη ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με το πώς αυτές οι γνώσεις μπορούν να καθοδηγήσουν την επιχείρηση στη μοναδική της τοποθέτηση.

4. Υπανάπτυκτος Στρατηγικές Διαφοροποίησης (15 λεπτά)

- a. Παροχή μιας επισκόπησης των στρατηγικών διαφοροποίησης, συμπεριλαμβανομένης της ποιότητας των προϊόντων, των μοναδικών υπηρεσιών, της ταυτότητας της επωνυμίας και των μοντέλων τιμολόγησης.
- b. Διανείμετε ένα πρότυπο για τους συμμετέχοντες, ώστε να μπορούν να σκεφτούν στρατηγικές διαφοροποίησης για μια υποθετική επιχείρηση,

ενθαρρύνοντάς τους να εξετάσουν πώς μπορούν να αναδείξουν μοναδικές πτυχές για να προσελκύσουν πελάτες.

- c. Οι συμμετέχοντες εργάζονται ατομικά ή σε ζεύγη για να ολοκληρώσουν το πρότυπο και στη συνέχεια μοιράζονται μια στρατηγική διαφοροποίησης με την μεγαλύτερη ομάδα.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να σκιαγραφήσουν τις διαπιστώσεις τους σχετικά με την ανταγωνιστική ανάλυση και τη διαφοροποίηση.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με τη χρήση εργαλείων ανταγωνιστικής ανάλυσης ή την ανάπτυξη στρατηγικών διαφοροποίησης με νέους συμμετέχοντες.
- c. Ολοκληρώστε με μερικούς εθελοντές που μοιράζονται τις σκέψεις τους, ενθαρρύνοντας τη δέσμευση για την κατανόηση του ανταγωνισμού και της διαφοροποίησης.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες στην ανταγωνιστική ανάλυση, βήματα για την αξιολόγηση ανταγωνιστών και παραδείγματα στρατηγικών διαφοροποίησης.
- **Φύλλο εργασίας αναγνώρισης ανταγωνιστών** : Ένα φύλλο εργασίας που βοηθά τους συμμετέχοντες να εντοπίσουν και να αναλύσουν τους ανταγωνιστές εντός ενός επιλεγμένου κλάδου ή επιχειρηματικού πλαισίου.
- **Πρότυπο Ανάλυσης SWOT Ανταγωνιστή** : Ένα απλοποιημένο πρότυπο ανάλυσης SWOT για την αξιολόγηση της θέσης και του αντίκτυπου ενός ανταγωνιστή στην αγορά.
- **Πρότυπο Στρατηγικής Διαφοροποίησης** : Ένα πρότυπο που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη μοναδικών στρατηγικών τοποθέτησης για υποθετικές επιχειρήσεις.
- **Φύλλο Εργασίας Αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για τους συμμετέχοντες, ώστε να σημειώσουν τις γνώσεις τους και να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την ανταγωνιστική ανάλυση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Πρότυπο ανάλυσης SWOT](#) - Για την αξιολόγηση των δυνατών και αδύναμων σημείων των ανταγωνιστών.

- [LinkedIn Μάθηση](#) - Μαθήματα σχετικά με την ανταγωνιστική τοποθέτηση και την ανάπτυξη στρατηγικής.
- [Monday.com](#) - Χρήσιμο για συνεργατική ανάλυση και ανταλλαγή ιδεών για στρατηγικές διαφοροποίησης.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 4: Ανάλυση SWOT και Εργαλεία Αξιολόγησης Επιχειρήσεων

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τον σκοπό της ανάλυσης SWOT ως εργαλείου για την αξιολόγηση του εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος μιας επιχείρησης.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να διεξάγουν ανάλυση SWOT για την αξιολόγηση των δυνατών και αδύναμων σημείων, των ευκαιριών και των απειλών που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές τους ιδέες.
3. Να εισαγάγουμε πρόσθετα εργαλεία αξιολόγησης επιχειρήσεων που βοηθούν στη δημιουργία μιας ολοκληρωμένης επιχειρηματικής στρατηγικής.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Επισκόπηση Ανάλυσης SWOT (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που παρουσιάζει το πλαίσιο ανάλυσης SWOT και τη σημασία του στον στρατηγικό επιχειρηματικό σχεδιασμό.
 - b. Εξηγήστε κάθε στοιχείο της ανάλυσης SWOT — Δυνατά σημεία, Αδυναμίες, Ευκαιρίες και Απειλές — και δώστε παραδείγματα για το πώς οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν αυτό το εργαλείο για να αξιολογήσουν τη θέση τους και να αναπτύξουν στρατηγικές.
 - c. Επισημάνετε πώς μπορεί να εφαρμοστεί η ανάλυση SWOT τόσο σε νέες όσο και σε υφιστάμενες επιχειρήσεις για να εντοπίσετε τομείς βελτίωσης και πιθανής ανάπτυξης.
- 2. Ομαδική Δραστηριότητα: Πρακτική Ανάλυσης SWOT (20 λεπτά)**
 - a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και δώστε σε κάθε ομάδα ένα υποθετικό επιχειρηματικό σενάριο (π.χ., ένα μικρό ηλεκτρονικό κατάστημα ρούχων ή ένα τοπικό γυμναστήριο).

- b. Διανείμετε ένα πρότυπο ανάλυσης SWOT και καθοδηγήστε κάθε ομάδα ώστε να εντοπίσει τα δυνατά σημεία, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τις απειλές για την επιχείρησή της.
- c. Κάθε ομάδα παρουσιάζει την ανάλυση SWOT της στην ευρύτερη ομάδα, επιτρέποντας τη συζήτηση σχετικά με το πώς κάθε στοιχείο μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματική στρατηγική.

3. Εργαστήριο: Εφαρμογή SWOT σε μια προσωπική επιχειρηματική ιδέα (15 λεπτά)

- a. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια δική τους επιχειρηματική ιδέα ή μια ιδέα σχετική με την εργασία τους με νέους συμμετέχοντες.
- b. Παρέχετε ατομικά φύλλα εργασίας ανάλυσης SWOT στους συμμετέχοντες, ώστε να διεξάγουν ανάλυση της επιλεγμένης ιδέας τους.
- c. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να επικεντρωθούν σε ρεαλιστικούς παράγοντες που θα μπορούσαν να επηρεάσουν την επιτυχία της επιχείρησής τους, ενθαρρύνοντας την κριτική σκέψη σχετικά με πιθανές προκλήσεις και δυνατά σημεία.

4. Παρουσίαση Πρόσθετων Εργαλείων Αξιολόγησης Επιχειρήσεων (10 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση πρόσθετων εργαλείων αξιολόγησης επιχειρήσεων που συμπληρώνουν την ανάλυση SWOT, όπως η ανάλυση PEST (Πολιτική, Οικονομική, Κοινωνική, Τεχνολογική) ή οι Πέντε Δυνάμεις του Porter.
- b. Εξηγήστε συνοπτικά κάθε εργαλείο και την εφαρμογή του, τονίζοντας πώς αυτά τα εργαλεία παρέχουν μια ευρύτερη κατανόηση του περιβάλλοντος της αγοράς.
- c. Συζητήστε σενάρια όπου η χρήση πολλαπλών εργαλείων αξιολόγησης μπορεί να ενισχύσει τον στρατηγικό σχεδιασμό παρέχοντας βαθύτερες γνώσεις.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να σημειώσουν τα συμπεράσματά τους από την ενότητα και να περιγράψουν πώς σκοπεύουν να χρησιμοποιήσουν την ανάλυση SWOT και άλλα εργαλεία με τους νεαρούς συμμετέχοντες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με την εφαρμογή ανάλυσης SWOT ή την ενσωμάτωση πρόσθετων εργαλείων αξιολόγησης στην καθοδήγησή τους.

- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους με την ομάδα, ενισχύοντας την αξία της διεξοδικής αξιολόγησης των επιχειρήσεων.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες της ανάλυσης SWOT, παραδείγματα εφαρμογών SWOT και εισαγωγή σε πρόσθετα εργαλεία αξιολόγησης.
- **Πρότυπο Ανάλυσης SWOT** : Ένα φύλλο εργασίας για ομαδικές και ατομικές ασκήσεις ανάλυσης SWOT.
- **Φυλλάδια Επιχειρηματικών Σεναρίων** : Υποθετικές επιχειρηματικές περιγραφές για χρήση στην πρακτική της ομαδικής ανάλυσης SWOT.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας για αυτοαξιολόγηση και καθορισμό στόχων σχετικά με τη χρήση εργαλείων SWOT και επιχειρηματικής αξιολόγησης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Πρότυπο ανάλυσης SWOT](#) - Εύχρηστα εργαλεία για δομημένη ανάλυση.
- [Plan Guru](#) - Συμπληρώνει την ανάλυση SWOT με τον σχεδιασμό οικονομικών σεναρίων.
- [Miro](#) - Μια συνεργατική πλατφόρμα για την οπτικοποίηση της ανάλυσης SWOT και άλλων αξιολογήσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 5: Αξιολόγηση Κινδύνου και Ανθεκτικότητα στη Στρατηγική

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία της αξιολόγησης κινδύνου και της ανθεκτικότητας στην επιχειρηματική στρατηγική.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να εντοπίζουν, να αξιολογούν και να διαχειρίζονται πιθανούς κινδύνους που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές τους ιδέες.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη στρατηγικών ανθεκτικότητας για την προσαρμογή σε απροσδόκητες προκλήσεις και τη διατήρηση της επιχειρηματικής συνέχειας.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία της Εκτίμησης Κινδύνου και της Ανθεκτικότητας (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει την αξιολόγηση κινδύνου και την ανθεκτικότητα στο πλαίσιο της επιχειρηματικής στρατηγικής.
 - b. Εξηγήστε πώς ο εντοπισμός και η διαχείριση των κινδύνων συμβάλλουν σε μια προληπτική προσέγγιση στον επιχειρηματικό σχεδιασμό και τη βιωσιμότητα.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν την ανθεκτικότητα και την προσαρμοστικότητα για να ξεπεράσουν απροσδόκητες προκλήσεις, τονίζοντας τη σημασία της προετοιμασίας για αβεβαιότητες.
- 2. Εργαστήριο: Εντοπισμός Πιθανών Κινδύνων (15 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα φύλλο εργασίας αναγνώρισης κινδύνων, το οποίο θα τους παροτρύνει να εξετάσουν πιθανούς κινδύνους σε κατηγορίες όπως οι οικονομικοί, οι λειτουργικοί, οι αγοραίοι και οι κανονιστικοί κίνδυνοι.
 - b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια υποθετική ή προσωπική επιχειρηματική ιδέα και να εντοπίσουν τουλάχιστον τρεις πιθανούς κινδύνους.
 - c. Σε ζεύγη, οι συμμετέχοντες συζητούν τους εντοπισμένους κινδύνους και ανταλλάσσουν ιδέες σχετικά με τον πιθανό αντίκτυπό τους στην επιχείρηση.
- 3. Δραστηριότητα: Αξιολόγηση Κινδύνου και Στρατηγικές Μετριασμού (20 λεπτά)**
 - a. Εισαγάγετε ένα απλό πλαίσιο αξιολόγησης κινδύνου (π.χ., κατηγοριοποίηση των κινδύνων με βάση την πιθανότητα και τον αντίκτυπο) για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν τη σοβαρότητα κάθε κινδύνου.
 - b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν τους κινδύνους που εντόπισαν, χρησιμοποιώντας το πλαίσιο για να προσδιορίσουν τους κινδύνους υψηλής προτεραιότητας.
 - c. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας που περιγράφει πιθανές στρατηγικές μετριασμού για κάθε κίνδυνο, εστιάζοντας σε πρακτικά βήματα για τη μείωση της πιθανότητας ή την ελαχιστοποίηση των επιπτώσεων.
 - d. Οι ομάδες μοιράζονται μια στρατηγική υψηλής προτεραιότητας για τον κίνδυνο και τον μετριασμό του με την ευρύτερη ομάδα, ενθαρρύνοντας ποικίλες ιδέες και λύσεις.

4. Ανάπτυξη Ανθεκτικότητας: Δημιουργία Σχεδίου Έκτακτης Ανάγκης (15 λεπτά)

- Εξηγήστε την έννοια ενός σχεδίου έκτακτης ανάγκης και πώς βοηθά τις επιχειρήσεις να παραμένουν προσαρμοσμένες σε περιόδους κρίσεων ή απρόβλεπτων προκλήσεων.
- Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη σύνταξη ενός βασικού σχεδίου έκτακτης ανάγκης για την επιχειρηματική τους ιδέα, συμπεριλαμβανομένων βημάτων για γρήγορη προσαρμογή και κατανομή πόρων ως απάντηση σε έναν πιθανό κίνδυνο.
- Ολοκληρώστε με μια συζήτηση σχετικά με το πώς η ανθεκτικότητα και ο σχεδιασμός έκτακτης ανάγκης χτίζουν μακροπρόθεσμη επιχειρηματική σταθερότητα.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να σκιαγραφήσουν τα βασικά τους συμπεράσματα σχετικά με την αξιολόγηση κινδύνου και την ανθεκτικότητα και να θέσουν έναν προσωπικό στόχο για την εφαρμογή αυτών των εννοιών.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την εφαρμογή τεχνικών διαχείρισης κινδύνου με νέους επιχειρηματίες ή την ενσωμάτωση στρατηγικών ανθεκτικότητας στον επιχειρηματικό σχεδιασμό.
- Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της διαχείρισης κινδύνου και της ανθεκτικότητας στην επιχειρηματική επιτυχία.

Εργαλεία/Μέσα

- Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες αξιολόγησης κινδύνου και ανθεκτικότητας, παραδείγματα κατηγοριών κινδύνου και εισαγωγή στις στρατηγικές μετριασμού.
- Φύλλο εργασίας αναγνώρισης κινδύνου** : Ένα φύλλο εργασίας που βοηθά τους συμμετέχοντες να κάνουν καταγισμό ιδεών σχετικά με πιθανούς κινδύνους για διαφορετικούς τύπους επιχειρήσεων.
- Πλαίσιο Αξιολόγησης Κινδύνου** : Ένα απλό πλαίσιο για την αξιολόγηση της πιθανότητας και του αντίκτυπου του κινδύνου.
- Πρότυπο Σχεδίου Έκτακτης Ανάγκης** : Ένα πρότυπο που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη σύνταξη σχεδίων έκτακτης ανάγκης για τις επιχειρηματικές τους ιδέες.

- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για τους συμμετέχοντες, ώστε να καταγράφουν τις γνώσεις και τους στόχους που σχετίζονται με τον κίνδυνο και την ανθεκτικότητα.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Plan Guru](#) - Για την αξιολόγηση οικονομικών κινδύνων και τον σχεδιασμό στρατηγικών ανθεκτικότητας.
- [Resilience Alliance](#) - Προσφέρει πληροφορίες σχετικά με την ανθεκτικότητα σε επιχειρηματικά περιβάλλοντα.
- [Trello](#) - Για τη δημιουργία σχεδίων έκτακτης ανάγκης και την παρακολούθηση στρατηγικών μετριασμού κινδύνου.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 5 – Δεξιότητες Μάρκετινγκ και Εμπλοκής Πελατών

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η ενότητα επικεντρώνεται στην ανάπτυξη των βασικών δεξιοτήτων που είναι απαραίτητες για το αποτελεσματικό μάρκετινγκ και την εμπλοκή των πελατών. Αυτή η ενότητα καθοδηγεί τους Youth Workers στην υποστήριξη νέων επιχειρηματιών για τη δημιουργία και την εφαρμογή στρατηγικών μάρκετινγκ που βρίσκουν απήχηση στο κοινό-στόχο τους. Το περιεχόμενο καλύπτει το μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα, την κατανόηση των δημογραφικών στοιχείων των πελατών και την ενίσχυση των μακροχρόνιων σχέσεων με τους πελάτες. Δίνεται έμφαση στη δημιουργία ουσιαστικών συνδέσεων, στην κατανόηση των πολιτισμικών πλαισίων και στη χρήση προσαρμοσμένων μεθόδων επικοινωνίας για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και αφοσίωσης εντός μιας κοινότητας.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήστε τις αρχές του μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα και τη σημασία του στη σύνδεση με το τοπικό κοινό.
- Διδάξτε στους νέους συμμετέχοντες πώς να αναγνωρίζουν και να κατανοούν τα δημογραφικά στοιχεία των πελατών για πιο αποτελεσματική αλληλεπίδραση.
- Καθοδηγήστε νέους επιχειρηματίες στον σχεδιασμό στρατηγικών εμπλοκής πελατών που χτίζουν εμπιστοσύνη και ενισχύουν μακροχρόνιες σχέσεις.
- Εξοπλίστε τους νέους συμμετέχοντες με δεξιότητες για να προσαρμόσουν τα μηνύματά τους ώστε να αντικατοπτρίζουν τις πολιτισμικές αξίες και τις αποχρώσεις του κοινού-στόχου τους.
- Υποστηρίξτε τους νέους επιχειρηματίες στη χρήση των σχολίων των πελατών για τη βελτίωση και βελτίωση των προσπαθειών μάρκετινγκ.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα στοχεύει στην ανάπτυξη των ακόλουθων δεξιοτήτων και ικανοτήτων μεταξύ των Youth Workers για την αποτελεσματική υποστήριξη των νέων επιχειρηματιών:

- **Μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα** : Κατανόηση και σύνδεση με τις αξίες της κοινότητας για την οικοδόμηση διαρκών σχέσεων με τους πελάτες.
- **Ανάλυση Δημογραφικών Στοιχείων Πελατών** : Δεξιότητες για την ανάλυση και ερμηνεία δημογραφικών στοιχείων πελατών με σκοπό την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας του μάρκετινγκ.
- **Πολιτισμική Επίγνωση και Ευαισθησία** : Προσαρμογή στρατηγικών επικοινωνίας και εμπλοκής με στόχο τον σεβασμό και την αντανάκλαση των πολιτιστικών αξιών.
- **Αξιοποίηση των σχολίων των πελατών** : Ενσωμάτωση των σχολίων των πελατών στις στρατηγικές μάρκετινγκ για τη βελτίωση της πιστότητας στην επωνυμία.
- **Οικοδόμηση Σχέσεων** : Τεχνικές για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης και της αφοσίωσης, διασφαλίζοντας τη διαρκή εμπλοκή των πελατών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 5 ώρες και 25 λεπτά.

Μέρος 1: Εισαγωγή στο Κοινοτικό Μάρκετινγκ

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει την έννοια του κοινοτικά κεντρικού μάρκετινγκ και τον ρόλο του στη δημιουργία αυθεντικών συνδέσεων με το τοπικό κοινό.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να ευθυγραμμίζουν τις επιχειρηματικές αξίες και τους στόχους με τις ανάγκες της κοινότητας-στόχου τους.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στον εντοπισμό βασικών πτυχών της κοινότητας που μπορούν να ενσωματωθούν σε στρατηγικές μάρκετινγκ για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης και συμμετοχής.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Τι είναι το Κοινοτικό Μάρκετινγκ; (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει το μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα, δίνοντας έμφαση στην οικοδόμηση σχέσεων εντός μιας τοπικής ή στοχευμένης κοινότητας.
 - b. Εξηγήστε πώς το κοινοτικό μάρκετινγκ διαφέρει από το παραδοσιακό μάρκετινγκ, δίνοντας προτεραιότητα στη σύνδεση, την εμπλοκή και την υποστήριξη των τοπικών αξιών.



- c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων που έχουν εφαρμόσει με επιτυχία το μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα για να δημιουργήσουν ουσιαστικές συνδέσεις.

2. Ομαδική Δραστηριότητα: Προσδιορισμός Κοινοτικών Αξιών (15 λεπτά)

- a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και δώστε σε κάθε ομάδα ένα υποθετικό επιχειρηματικό σενάριο ή ένα παράδειγμα από την πραγματική ζωή (π.χ., μια τοπική καφετέρια, μια επιχείρηση χειροποίητων τεχνών).
- b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να προσδιορίσει βασικές αξίες και προτεραιότητες της κοινότητας με τις οποίες θα μπορούσε να ευθυγραμμιστεί αυτή η επιχείρηση (π.χ. βιωσιμότητα, πολιτιστική κληρονομιά, υπηρεσίες προσανατολισμένες στην οικογένεια).
- c. Κάθε ομάδα μοιράζεται τις αναγνωρισμένες κοινοτικές αξίες της με την ευρύτερη ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με τα οφέλη της ευθυγράμμισης των επιχειρηματικών στόχων με αυτές τις αξίες.

3. Εργαστήριο: Δημιουργία Σχεδίου Συμμετοχής της Κοινότητας (20 λεπτά)

- a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο για τη δημιουργία ενός βασικού σχεδίου εμπλοκής της κοινότητας, εστιάζοντας σε τρόπους εμπλοκής και σύνδεσης με την κοινότητα.
- b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στην ανταλλαγή ιδεών για τοπικές εκδηλώσεις, συνεργασίες ή κοινωνικές πρωτοβουλίες που αντικατοπτρίζουν τις αξίες της κοινότητας και θα μπορούσαν να ενισχύσουν την παρουσία της επιχείρησης.
- c. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να συμπληρώσουν το πρότυπο και, στη συνέχεια, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τα σχέδιά τους για τη συμμετοχή τους, πυροδοτώντας την ανατροφοδότηση της ομάδας και την ανταλλαγή ιδεών.

4. Συζήτηση: Οφέλη του κοινοτικού μάρκετινγκ (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τα οφέλη του μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα, συμπεριλαμβανομένης της αυξημένης αφοσίωσης των πελατών, της βελτιωμένης φήμης της επωνυμίας και μιας ισχυρότερης παρουσίας στην κοινότητα.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πώς η εμπλοκή της κοινότητας βοηθά τις επιχειρήσεις να ξεχωρίζουν και να δημιουργούν αυθεντικές συνδέσεις που ενισχύουν την εμπιστοσύνη των πελατών.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να σκιαγραφήσουν τις βασικές γνώσεις από την ενότητα και να εξετάσουν πώς θα μπορούσαν να εφαρμόσουν μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα με τους νέους συμμετέχοντες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με την υποστήριξη νέων επιχειρηματιών ώστε να ενσωματώσουν στρατηγικές εμπλοκής της κοινότητας στα επιχειρηματικά τους σχέδια.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της σύνδεσης με την κοινότητα και της υποστήριξης της μέσω των επιχειρήσεων.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες του μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα, παραδείγματα επιχειρήσεων με επίκεντρο την κοινότητα και οφέλη αυτής της προσέγγισης μάρκετινγκ.
- **Πρότυπο Σχεδίου Συμμετοχής στην Κοινότητα** : Ένα φύλλο εργασίας που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη δημιουργία ενός σχεδίου για δραστηριότητες συμμετοχής στην κοινότητα.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και τον καθορισμό προσωπικών στόχων που σχετίζονται με το μάρκετινγκ κοινότητας.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [HubSpot Academy](#) - Μαθήματα για στρατηγικές μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα.
- [Canva](#) - Εργαλεία για τον σχεδιασμό υλικού μάρκετινγκ με επίκεντρο την κοινότητα.
- [Google My Business](#) - Βοηθά τις μικρές επιχειρήσεις να συνδεθούν με τις τοπικές κοινότητες.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 2: Κατανόηση των δημογραφικών στοιχείων των πελατών

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία της κατανόησης των δημογραφικών στοιχείων των πελατών στο σχεδιασμό αποτελεσματικών στρατηγικών μάρκετινγκ.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να εντοπίζουν και να αναλύουν δημογραφικούς παράγοντες όπως η ηλικία, το εισόδημα, ο τρόπος ζωής και οι προτιμήσεις.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη χρήση δημογραφικών στοιχείων για να προσαρμόσουν τις στρατηγικές μάρκετινγκ τους ώστε να έχουν απήχηση στο κοινό-στόχο.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Δημογραφικά Στοιχεία Πελατών και Μάρκετινγκ (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που παρουσιάζει τα δημογραφικά στοιχεία των πελατών και γιατί είναι απαραίτητα για τη διαμόρφωση των στρατηγικών μάρκετινγκ.
 - b. Εξηγήστε βασικούς δημογραφικούς παράγοντες όπως η ηλικία, το εισόδημα, το επάγγελμα, το μορφωτικό επίπεδο και ο τρόπος ζωής.
 - c. Δώστε παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν δημογραφικά στοιχεία για να στοχεύσουν αποτελεσματικά συγκεκριμένες ομάδες κοινού.
- 2. Ομαδική Δραστηριότητα: Ορισμός ενός Δημογραφικού Στοιχεύομένου (15 λεπτά)**
 - a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα έναν διαφορετικό υποθετικό τύπο επιχείρησης (π.χ., βιολογικό παντοπωλείο, γυμναστήριο, νεοσύστατη τεχνολογική εταιρεία).
 - b. Ζητήστε από κάθε ομάδα να σκιαγραφήσει το ιδανικό δημογραφικό στοιχείο για την επιχείρησή της, λαμβάνοντας υπόψη παράγοντες όπως η ηλικία, το επίπεδο εισοδήματος, τα ενδιαφέροντα και η αγοραστική συμπεριφορά.
 - c. Οι ομάδες μοιράζονται τα καθορισμένα δημογραφικά τους στοιχεία με την ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς αυτές οι δημογραφικές επιλογές επηρεάζουν την προσέγγιση μάρκετινγκ.
- 3. Εργαστήριο: Δημιουργία Προφίλ Πελάτη (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο προφίλ πελάτη, συμπεριλαμβανομένων ενοτήτων για δημογραφικούς παράγοντες, προτιμήσεις και αγοραστικές συμπεριφορές.

- b. Ζητήστε από κάθε συμμετέχοντα ή ζευγάρι να επιλέξει μια υποθετική επιχείρηση ή να χρησιμοποιήσει ένα παράδειγμα σχετικό με την εργασία του με νεαρούς συμμετέχοντες.
- c. Καθοδηγήστε τους στη δημιουργία ενός λεπτομερούς προφίλ πελάτη και, στη συνέχεια, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τα προφίλ τους με την ομάδα.

4. Συζήτηση: Χρήση Δημογραφικών Στοιχείων στο Μάρκετινγκ (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με το πώς οι δημογραφικές πληροφορίες μπορούν να επηρεάσουν διάφορες πτυχές του μάρκετινγκ, όπως ο σχεδιασμός προϊόντων, η τιμολόγηση και η διαφήμιση.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τρόπους με τους οποίους θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν δημογραφικά δεδομένα για να προσαρμόσουν τα μηνύματα μάρκετινγκ και να προσεγγίσουν αποτελεσματικά το σωστό κοινό.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να καταγράψουν τις γνώσεις που έχουν αποκτήσει σχετικά με τα δημογραφικά στοιχεία των πελατών και να θέσουν έναν στόχο για την εφαρμογή αυτών των εννοιών σε νεαρούς συμμετέχοντες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν συγκεκριμένο στόχο, όπως η εξάσκηση στη δημιουργία προφίλ πελατών με νέους επιχειρηματίες ή η ανάλυση δημογραφικών στοιχείων σε πραγματικό περιβάλλον.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της κατανόησης των δημογραφικών στοιχείων-στόχων στο αποτελεσματικό μάρκετινγκ.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικά σημεία σχετικά με τα δημογραφικά στοιχεία των πελατών, παραδείγματα δημογραφικού μάρκετινγκ και βήματα για τη δημιουργία ενός προφίλ πελάτη.
- **Πρότυπο Προφίλ Πελάτη :** Ένα φύλλο εργασίας για τον καθορισμό των δημογραφικών στοιχείων, των προτιμήσεων και των προτύπων συμπεριφοράς ενός πελάτη-στόχου.



- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή βασικών γνώσεων και στόχων που σχετίζονται με την κατανόηση των δημογραφικών στοιχείων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Statista](#) - Παρέχει πληροφορίες σχετικά με τις δημογραφικές τάσεις και τη συμπεριφορά των πελατών.
- [Google Analytics - Εργαλεία για την ανάλυση δημογραφικών στοιχείων και προτιμήσεων πελατών](#).
- [Survey Monkey](#) - Για τη διεξαγωγή δημογραφικής έρευνας μέσω ερευνών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 3: Πολιτισμική Επίγνωση στο Μάρκετινγκ

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της πολιτισμικής επίγνωσης στη δημιουργία αποτελεσματικών και σεβαστών στρατηγικών μάρκετινγκ.
2. Να διδάξουμε σε κάθε νεαρό συμμετέχοντα πώς να προσαρμόσει τα μηνύματα και τις προσεγγίσεις μάρκετινγκ ώστε να αντικατοπτρίζουν τις πολιτισμικές αξίες και προτιμήσεις του κοινού-στόχου του.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη πολιτισμικά σχετικού περιεχομένου που ενισχύει την εμπιστοσύνη και τη σύνδεση με ποικιλόμορφες κοινότητες.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Ο Ρόλος της Πολιτισμικής Επίγνωσης στο Μάρκετινγκ (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει την πολιτισμική επίγνωση και τη σημασία της στο μάρκετινγκ.
 - b. Συζητήστε πώς οι πολιτισμικές αξίες, οι παραδόσεις και οι κανόνες επηρεάζουν τη συμπεριφορά και τις προσδοκίες των πελατών.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιτυχημένων και ανεπιτυχών καμπανιών μάρκετινγκ που αναδεικνύουν τον αντίκτυπο της πολιτισμικής ευθυγράμμισης



(π.χ., διαφημίσεις με πολιτισμική συνοχή έναντι διαφημίσεων που δεν είναι πολιτισμικά ευαίσθητες).

2. Εργαστήριο: Προσαρμογή μηνυμάτων μάρκετινγκ σε πολιτισμικά πλαίσια (20 λεπτά)

- Παροχή στους συμμετέχοντες ενός υποθετικού επιχειρηματικού σεναρίου που στοχεύει σε μια συγκεκριμένη πολιτισμική ομάδα (π.χ. προώθηση ενός προϊόντος υγιεινής διατροφής σε μια αγροτική κοινότητα με παραδοσιακές διατροφικές προτιμήσεις).
- Διανείμετε ένα πρότυπο που θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να αναλύσουν πολιτισμικούς παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν την προσέγγιση μάρκετινγκ τους, όπως η γλώσσα, οι παραδόσεις και οι αξίες.
- Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στην προσαρμογή του μηνύματος μάρκετινγκ ώστε να ευθυγραμμίζεται με το πολιτισμικό πλαίσιο και, στη συνέχεια, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τα προσαρμοσμένα μηνύματά τους για ομαδική συζήτηση.

3. Ομαδική Δραστηριότητα: Δημιουργία Περιεχομένου Πολιτισμικά Σχετικού (15 λεπτά)

- Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα ένα διαφορετικό πολιτισμικό πλαίσιο για μια πρόκληση μάρκετινγκ (π.χ., προώθηση ενός προϊόντος για ένα κοινό που επικεντρώνεται στην οικογένεια, σχεδιασμός μιας καμπάνιας για καταναλωτές με οικολογική συνείδηση).
- Ζητήστε από τις ομάδες να κάνουν καταγίγισμό ιδεών για πολιτισμικά σχετικό περιεχόμενο, όπως οπτικά εφέ, σλόγκαν ή θέματα καμπάνιας.
- Οι ομάδες παρουσιάζουν τις ιδέες τους στην ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς οι πολιτισμικές παραμέτρους διαμόρφωσαν το περιεχόμενό τους.

4. Συζήτηση: Οφέλη της Πολιτισμικής Ευαισθησίας στο Μάρκετινγκ (10 λεπτά)

- Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τα οφέλη της πολιτισμικής ευαισθησίας στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης, αφοσίωσης και θετικής αντίληψης για την επωνυμία.
- Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα από τις εμπειρίες ή τις παρατηρήσεις τους όπου η πολιτισμική επίγνωση βελτίωσε ή εμπόδισε την εμπλοκή των πελατών.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, στο οποίο θα σκιαγραφούν τα συμπεράσματά τους από την ενότητα και θα

806

εξετάσουν πώς θα εφαρμόσουν την πολιτισμική τους επίγνωση στην εργασία τους με νέους επιχειρηματίες.

- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο, όπως η εξάσκηση στην ανταλλαγή μηνυμάτων με πολιτισμικά ευαίσθητο τρόπο ή η έρευνα πολιτισμικών παραγόντων που σχετίζονται με το κοινό τους.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της πολιτισμικής επίγνωσης στο μάρκετινγκ.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες πολιτισμικής επίγνωσης, παραδείγματα πολιτισμικά ευαίσθητου μάρκετινγκ και μελέτες περιπτώσεων επιτυχημένων καμπανιών.
- **Πρότυπο Πολιτισμικής Ανάλυσης** : Ένα φύλλο εργασίας για την ανάλυση πολιτισμικών παραγόντων και την προσαρμογή των μηνυμάτων μάρκετινγκ ώστε να ευθυγραμμίζονται με τις αξίες του κοινού-στόχου.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την πολιτισμική επίγνωση στο μάρκετινγκ.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [LinkedIn Learning - Μαθήματα σχετικά με την](#) πολιτισμική επίγνωση και ευαισθησία στο μάρκετινγκ.
- [Hoot suite](#) - Εργαλεία διαχείρισης μέσων κοινωνικής δικτύωσης για την προσαρμογή μηνυμάτων μάρκετινγκ για ποικίλα κοινά.
- [Google Trends](#) - Πληροφορίες για τις πολιτισμικές τάσεις που σχετίζονται με το μάρκετινγκ.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 4: Δημιουργία και διατήρηση σχέσεων με τους πελάτες

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της οικοδόμησης εμπιστοσύνης και της ενίσχυσης της αφοσίωσης στις σχέσεις με τους πελάτες.

2. Να διδάξουμε στους νέους συμμετέχοντες στρατηγικές για τη διατήρηση ανοιχτής και αποτελεσματικής επικοινωνίας με τους πελάτες.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στο σχεδιασμό πρωτοβουλιών οικοδόμησης πιστότητας που ενθαρρύνουν τη μακροπρόθεσμη δέσμευση και την επαναλαμβανόμενη επιχειρηματική δραστηριότητα.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία των Σχέσεων με τους Πελάτες (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που τονίζει τον ρόλο των ισχυρών σχέσεων με τους πελάτες στην επιχειρηματική επιτυχία.
 - b. Συζητήστε βασικά στοιχεία της αποτελεσματικής διαχείρισης σχέσεων με πελάτες (CRM), όπως η επικοινωνία, η εμπιστοσύνη και η συνέπεια.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων που διαπρέπουν στην οικοδόμηση πιστότητας πελατών μέσω εξατομικευμένης εξυπηρέτησης και αλληλεπίδρασης.
2. **Εργαστήριο: Σχεδιασμός Στρατηγικής Εμπλοκής Πελατών (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο για τη δημιουργία μιας στρατηγικής αλληλεπίδρασης με τους πελάτες, εστιάζοντας στην οικοδόμηση εμπιστοσύνης και στη διατήρηση της επικοινωνίας.
 - b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να επιλέξουν μια υποθετική επιχειρηματική ιδέα και να περιγράψουν τρόπους για να συνδεθούν με τους πελάτες και να τους προσελκύσουν, όπως εξατομικευμένα email, εκδηλώσεις εκτίμησης πελατών ή προγράμματα επιβράβευσης.
 - c. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στην ανταλλαγή ιδεών για τις στρατηγικές τους και, στη συνέχεια, προσκαλέστε μερικούς εθελοντές να μοιραστούν τα σχέδιά τους για ομαδική ανατροφοδότηση.
3. **Ομαδική Δραστηριότητα: Ανάπτυξη μιας Πρωτοβουλίας Οικοδόμησης Πίστης (15 λεπτά)**
 - a. Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες και αναθέστε σε κάθε ομάδα μια συγκεκριμένη πρόκληση οικοδόμησης πιστότητας (π.χ. αύξηση των επαναλαμβανόμενων αγορών, προσέλκυση πελατών για πρώτη φορά).
 - b. Ζητήστε από τις ομάδες να σκεφτούν δημιουργικές λύσεις, όπως προγράμματα επιβράβευσης, αποκλειστικές προσφορές ή κίνητρα παραπομπής πελατών.

- c. Κάθε ομάδα παρουσιάζει την πρωτοβουλία της στην ευρύτερη ομάδα, ενθαρρύνοντας μια συζήτηση σχετικά με το τι καθιστά τα προγράμματα πιστότητας αποτελεσματικά.

4. Συζήτηση: Σχόλια πελατών και διαχείριση σχέσεων (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τον ρόλο των σχολίων των πελατών στη διατήρηση ισχυρών σχέσεων.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν πώς η συλλογή σχολίων και η αξιοποίησή τους καταδεικνύει τη δέσμευση μιας επιχείρησης απέναντι στους πελάτες της και ενισχύει την αφοσίωση.
- c. Μοιραστείτε συμβουλές για το πώς να χειρίζεστε τόσο τα θετικά όσο και τα αρνητικά σχόλια με επαγγελματισμό και εποικοδομητικό τρόπο.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να καταγράψουν τα βασικά συμπεράσματα και να περιγράψουν πώς σκοπεύουν να εφαρμόσουν στρατηγικές σχέσεων με τους πελάτες στην εργασία τους με νέους επιχειρηματίες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο που σχετίζεται με την ενίσχυση της αφοσίωσης και της αλληλεπίδρασης, όπως η εξάσκηση στη διαχείριση των σχολίων των πελατών ή ο σχεδιασμός ενός εικονικού προγράμματος αφοσίωσης.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία των βιώσιμων σχέσεων με τους πελάτες.

Εργασία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες διαχείρισης σχέσεων με πελάτες, παραδείγματα στρατηγικών εμπλοκής και πρωτοβουλίες οικοδόμησης πιστότητας.
- **Πρότυπο Στρατηγικής Εμπλοκής Πελατών** : Ένα φύλλο εργασίας που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη δημιουργία στρατηγικών εμπλοκής για τις επιχειρηματικές τους ιδέες.
- **Φυλλάδιο Πρόκλησης Οικοδόμησης Πιστότητας** : Σενάρια για δραστηριότητες ομαδικής ανταλλαγής ιδεών με επίκεντρο την πιστότητα των πελατών.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τη διαχείριση των σχέσεων με τους πελάτες.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Zendesk](#) - Για την αποτελεσματική διαχείριση των αλληλεπιδράσεων και των σχολίων των πελατών.
- [HubSpot CRM](#) - Εργαλεία για την παρακολούθηση και την ενίσχυση των σχέσεων με τους πελάτες.
- [Coursera - Διαχείριση Σχέσεων με Πελάτες](#) - Μαθήματα για την οικοδόμηση και διατήρηση ισχυρών δεσμών με τους πελάτες.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 5: Αξιοποίηση των σχολίων των πελατών για τη βελτίωση του μάρκετινγκ

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η αξία των σχολίων των πελατών για τη βελτίωση των στρατηγικών μάρκετινγκ και των προσφορών των επιχειρήσεων.
2. Να διδάξουμε στους νεαρούς συμμετέχοντες πώς να συλλέγουν, να αναλύουν και να ενεργούν αποτελεσματικά με βάση τα σχόλια των πελατών.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη χρήση της ανατροφοδότησης για την οικοδόμηση ισχυρότερων σχέσεων με τους πελάτες και τη βελτίωση της συνολικής επιχειρηματικής απόδοσης.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Ο Ρόλος των Σχόλια Πελατών (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση σχετικά με το γιατί τα σχόλια των πελατών είναι απαραίτητα για την ανάπτυξη της επιχείρησης και τη βελτίωση του μάρκετινγκ.
 - b. Επισημάνετε διαφορετικούς τύπους ανατροφοδότησης (π.χ. έρευνες, αξιολογήσεις, άμεση επικοινωνία) και τον ρόλο τους στην κατανόηση των προτιμήσεων και των προσδοκιών των πελατών.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα για το πώς οι επιχειρήσεις έχουν χρησιμοποιήσει με επιτυχία τα σχόλια των πελατών για να καινοτομήσουν και να βελτιωθούν.
2. **Εργαστήριο: Σχεδιασμός μεθόδων συλλογής σχολίων (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες ένα πρότυπο για τη δημιουργία εργαλείων συλλογής σχολίων, όπως έρευνες, ηλεκτρονικές φόρμες ή οδηγούς συνεντεύξεων.

846

- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σχεδιάσουν έναν μηχανισμό ανατροφοδότησης για μια υποθετική επιχείρηση ή για μια επιχείρηση της επιλογής τους, εστιάζοντας στη συλλογή εφαρμόσιμων πληροφοριών.
- c. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συμπεριλάβουν ερωτήσεις που αφορούν τόσο την ποιότητα του προϊόντος/υπηρεσίας όσο και την ικανοποίηση των πελατών.
- d. Οι εθελοντές μοιράζονται τα εργαλεία ανατροφοδότησης που χρησιμοποιούν για ομαδική συζήτηση και εποικοδομητική κριτική.

3. Ομαδική Δραστηριότητα: Ανάλυση Ανατροφοδότησης για την Αποκόμιση Εμπειριών (15 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα δείγμα σχολίων πελατών (π.χ. αποτελέσματα έρευνας, διαδικτυακές κριτικές) σχετικά με ένα υποθετικό προϊόν ή υπηρεσία.
- b. Σε μικρές ομάδες, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να αναλύσουν τα δεδομένα για να εντοπίσουν τάσεις, επαναλαμβανόμενα θέματα και πιθανούς τομείς βελτίωσης.
- c. Οι ομάδες παρουσιάζουν τα ευρήματά τους στην ευρύτερη ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με το πώς αυτές οι γνώσεις θα μπορούσαν να επηρεάσουν τις στρατηγικές μάρκετινγκ και την εμπλοκή των πελατών.

4. Συζήτηση: Μετατροπή της ανατροφοδότησης σε εφαρμόσιμα βήματα (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τον τρόπο αποτελεσματικής δράσης βάσει των σχολίων των πελατών, τονίζοντας τη σημασία του κλεισίματος του βρόχου ανατροφοδότησης (π.χ., ευχαριστώντας τους πελάτες, εφαρμόζοντας αλλαγές και επικοινωνώντας αυτές τις αλλαγές πίσω στους πελάτες).
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν πώς η ανταπόκριση στα σχόλια μπορεί να οικοδομήσει εμπιστοσύνη και αφοσίωση μεταξύ των πελατών.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να καταγράψουν τα συμπεράσματά τους από την ενότητα και να περιγράψουν πώς σκοπεύουν να ενσωματώσουν τα σχόλια των πελατών στις δραστηριότητες καθοδήγησης ή στις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν συγκεκριμένο στόχο, όπως η εξάσκηση στη συλλογή σχολίων με νεαρούς συμμετέχοντες ή η ανάλυση



σχολίων πελατών από τον πραγματικό κόσμο για την απόκτηση πληροφοριών.

- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της χρήσης ανατροφοδότησης για συνεχή βελτίωση.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες της ανατροφοδότησης πελατών, παραδείγματα εργαλείων ανατροφοδότησης και μελέτες περιπτώσεων επιτυχημένης εφαρμογής ανατροφοδότησης.
- **Πρότυπο Συλλογής Ανατροφοδότησης** : Ένα φύλλο εργασίας για τον σχεδιασμό ερευνών, ηλεκτρονικών εντύπων ή οδηγιών συνεντεύξεων, προσαρμοσμένων στις συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες.
- **Δείγμα συνόλου δεδομένων σχολίων** : Ένα φανταστικό σύνολο σχολίων πελατών για την εξάσκηση στον εντοπισμό τάσεων και εφαρμόσιμων πληροφοριών.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την αξιοποίηση των σχολίων των πελατών.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [SurveyMonkey](#) - Για τη συλλογή και ανάλυση σχολίων πελατών.
- [Google Φόρμες](#) - Δωρεάν εργαλείο για τη δημιουργία ερευνών σχολίων πελατών.
- [HubSpot Academy](#) - Εκπαίδευση στην αξιοποίηση της ανατροφοδότησης για τη βελτίωση του μάρκετινγκ.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 6 – Δεξιότητες Οικονομικής Διαχείρισης και Χρηματοδότησης

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η Εκπαιδευτική Ενότητα εξοπλίζει τους Εργαζόμενους Νεολαίας με τις απαραίτητες γνώσεις και εργαλεία για να υποστηρίξουν νέους επιχειρηματίες στην ανάπτυξη οικονομικών γνώσεων και αποτελεσματικών στρατηγικών χρηματοδότησης. Αυτή η ενότητα εστιάζει σε βασικούς τομείς όπως ο προϋπολογισμός, η διαχείριση ταμειακών ροών και οι επιλογές χρηματοδότησης, προσφέροντας πρακτικές γνώσεις σχετικά με τον οικονομικό σχεδιασμό και τη διαχείριση κινδύνων. Κατακτώντας αυτές τις δεξιότητες, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας μπορούν να καθοδηγήσουν τους νέους συμμετέχοντες στην οικοδόμηση οικονομικά βιώσιμων επιχειρήσεων και στη λήψη τεκμηριωμένων οικονομικών αποφάσεων.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήστε τη σημασία του οικονομικού αλφαριθμητισμού και της διαχείρισης στην επιχειρηματική επιτυχία.
- Διδάξετε στους νεαρούς συμμετέχοντες πώς να δημιουργούν προϋπολογισμούς, να διαχειρίζονται τις ταμειακές ροές και να προβλέπουν αποτελεσματικά τις πωλήσεις.
- Εισαγωγή διαφορετικών επιλογών χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένων παραδοσιακών και καινοτόμων προσεγγίσεων, για την υποστήριξη της επιχειρηματικής ανάπτυξης.
- Καθοδήγηση νέων επιχειρηματιών στον εντοπισμό και τον μετριασμό των οικονομικών κινδύνων.
- Βοηθήστε τους νέους συμμετέχοντες να αναπτύξουν στρατηγικές για τη διατήρηση της συμμόρφωσης με τους φορολογικούς και οικονομικούς κανονισμούς.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Αυτή η ενότητα στοχεύει στην ανάπτυξη των ακόλουθων δεξιοτήτων και ικανοτήτων μεταξύ των Youth Workers, με στόχο την ενίσχυση των ικανοτήτων καθοδήγησης στη χρηματοοικονομική διαχείριση:

- **Οικονομικός Σχεδιασμός** : Προϋπολογισμός, πρόβλεψη και διαχείριση ταμειακών ροών για τη διασφάλιση της οικονομικής σταθερότητας.
- **Στρατηγικές Χρηματοδότησης** : Γνώση ποικίλων πηγών χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένων επιχορηγήσεων, επιχειρηματικών κεφαλαίων, crowdfunding και άλλων.
- **Διαχείριση Κινδύνων** : Εντοπισμός, αξιολόγηση και μετριασμός των οικονομικών κινδύνων για τη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα.
- **Φορολογική Συμμόρφωση** : Κατανόηση των βασικών αρχών της φορολογίας και των νομικών υποχρεώσεων για τις επιχειρήσεις.
- **Λήψη Αποφάσεων** : Ανάλυση οικονομικών δεδομένων για τη λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 5 ώρες και 45 λεπτά.

Μέρος 1: Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τις βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης και τη σημασία της στις επιχειρηματικές δραστηριότητες.
2. Να εισαγάγει τους νέους συμμετέχοντες σε βασικούς οικονομικούς όρους και έννοιες που είναι απαραίτητες για τη διαχείριση μιας επιχείρησης.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην κατανόηση του τρόπου με τον οποίο η οικονομική διαχείριση υποστηρίζει τη σταθερότητα και την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Τι είναι η Χρηματοοικονομική Διοίκηση; (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που ορίζει τη χρηματοοικονομική διαχείριση και τον ρόλο της στη διασφάλιση της επιχειρηματικής επιτυχίας.
 - b. Εισαγάγετε βασικούς οικονομικούς όρους, όπως έσοδα, έξοδα, κέρδος, ταμειακή ροή και περιουσιακά στοιχεία, με απλά, σχετικά παραδείγματα.
 - c. Εξηγήστε πώς η αποτελεσματική οικονομική διαχείριση βοηθά τις επιχειρήσεις να επιτύχουν μακροπρόθεσμους στόχους και να αποφύγουν συνήθεις οικονομικές παγίδες.
2. **Ομαδική Δραστηριότητα: Οικονομική Διαχείριση στην Πράξη (15 λεπτά)**

- a. Δώστε στους συμμετέχοντες ένα σύντομο υποθετικό σενάριο (π.χ., ένα μικρό καφέ που διαχειρίζεται τα οικονομικά του για ένα μήνα).
- b. Σε μικρές ομάδες, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν βασικές οικονομικές παραμέτρους στο σενάριο, όπως η παρακολούθηση των εξόδων, η διαχείριση των εσόδων ή η διασφάλιση θετικής ταμειακής ροής.
- c. Οι ομάδες μοιράζονται τα ευρήματά τους με την ευρύτερη ομάδα, ενθαρρύνοντας μια συζήτηση σχετικά με τη σημασία του οικονομικού σχεδιασμού στις καθημερινές επιχειρηματικές δραστηριότητες.

3. Εργαστήριο: Εντοπισμός Δυνατών και Αδυναμιών Οικονομικών Σημείων (20 λεπτά)

- a. Διανείμετε μια οικονομική λίστα ελέγχου στους συμμετέχοντες για να αναλύσουν μια απλή υποθετική επιχείρηση (π.χ., ροές εσόδων, δομή κόστους, εξοικονομήσεις).
- b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στον εντοπισμό των οικονομικών πλεονεκτημάτων της επιχείρησης (π.χ., σταθερά έσοδα) και των αδυναμιών της (π.χ., υψηλά έξοδα, καθόλου αποταμίευση).
- c. Στη συνέχεια, οι συμμετέχοντες συζητούν τρόπους αντιμετώπισης των αδυναμιών και αξιοποίησης των δυνατών σημείων για τη βελτίωση της οικονομικής τους υγείας.

4. Συζήτηση: Τα οφέλη του οικονομικού αλφαριθμητισμού (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με το γιατί ο οικονομικός αλφαριθμητισμός είναι απαραίτητος για τους νέους επιχειρηματίες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις τους σχετικά με το πώς η κατανόηση των οικονομικών μπορεί να ενδυναμώσει τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων ώστε να λαμβάνουν τεκμηριωμένες αποφάσεις.
- c. Ολοκληρώστε με συμβουλές για το πώς να βελτιώσετε τον οικονομικό σας αλφαριθμητισμό, όπως η χρήση διαδικτυακών πόρων, η παρακολούθηση εργαστηρίων ή η αναζήτηση επαγγελματικών συμβουλών.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες καταγράφουν τις γνώσεις τους από την ενότητα και περιγράφουν πώς σκοπεύουν να εισαγάγουν τις έννοιες της οικονομικής διαχείρισης στους νέους συμμετέχοντες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο που σχετίζεται με τη βελτίωση της κατανόησής τους σχετικά με τη

χρηματοοικονομική διαχείριση ή την υποστήριξη νέων επιχειρηματιών στον οικονομικό σχεδιασμό.

- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις τους, ενισχύοντας τη σημασία της οικονομικής διαχείρισης στην επιχειρηματικότητα.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικοί χρηματοοικονομικοί όροι και έννοιες, παραδείγματα χρηματοοικονομικής διαχείρισης στην πράξη και οφέλη του χρηματοοικονομικού αλφαριθμητισμού.
- **Φύλλο εργασίας οικονομικής λίστας ελέγχου** : Ένα φύλλο εργασίας για την ανάλυση των οικονομικών δυνατών και αδύναμων σημείων μιας υποθετικής επιχείρησης.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τη χρηματοοικονομική διαχείριση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Plan Guru](#) - Ολοκληρωμένα εργαλεία για λεπτομερή προϋπολογισμό και προβλέψεις.
- [Γρήγορα Βιβλία](#) - Για την παρακολούθηση εσόδων, εξόδων και της συνολικής οικονομικής σας υγείας.
- [LinkedIn Learning - Βασικά στοιχεία χρηματοοικονομικής διαχείρισης](#) - Μαθήματα σχετικά με τις βασικές αρχές της χρηματοοικονομικής διαχείρισης.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 2: Εισαγωγή στη Χρηματοοικονομική Διοίκηση

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία του προϋπολογισμού και της διαχείρισης των ταμειακών ροών στη διατήρηση της οικονομικής υγείας των επιχειρήσεων.
2. Να διδάξουμε σε κάθε νεαρό συμμετέχοντα πώς να δημιουργεί ρεαλιστικούς προϋπολογισμούς που αντικατοπτρίζουν τους επιχειρηματικούς στόχους και τους περιορισμούς.

3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην παρακολούθηση και διαχείριση των ταμειακών ροών, ώστε να διασφαλιστεί η ρευστότητα και η λειτουργική σταθερότητα.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Βασικά στοιχεία Προϋπολογισμού και Ταμειακών Ροών (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που εξηγεί τον προϋπολογισμό και τον ρόλο του στον προγραμματισμό και τον έλεγχο των οικονομικών πόρων.
 - b. Ορίστε τη διαχείριση ταμειακών ροών και τονίστε τη σημασία της για τη διατήρηση της λειτουργικότητας μιας επιχείρησης.
 - c. Εισαγάγετε βασικούς όρους όπως σταθερό έναντι μεταβλητού κόστους, προβλέψεις εσόδων και ρευστότητα.
2. **Εργαστήριο: Δημιουργία ενός απλού προϋπολογισμού (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε ένα βασικό πρότυπο προϋπολογισμού, συμπεριλαμβανομένων ενοτήτων για το εισόδημα, τα πάγια έξοδα, τα μεταβλητά έξοδα και τις αποταμιεύσεις.
 - b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εργαστούν σε ζεύγη για να δημιουργήσουν έναν προϋπολογισμό για μια υποθετική επιχείρηση (π.χ., ένα φορτηγό τροφίμων ή μια υπηρεσία μαθημάτων), χρησιμοποιώντας δεδομένα που παρέχονται, όπως το αναμενόμενο μηνιαίο εισόδημα και έξοδα.
 - c. Αφού ολοκληρώσουν τους προϋπολογισμούς τους, προσκαλέστε μερικά ζευγάρια να μοιραστούν την εργασία τους με την ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς διένειμαν τους πόρους και σχεδίασαν τις εξοικονομήσεις.
3. **Δραστηριότητα: Πρόβλεψη Ταμειακών Ροών (20 λεπτά)**
 - a. Μοιράστε ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να εξασκηθούν στην πρόβλεψη ταμειακών ροών σε μια περίοδο τριών μηνών για ένα σενάριο μικρής επιχείρησης.
 - b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στον προσδιορισμό των αναμενόμενων εισροών (π.χ. έσοδα από πωλήσεις) και εκροών (π.χ. ενοίκιο, λογαριασμοί κοινής ωφέλειας, κόστος αποθεμάτων).
 - c. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με στρατηγικές για τη διατήρηση θετικής ταμειακής ροής, όπως η μείωση των εξόδων ή η αύξηση των εσόδων.
4. **Συζήτηση: Συνήθειες Προβλέψεις Προϋπολογισμού και Ταμειακών Ροών (10 λεπτά)**

- a. Ηγηθείτε μιας ομαδικής συζήτησης σχετικά με τις συνήθειες οικονομικές προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες, όπως απρόβλεπτα έξοδα, καθυστερημένες πληρωμές από πελάτες ή κυμαινόμενα έσοδα.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν λύσεις, όπως η διατήρηση ενός ταμείου έκτακτης ανάγκης ή η διαπραγμάτευση όρων πληρωμής με τους προμηθευτές.
- c. Μοιραστείτε συμβουλές για να παραμένετε προνοητικοί στη διαχείριση των προϋπολογισμών και των ταμειακών ροών.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες θα καταγράφουν τα συμπεράσματά τους από την ενότητα και θα περιγράφουν πώς θα διδάξουν τον προϋπολογισμό και τη διαχείριση ταμειακών ροών σε νέους επιχειρηματίες.
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο, όπως να εξασκηθούν στην πρόβλεψη ταμειακών ροών ή να βοηθήσουν έναν νεαρό επιχειρηματία να δημιουργήσει έναν προϋπολογισμό.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία του προληπτικού οικονομικού σχεδιασμού.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες προϋπολογισμού, διαχείρισης ταμειακών ροών και στρατηγικών για οικονομική σταθερότητα.
- **Πρότυπο Προϋπολογισμού** : Ένα φύλλο εργασίας για τη δημιουργία ενός απλού προϋπολογισμού, που περιλαμβάνει κατηγορίες εσόδων και εξόδων.
- **Φύλλο Εργασίας Πρόβλεψης Ταμειακών Ροών** : Ένα εργαλείο για την εξάσκηση στις προβλέψεις εισροών και εκροών σε μια συγκεκριμένη περίοδο.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τον προϋπολογισμό και τη διαχείριση των ταμειακών ροών.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Plan Guru](#) - Ολοκληρωμένα εργαλεία για λεπτομερή προϋπολογισμό και προβλέψεις.



- [Πρότυπα Excel για Οικονομικό Σχεδιασμό](#) - Δωρεάν πρότυπα για τη δημιουργία οικονομικών σχεδίων και προϋπολογισμών.
- [Wave Financial](#) - Μια δωρεάν πλατφόρμα για λογιστική και προϋπολογισμό μικρών επιχειρήσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 3: Επιλογές και Στρατηγικές Χρηματοδότησης

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τις διαφορετικές επιλογές χρηματοδότησης που είναι διαθέσιμες για νεοσύστατες επιχειρήσεις και μικρές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των παραδοσιακών και καινοτόμων προσεγγίσεων.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να αξιολογούν την καταλληλότητα διαφόρων πηγών χρηματοδότησης για τις επιχειρηματικές τους ανάγκες.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη μιας στρατηγικής χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένης της παρουσίασης ιδεών σε πιθανούς επενδυτές.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Επισκόπηση Επιλογών Χρηματοδότησης (10 λεπτά)**
 - a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που παρουσιάζει διαφορετικές πηγές χρηματοδότησης, όπως:
 - i. Παραδοσιακή χρηματοδότηση (π.χ. δάνεια, επιχορηγήσεις).
 - ii. Χρηματοδότηση με ίδια κεφάλαια (π.χ., επιχειρηματικά κεφάλαια, άγγελοι επενδυτές).
 - iii. Πλατφόρμες crowdfunding (π.χ., Kickstarter, GoFundMe).
 - iv. Αυτοχρηματοδότηση (π.χ., αποταμιεύσεις, οικογενειακές συνεισφορές).
 - b. Συζητήστε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα κάθε είδους χρηματοδότησης.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων που χρησιμοποίησαν καινοτόμες προσεγγίσεις χρηματοδότησης για να ξεκινήσουν ή να αναπτυχθούν με επιτυχία.

2. Ομαδική Δραστηριότητα: Αντιστοίχιση Χρηματοδότησης με τις Επιχειρηματικές Ανάγκες (15 λεπτά)

- Παροχή στους συμμετέχοντες υποθετικών επιχειρηματικών σεναρίων (π.χ. έναρξη μιας τεχνολογικής νεοσύστατης επιχείρησης, άνοιγμα ενός καταστήματος λιανικής πώλησης).
- Ζητήστε από τις ομάδες να εντοπίσουν τις καταλληλότερες επιλογές χρηματοδότησης για την επιχείρησή τους, με βάση παράγοντες όπως το κόστος εκκίνησης, τα σχέδια ανάπτυξης και οι συνθήκες της αγοράς.
- Οι ομάδες παρουσιάζουν τις προτάσεις τους στην ευρύτερη ομάδα, αιτιολογώντας τις επιλογές χρηματοδότησης.

3. Εργαστήριο: Ανάπτυξη Στρατηγικής Χρηματοδότησης (20 λεπτά)

- Διανείμετε ένα πρότυπο για τη δημιουργία μιας απλής στρατηγικής χρηματοδότησης, συμπεριλαμβανομένων ενοτήτων για τους στόχους χρηματοδότησης, τις προτιμώμενες πηγές και τα βήματα για την εξασφάλιση χρηματοδότησης.
- Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη δημιουργία μιας στρατηγικής χρηματοδότησης για μια υποθετική ή πραγματική επιχειρηματική ιδέα, ενθαρρύνοντάς τους να ευθυγραμμίσουν τις πηγές χρηματοδότησης με τις συγκεκριμένες ανάγκες τους.
- Προσκαλέστε μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις στρατηγικές τους, διευκολύνοντας την ανατροφοδότηση και τη συζήτηση σχετικά με αποτελεσματικές προσεγγίσεις.

4. Δραστηριότητα: Δημιουργία μιας Παρουσίασης Χρηματοδότησης (15 λεπτά)

- Δώστε μια σύντομη επισκόπηση των στοιχείων μιας επιτυχημένης πρότασης χρηματοδότησης, όπως:
 - Σαφής διατύπωση της επιχειρηματικής ιδέας.
 - Ανάδειξη των δυνατοτήτων της αγοράς και των οικονομικών προβλέψεων.
 - Επίδειξη αυτοπεποίθησης και επαγγελματισμού.
- Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προετοιμάσουν και να παρουσιάσουν μια σύντομη παρουσίαση διάρκειας 1 λεπτού για την εξασφάλιση χρηματοδότησης για μια επιχειρηματική ιδέα.
- Διευκόλυνση της ανατροφοδότησης της ομάδας, εστιάζοντας στη σαφήνεια, την πειστικότητα και την ευθυγράμμιση με τους στόχους χρηματοδότησης.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, όπου θα καταγράφουν τα βασικά τους συμπεράσματα και θα περιγράφουν πώς θα διδάξουν στρατηγικές χρηματοδότησης σε νέους επιχειρηματίες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν προσωπικό στόχο, όπως να εφαρμόσουν προτάσεις χρηματοδότησης ή να διερευνήσουν τοπικές ευκαιρίες χρηματοδότησης για νέους επιχειρηματίες.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία του σχεδιασμού και της στρατηγικής σκέψης για την εξασφάλιση χρηματοδότησης.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές πηγές χρηματοδότησης, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα καθεμίας και παραδείγματα καινοτόμων προσεγγίσεων χρηματοδότησης.
- **Πρότυπο Στρατηγικής Χρηματοδότησης** : Ένα φύλλο εργασίας που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στον σχεδιασμό προσεγγίσεων χρηματοδότησης για συγκεκριμένες επιχειρηματικές ιδέες.
- **Οδηγός Προετοιμασίας Παρουσίασης** : Συμβουλές και οδηγίες για τη δημιουργία μιας συνοπτικής και ελκυστικής παρουσίασης χρηματοδότησης.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τις στρατηγικές χρηματοδότησης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Kickstarter](#) - Πλατφόρμα crowdfunding για την εξερεύνηση ευκαιριών χρηματοδότησης.
- [Indiegogo](#) - Ένα ακόμη εργαλείο crowdfunding κατάλληλο για επιχειρηματικά έργα.
- [LinkedIn Learning - Άντληση Κεφαλαίων](#) - Μαθήματα σχετικά με στρατηγικές χρηματοδότησης και εξασφάλιση επενδύσεων.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 4: Αξιολόγηση Χρηματοοικονομικού Κινδύνου και Συμμόρφωση

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία του εντοπισμού και της διαχείρισης των οικονομικών κινδύνων για τη διατήρηση της σταθερότητας των επιχειρήσεων.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες στρατηγικές για τον μετριασμό των οικονομικών κινδύνων και την ενίσχυση της ανθεκτικότητας.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην κατανόηση των βασικών φορολογικών και κανονιστικών απαιτήσεων για τις επιχειρήσεις.
4. Να εξοπλίσει τους νέους συμμετέχοντες με εργαλεία για τη διατήρηση ακριβών οικονομικών αρχείων, ώστε να διασφαλίζεται η συμμόρφωση.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Κατανόηση των Χρηματοοικονομικών Κινδύνων (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε τους οικονομικούς κινδύνους στις επιχειρήσεις και τις πιθανές επιπτώσεις τους, συμπεριλαμβανομένων των ελλείψεων ταμειακών ροών, των απρόβλεπτων εξόδων και της αστάθειας της αγοράς.
 - b. Εξηγήστε τη σημασία της προληπτικής αξιολόγησης κινδύνου και των στρατηγικών για την ελαχιστοποίηση των κινδύνων.
 - c. Εισαγωγή της έννοιας της συμμόρφωσης, τονίζοντας την ανάγκη τήρησης των φορολογικών νόμων, κανονισμών και προτύπων χρηματοοικονομικής αναφοράς.
- 2. Εργαστήριο: Εντοπισμός και Αξιολόγηση Χρηματοοικονομικών Κινδύνων (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας για τους συμμετέχοντες, ώστε να αναλύσουν ένα υποθετικό επιχειρηματικό σενάριο, εντοπίζοντας πιθανούς οικονομικούς κινδύνους σε τομείς όπως η ταμειακή ροή, οι επενδύσεις ή οι εξωτερικοί παράγοντες της αγοράς.
 - b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στην κατηγοριοποίηση των κινδύνων με βάση την πιθανότητα και τον αντίκτυπό τους.
 - c. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με στρατηγικές μετριασμού, όπως η διατήρηση κεφαλαίων έκτακτης ανάγκης, η διαφοροποίηση των πηγών εισοδήματος ή η εξασφάλιση ασφάλισης.
- 3. Δραστηριότητα: Κατανόηση των φορολογικών και κανονιστικών απαιτήσεων (15 λεπτά)**
 - a. Παρουσιάστε μια επισκόπηση των βασικών φορολογικών και κανονιστικών υποχρεώσεων για τις μικρές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων:

- i. Υποβολή φορολογικών δηλώσεων.
 - ii. Διατήρηση οικονομικών αρχείων.
 - iii. Συμμόρφωση με τους τοπικούς επιχειρηματικούς κανονισμούς.
 - b. Διανείμετε μια λίστα ελέγχου με κοινές φορολογικές εργασίες και εργασίες συμμόρφωσης και ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν ποιες εργασίες ισχύουν για μια υποθετική επιχείρηση.
- 4. Ομαδική Συζήτηση: Οφέλη από την Ακριβή Τήρηση Οικονομικών Αρχείων (10 Λεπτά)**
- a. Διεξάγετε μια συζήτηση σχετικά με το πώς τα ακριβή οικονομικά αρχεία βοηθούν τις επιχειρήσεις να αποφεύγουν νομικά ζητήματα, να εξασφαλίζουν χρηματοδότηση και να σχεδιάζουν την ανάπτυξή τους.
 - b. Μοιραστείτε πρακτικές συμβουλές για τη διατήρηση οργανωμένων οικονομικών αρχείων, όπως η χρήση λογισμικού λογιστικής ή η πρόσληψη επαγγελματιών λογιστών.
- 5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (15 Λεπτά)**
- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, ώστε να καταγράφουν τις γνώσεις τους σχετικά με την αξιολόγηση του οικονομικού κινδύνου και τη συμμόρφωση.
 - b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο, όπως η εφαρμογή μεθόδων αξιολόγησης κινδύνου σε νέους επιχειρηματίες ή η διερεύνηση των τοπικών φορολογικών απαιτήσεων.
 - c. Προσκαλέστε μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενθαρρύνοντας τη δέσμευση για την ενίσχυση της οικονομικής πειθαρχίας και της συμμόρφωσης μεταξύ των νέων επιχειρηματιών.

Εργασία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικές έννοιες αξιολόγησης χρηματοοικονομικού κινδύνου, στρατηγικές μετριασμού και απαιτήσεις συμμόρφωσης.
- **Φύλλο Εργασίας Εκτίμησης Κινδύνου :** Ένα πρότυπο για τον εντοπισμό και την κατηγοριοποίηση οικονομικών κινδύνων σε επιχειρηματικά σενάρια.
- **Λίστα ελέγχου φορολογίας και συμμόρφωσης :** Ένας οδηγός για τις κοινές φορολογικές και κανονιστικές υποχρεώσεις για τις μικρές επιχειρήσεις.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού :** Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τον οικονομικό κίνδυνο και τη συμμόρφωση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Plan Guru](#) - Βοηθά στην αξιολόγηση οικονομικών κινδύνων και στην προσομοίωση σεναρίων.
- [Xero](#) - Λογισμικό λογιστικής για την παρακολούθηση οικονομικών κινδύνων και συμμόρφωσης.
- [Κανονισμοί της ΕΕ](#) - Πόροι σχετικά με την οικονομική και νομική συμμόρφωση για τις επιχειρήσεις.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 5: Λήψη Αποφάσεων με Οικονομικά Δεδομένα

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία των οικονομικών δεδομένων στη λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να αναλύουν οικονομικές αναφορές, όπως καταστάσεις αποτελεσμάτων χρήσης και καταστάσεις ταμειακών ροών.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στη χρήση οικονομικών πληροφοριών για την αξιολόγηση της επιχειρηματικής απόδοσης και τον στρατηγικό σχεδιασμό.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Ο Ρόλος των Οικονομικών Δεδομένων στη Λήψη Αποφάσεων (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε τα οικονομικά δεδομένα και τον ρόλο τους στην αξιολόγηση της υγείας και της απόδοσης των επιχειρήσεων.
 - b. Παρουσιάστε βασικές οικονομικές αναφορές, όπως καταστάσεις αποτελεσμάτων, ισολογισμούς και καταστάσεις ταμειακών ροών, με απλά παραδείγματα.
 - c. Εξηγήστε πώς τα οικονομικά δεδομένα υποστηρίζουν τον στρατηγικό σχεδιασμό, όπως την κατανομή πόρων και την πρόβλεψη ανάπτυξης.
- 2. Εργαστήριο: Ανάλυση Οικονομικών Καταστάσεων (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες απλοποιημένες οικονομικές καταστάσεις για μια υποθετική επιχείρηση (π.χ., μια κατάσταση αποτελεσμάτων που να δείχνει έσοδα, έξοδα και κέρδος).

- b. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στην ανάλυση των καταστάσεων για να εντοπίσουν τάσεις, όπως η αύξηση των εξόδων ή η μείωση των εσόδων.
- c. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με το πώς οι γνώσεις που αποκτήθηκαν θα μπορούσαν να επηρεάσουν τις επιχειρηματικές αποφάσεις, όπως η μείωση του κόστους ή η αναζήτηση πρόσθετης χρηματοδότησης.

3. Δραστηριότητα: Χρήση Οικονομικών Δεδομένων για Σχεδιασμό Σεναρίων (20 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε ένα σενάριο στο οποίο οι συμμετέχοντες πρέπει να χρησιμοποιήσουν οικονομικά δεδομένα για να λάβουν μια επιχειρηματική απόφαση (π.χ., να αποφασίσουν εάν θα επενδύσουν σε νέο εξοπλισμό ή θα επεκταθούν σε νέα τοποθεσία).
- b. Παρέχετε σχετικά οικονομικά δεδομένα, όπως κόστος, προβλεπόμενα έσοδα και πιθανούς κινδύνους.
- c. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες συζητούν το σενάριο και αποφασίζουν για την καλύτερη πορεία δράσης με βάση τα δεδομένα που παρέχονται.
- d. Οι ομάδες παρουσιάζουν τις αποφάσεις και τις αιτιολογήσεις τους στην ευρύτερη ομάδα, ενθαρρύνοντας την ανατροφοδότηση και τη συζήτηση.

4. Συζήτηση: Συνήθειες παγίδες στη λήψη οικονομικών αποφάσεων (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τα συνηθισμένα λάθη που κάνουν οι επιχειρηματίες όταν χρησιμοποιούν οικονομικά δεδομένα, όπως η αγνόηση των τάσεων, η υπερεκτίμηση των εσόδων ή η υποεκτίμηση του κόστους.
- b. Μοιραστείτε συμβουλές για την αποφυγή αυτών των παγίδων, όπως η τακτική αναθεώρηση των οικονομικών εκθέσεων και η αναζήτηση επαγγελματικής συμβουλής όταν είναι απαραίτητο.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, όπου θα καταγράφονται τα βασικά τους συμπεράσματα και θα περιγράφονται οι τρόποι με τους οποίους θα χρησιμοποιήσουν τα οικονομικά δεδομένα για να υποστηρίξουν τη λήψη αποφάσεων.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο, όπως η εξάσκηση στην ανάλυση οικονομικών καταστάσεων ή η καθοδήγηση των νεαρών συμμετεχόντων στη χρήση οικονομικών δεδομένων για τον προγραμματισμό.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της λήψης αποφάσεων με βάση τα δεδομένα.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές οικονομικές αναφορές, παραδείγματα ανάλυσης οικονομικών δεδομένων και ο ρόλος των δεδομένων στη λήψη αποφάσεων.
- **Φυλλάδιο Οικονομικών Καταστάσεων** : Απλοποιημένα παραδείγματα καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης και καταστάσεων ταμειακών ροών για ανάλυση.
- **Φύλλο εργασίας Σχεδιασμού Σεναρίων** : Ένα πρότυπο που καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στη χρήση οικονομικών δεδομένων για την αξιολόγηση επιχειρηματικών σεναρίων.
- **Φύλλο Εργασίας Αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τη λήψη οικονομικών αποφάσεων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [PlanGuru](#) - Παρέχει εργαλεία για τη λήψη οικονομικών αποφάσεων βάσει δεδομένων.
- [Quick Books](#) - Δεδομένα σε πραγματικό χρόνο για οικονομική ανάλυση και λήψη αποφάσεων.
- [Μάθημα - Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Δεδομένων](#) - Μαθήματα ανάλυσης οικονομικών δεδομένων για την καθοδήγηση επιχειρηματικών στρατηγικών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Εκπαιδευτική Ενότητα Ν. 7 – Ενσωμάτωση Τεχνολογίας και Ψηφιακών Εργαλείων

Επισκόπηση Μονάδας

Αυτή η Εκπαιδευτική Ενότητα επικεντρώνεται στον μετασχηματιστικό ρόλο της τεχνολογίας και των ψηφιακών εργαλείων στις σύγχρονες επιχειρηματικές δραστηριότητες. Εξοπλίζει τους Youth Workers με τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απαιτούνται για να καθοδηγήσουν νέους επιχειρηματίες στην αξιοποίηση των Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών (ΤΠΕ) και των εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης για τον βελτιστοποίηση των επιχειρηματικών διαδικασιών, την ενίσχυση της καινοτομίας και τη διατήρηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Αυτή η ενότητα δίνει έμφαση στη σημασία της παραμονής μπροστά σε ένα τεχνολογικά καθοδηγούμενο τοπίο, αξιοποιώντας ψηφιακές πλατφόρμες ειδικές για τον κλάδο και ενισχύοντας τη διαδικτυακή συνεργασία.

Μαθησιακοί Στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι Εργαζόμενοι με Νέους θα είναι σε θέση να:

- Εξηγήστε τη σημασία της ενσωμάτωσης των ΤΠΕ και των εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης σε διάφορους επιχειρηματικούς τομείς.
- Διδάξετε στους νέους συμμετέχοντες πώς να εντοπίζουν και να εφαρμόζουν τεχνολογικές λύσεις προσαρμοσμένες στις ανάγκες του κλάδου τους.
- Καθοδηγήστε νέους επιχειρηματίες στη χρήση διαδικτυακών εργαλείων συνεργασίας για αποτελεσματική ομαδική εργασία και δικτύωση.
- Ενθαρρύνετε την υιοθέτηση ψηφιακών πλατφορμών για τη βελτίωση της παραγωγικότητας, της επεκτασιμότητας και της εμπλοκής των πελατών.
- Να τονιστεί ο ρόλος της καινοτομίας και της συνεχούς μάθησης στην προσαρμογή στις τεχνολογικές εξελίξεις.

Στοχευμένες Δεξιότητες και Ικανότητες

Οι Εργαζόμενοι με Νέους θα αναπτύξουν τις ακόλουθες δεξιότητες για να καθοδηγήσουν αποτελεσματικά τους νέους συμμετέχοντες:

- **Ψηφιακή παιδεία** : Κατανόηση και αξιοποίηση εργαλείων ΤΠΕ και πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.



- **Τεχνολογική Προσαρμοστικότητα** : Παραμένετε ενημερωμένοι σχετικά με τις αναδυόμενες τεχνολογίες και ενσωματώνοντάς τις στις επιχειρηματικές στρατηγικές.
- **Συνεργασία και Δικτύωση** : Χρήση διαδικτυακών εργαλείων για αποτελεσματική ομαδική εργασία, διαχείριση έργων και επαγγελματική δικτύωση.
- **Καινοτομία και Δημιουργικότητα** : Ενθάρρυνση καινοτόμων προσεγγίσεων στις επιχειρηματικές προκλήσεις μέσω ψηφιακών εργαλείων.
- **Στρατηγική Χρήση Τεχνολογίας** : Εντοπισμός και εφαρμογή ψηφιακών λύσεων για τη βελτιστοποίηση των επιχειρηματικών διαδικασιών και την ενίσχυση της εμπειρίας των πελατών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 5 ώρες και 45 λεπτά.

Μέρος 1: Ο Ρόλος της Τεχνολογίας στις Σύγχρονες Επιχειρήσεις

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της ενσωμάτωσης της τεχνολογίας στις επιχειρηματικές δραστηριότητες για την αποτελεσματικότητα και την ανταγωνιστικότητα.
2. Να αναδειχθούν τα βασικά εργαλεία ΤΠΕ και οι εφαρμογές τους σε διάφορες επιχειρηματικές λειτουργίες.
3. Να παρέχει πραγματικά παραδείγματα επιτυχημένων επιχειρήσεων που αξιοποιούν την τεχνολογία για την προώθηση της καινοτομίας και της ανάπτυξης.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Η Τεχνολογία ως Επιχειρηματικός Παράγοντας (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε την ενσωμάτωση της τεχνολογίας και τον μετασχηματιστικό της αντίκτυπο στις επιχειρήσεις.
 - b. Επισημάνετε τομείς όπου η τεχνολογία βελτιώνει τις λειτουργίες, όπως η παραγωγικότητα, η επικοινωνία και η εμπλοκή των πελατών.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων (μεγάλων και μικρών) που έχουν ενσωματώσει με επιτυχία την τεχνολογία για να επιτύχουν ανάπτυξη.
2. **Συζήτηση: Τα οφέλη των ΤΠΕ στις επιχειρήσεις (10 λεπτά)**
 - a. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τα οφέλη της τεχνολογίας σε διαφορετικούς επιχειρηματικούς τομείς:

1026

- i. Λειτουργίες (π.χ., αυτοματοποίηση, αποδοτικότητα).
 - ii. Μάρκετινγκ (π.χ. μέσα κοινωνικής δικτύωσης, αναλυτικά στοιχεία).
 - iii. Εξυπηρέτηση πελατών (π.χ. εργαλεία CRM, chatbots).
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν παραδείγματα από τις δικές τους εμπειρίες ή παρατηρήσεις επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν την τεχνολογία αποτελεσματικά.

3. Εργαστήριο: Προσδιορισμός Τεχνολογικών Αναγκών (20 λεπτά)

- a. Παρέχετε μια λίστα ελέγχου ή ένα φύλλο εργασίας για να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες στον εντοπισμό των τεχνολογικών αναγκών για μια υποθετική επιχείρηση.
- b. Σε ζεύγη ή μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες επιλέγουν έναν τύπο επιχείρησης (π.χ., κατάστημα λιανικής, ηλεκτρονική υπηρεσία) και κάνουν καταγίγισμό ιδεών για τεχνολογικές λύσεις που θα μπορούσαν να αντιμετωπίσουν κοινές προκλήσεις, όπως η διαχείριση αποθεμάτων ή η προσέγγιση πελατών.
- c. Οι ομάδες μοιράζονται τα ευρήματά τους με την ευρύτερη ομάδα, συζητώντας πώς τα προτεινόμενα εργαλεία ευθυγραμμίζονται με τους στόχους της επιχείρησης.

4. Δραστηριότητα: Εξερεύνηση Εργαλείων ΤΠΕ του Πραγματικού Κόσμου (15 λεπτά)

- a. Παροχή μιας επισκόπησης των συνήθως χρησιμοποιούμενων εργαλείων ΤΠΕ, κατηγοριοποιημένων ανά λειτουργία (π.χ. εργαλεία διαχείρισης έργων όπως το Trello, εργαλεία επικοινωνίας όπως το Slack και εργαλεία ανάλυσης όπως το Google Analytics).
- b. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν ένα επιλεγμένο εργαλείο (μέσω μιας επίδειξης ή περιγραφής) και να εξετάσουν την εφαρμογή του σε ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό πλαίσιο.
- c. Διευκολύνετε μια σύντομη συζήτηση σχετικά με το πώς αυτά τα εργαλεία μπορούν να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα και τη λήψη αποφάσεων.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, στο οποίο θα καταγράφονται οι γνώσεις τους από την ενότητα και θα περιγράφεται ο τρόπος με τον οποίο θα υποστηρίξουν τους νέους συμμετέχοντες στην εξερεύνηση και υιοθέτηση τεχνολογικών λύσεων.

- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν συγκεκριμένο στόχο, όπως η έρευνα εργαλείων για έναν συγκεκριμένο κλάδο ή η εξάσκηση στην ενσωμάτωση ενός επιλεγμένου εργαλείου στις συνεδρίες καθοδήγησης.
- c. Ολοκληρώστε με μερικούς εθελοντές που μοιράζονται τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας την αξία της τεχνολογίας στις σύγχρονες επιχειρήσεις.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικά σημεία σχετικά με τον ρόλο της τεχνολογίας στις επιχειρήσεις, παραδείγματα εφαρμογών ΤΠΕ και οφέλη της ενσωμάτωσης.
- **Λίστα Ελέγχου Τεχνολογικών Αναγκών** : Ένα φύλλο εργασίας για τον προσδιορισμό των τεχνολογικών απαιτήσεων για διαφορετικούς τύπους επιχειρήσεων.
- **Επισκόπηση Εργαλείων ΤΠΕ - Φυλλάδιο** : Μια σύνοψη των εργαλείων που χρησιμοποιούνται συνήθως με σύντομες περιγραφές των χαρακτηριστικών και των εφαρμογών τους.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την ενσωμάτωση τεχνολογίας.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [LinkedIn Learning - Τεχνολογία στις Επιχειρήσεις](#) - Μαθήματα για την ενσωμάτωση της τεχνολογίας στις επιχειρηματικές δραστηριότητες.
- [Monday.com](#) - Δείχνει πώς η τεχνολογία βελτιστοποιεί τις ροές εργασίας των επιχειρήσεων.
- [Google Workspace - Εργαλεία για τη βελτίωση της](#) συνεργασίας και της παραγωγικότητας.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 65 λεπτά.

Μέρος 2: Επιλογή των κατάλληλων ψηφιακών εργαλείων

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία της επιλογής ψηφιακών εργαλείων που ευθυγραμμίζονται με τους επιχειρηματικούς στόχους και τις λειτουργικές ανάγκες.

1046

2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να αξιολογούν και να επιλέγουν τα πιο αποτελεσματικά εργαλεία για την παραγωγικότητα, τη διαχείριση έργων και την εμπλοκή των πελατών.
3. Να καθοδηγήσει τους νέους συμμετέχοντες στην ενσωμάτωση ψηφιακών λύσεων στις καθημερινές τους δραστηριότητες, με στόχο την ενίσχυση της αποδοτικότητας και της επεκτασιμότητας.

Δραστηριότητες μάθησης

1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Είδη Ψηφιακών Εργαλείων για Επιχειρήσεις (10 λεπτά)

- a. Ξεκινήστε με μια παρουσίαση που κατηγοριοποιεί τα ψηφιακά εργαλεία που χρησιμοποιούνται συνήθως με βάση τις λειτουργίες τους:
 - i. Εργαλεία παραγωγικότητας: Microsoft Office, Google Workspace.
 - ii. Εργαλεία Διαχείρισης Έργου: Trello, Asana.
 - iii. Εργαλεία Διαχείρισης Σχέσεων με Πελάτες (CRM): Salesforce, HubSpot.
 - iv. Εργαλεία ανάλυσης: Google Analytics, Tableau.
- b. Επισημάνετε τη σημασία της επιλογής εργαλείων προσαρμοσμένων στις συγκεκριμένες ανάγκες του κλάδου και στα μεγέθη των επιχειρήσεων.

2. Δραστηριότητα: Αξιολόγηση Αναγκών για Ψηφιακά Εργαλεία (15 λεπτά)

- a. Παρέχετε ένα φύλλο εργασίας για να καθοδηγήσετε τους συμμετέχοντες στον προσδιορισμό των απαιτήσεων σε ψηφιακά εργαλεία για μια υποθετική επιχείρηση (π.χ. ένα αρτοποιείο, ένα γραφείο γραφιστικής).
- b. Σε ζεύγη, οι συμμετέχοντες απαριθμούν εργασίες ή προκλήσεις (π.χ. διαχείριση αποθεμάτων, παρακολούθηση έργων πελατών) και τις αντιστοιχίζουν με πιθανές ψηφιακές λύσεις.
- c. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με το πώς διαφορετικά εργαλεία αντιμετωπίζουν συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες.

3. Εργαστήριο: Σύγκριση και Αξιολόγηση Ψηφιακών Εργαλείων (20 λεπτά)

- a. Παρουσιάστε μια σύντομη επισκόπηση των βασικών κριτηρίων για την αξιολόγηση των ψηφιακών εργαλείων, όπως:
 - i. Ευκολία χρήσης.
 - ii. Οικονομική αποδοτικότητα.
 - iii. Επεκτασιμότητα.
 - iv. Ενσωμάτωση με υπάρχοντα συστήματα.

- b. Διανείμετε ένα πρότυπο σύγκρισης για τους συμμετέχοντες, ώστε να αξιολογήσουν δύο ή τρία ψηφιακά εργαλεία με βάση αυτά τα κριτήρια.
- c. Οι συμμετέχοντες μοιράζονται τις αξιολογήσεις τους με την ομάδα, επισημαίνοντας ποιο εργαλείο θα πρότειναν και γιατί.

4. Ομαδική Δραστηριότητα: Σχεδιασμός Στρατηγικής Ενσωμάτωσης Ψηφιακών Εργαλείων (15 λεπτά)

- a. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες σκιαγραφούν ένα σχέδιο ενσωμάτωσης για την ενσωμάτωση επιλεγμένων εργαλείων σε μια επιχειρηματική λειτουργία.
- b. Κάθε ομάδα παρουσιάζει το σχέδιό της, συζητώντας πιθανές προκλήσεις (π.χ. εκπαίδευση εργαζομένων, αρχικό κόστος) και λύσεις.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού όπου οι συμμετέχοντες καταγράφουν τα βασικά τους συμπεράσματα και περιγράφουν πώς θα διδάξουν την επιλογή ψηφιακών εργαλείων στους νέους συμμετέχοντες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο, όπως η έρευνα εργαλείων σε μια συγκεκριμένη κατηγορία ή η παροχή βοήθειας σε έναν νεαρό επιχειρηματία στην επιλογή των κατάλληλων ψηφιακών εργαλείων.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της επιλογής κατάλληλων ψηφιακών εργαλείων για την επιχειρηματική επιτυχία.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Επισκόπηση κατηγοριών ψηφιακών εργαλείων, παραδείγματα και κριτήρια αξιολόγησης.
- **Φύλλο εργασίας αξιολόγησης αναγκών σε ψηφιακά εργαλεία** : Ένα φύλλο εργασίας για τον προσδιορισμό των απαιτήσεων σε εργαλεία για συγκεκριμένες επιχειρηματικές δραστηριότητες.
- **Πρότυπο σύγκρισης** : Ένας οδηγός για την αξιολόγηση και σύγκριση ψηφιακών εργαλείων με βάση βασικά κριτήρια.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την επιλογή ψηφιακών εργαλείων.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Capterra](#) - Κριτικές και συγκρίσεις για την επιλογή λογισμικού και εργαλείων.
- [G2](#) - Αξιολογήσεις από ομοτίμους για την αξιολόγηση ψηφιακών εργαλείων με βάση τις επιχειρηματικές ανάγκες.
- [Zapier](#) - Για την ενσωμάτωση και αυτοματοποίηση ροών εργασίας σε πολλά εργαλεία.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 3: Εργαλεία ηλεκτρονικής μάθησης για την ανάπτυξη επιχειρήσεων

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί ο ρόλος των εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης στην ενίσχυση της συνεχούς μάθησης και της ανάπτυξης δεξιοτήτων για τους επιχειρηματίες.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να χρησιμοποιούν πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης για αυτοβελτίωση και ομαδική εκπαίδευση.
3. Να καθοδηγήσει νέους επιχειρηματίες στην ενσωμάτωση πόρων ηλεκτρονικής μάθησης στις επιχειρηματικές τους στρατηγικές, με στόχο την ενίσχυση των ομαδικών ικανοτήτων και της καινοτομίας.

Δραστηριότητες μάθησης

1. **Εισαγωγική Παρουσίαση: Η Σημασία της Ηλεκτρονικής Μάθησης στις Επιχειρήσεις (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε την ηλεκτρονική μάθηση και τη σημασία της στα σύγχρονα επιχειρηματικά περιβάλλοντα για την αυτοβελτίωση και την ανάπτυξη δεξιοτήτων.
 - b. Αναδείξτε δημοφιλείς πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης (π.χ. Coursera, Udemy, LinkedIn Learning) και τις εφαρμογές τους σε διάφορους επιχειρηματικούς τομείς.
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα επιχειρήσεων που έχουν χρησιμοποιήσει με επιτυχία την ηλεκτρονική μάθηση για την αναβάθμιση των δεξιοτήτων των ομάδων και την προώθηση της καινοτομίας.
2. **Εργαστήριο: Εξερεύνηση πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε στους συμμετέχοντες μια λίστα με προτεινόμενες πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης, κατηγοριοποιημένες ανά εστία (π.χ. τεχνικές δεξιότητες, εκπαίδευση ηγεσίας, μαθήματα ειδικά για τον κλάδο).

1076

- b. Σε μικρές ομάδες, ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν μια πλατφόρμα, να εξετάσουν τις προσφορές της και να εντοπίσουν μαθήματα ή πόρους σχετικούς με την επιχειρηματικότητα.
- c. Οι ομάδες παρουσιάζουν τα ευρήματά τους στην ευρύτερη ομάδα, συζητώντας την χρηστικότητα, τη συνάφεια και τις πιθανές εφαρμογές της πλατφόρμας για νέους επιχειρηματίες.

3. Δραστηριότητα: Σχεδιασμός ενός Σχεδίου Μάθησης (20 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα πρότυπο σχεδίου μάθησης στους συμμετέχοντες, το οποίο θα καθοδηγεί τους νέους επιχειρηματίες στον εντοπισμό των κενών δεξιοτήτων τους και στην επιλογή μαθημάτων ηλεκτρονικής μάθησης για την αντιμετώπιση αυτών των αναγκών.
- b. Οι συμμετέχοντες δημιουργούν ένα προσομοιωτικό σχέδιο μάθησης για έναν υποθετικό επιχειρηματία, περιγράφοντας λεπτομερώς τα μαθήματα ή τα προγράμματα κατάρτισης που προτείνουν και τα επιδιωκόμενα αποτελέσματά τους.
- c. Προσκαλέστε μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τα σχέδιά τους, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με τα οφέλη της δομημένης μάθησης.

4. Συζήτηση: Προκλήσεις και οφέλη της ηλεκτρονικής μάθησης (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με τις συνήθεις προκλήσεις που αντιμετωπίζονται κατά την υιοθέτηση εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης, όπως η διαχείριση του χρόνου, τα κίνητρα και η ποιότητα των μαθημάτων.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να βρουν λύσεις σε αυτές τις προκλήσεις, τονίζοντας τη σημασία του καθορισμού σαφών στόχων και της διατήρησης της λογοδοσίας.
- c. Επισημάνετε τα οφέλη της ηλεκτρονικής μάθησης, όπως η ευελιξία, η προσβασιμότητα και η οικονομική αποδοτικότητα.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, όπου θα καταγράφονται τα βασικά τους συμπεράσματα και θα περιγράφονται οι τρόποι με τους οποίους θα εισαγάγουν τα εργαλεία ηλεκτρονικής μάθησης στους νεαρούς συμμετέχοντες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο, όπως η εξερεύνηση μιας νέας πλατφόρμας ηλεκτρονικής μάθησης ή η παροχή βοήθειας σε έναν νεαρό επιχειρηματία στη δημιουργία ενός εξατομικευμένου σχεδίου μάθησης.

- ε. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας τον ρόλο της ηλεκτρονικής μάθησης στην ανάπτυξη και εξέλιξη των επιχειρήσεων.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες της ηλεκτρονικής μάθησης, παραδείγματα πλατφορμών και οφέλη για την ανάπτυξη επιχειρήσεων.
- **Λίστα πλατφορμών ηλεκτρονικής μάθησης** : Ένα φυλλάδιο με προτεινόμενες πλατφόρμες κατηγοριοποιημένες ανά τομέα εστίασης.
- **Πρότυπο Σχεδίου Μάθησης** : Ένα φύλλο εργασίας για τον σχεδιασμό ενός εξατομικευμένου σχεδίου μάθησης προσαρμοσμένου στις ατομικές ή επιχειρηματικές ανάγκες.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την ενσωμάτωση της ηλεκτρονικής μάθησης.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Coursera](#) - Προσφέρει μαθήματα επιχειρηματικής ανάπτυξης.
- [Khanacademy](#) - Δωρεάν εκπαιδευτικοί πόροι για βασικές επιχειρηματικές δεξιότητες.
- [Udemy](#) - Μια πλατφόρμα με ποικίλα μαθήματα για την επιχειρηματικότητα και τα ψηφιακά εργαλεία.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 4: Εργαλεία διαδικτυακής συνεργασίας και δικτύωσης

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγηθεί η σημασία των διαδικτυακών εργαλείων συνεργασίας για τη διευκόλυνση της αποτελεσματικής ομαδικής εργασίας και της διαχείρισης έργων.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να χρησιμοποιούν πλατφόρμες επαγγελματικής δικτύωσης για να δημιουργήσουν δεσμούς και να επεκτείνουν επιχειρηματικές ευκαιρίες.
3. Να καθοδηγήσει νέους επιχειρηματίες στην επιλογή και αξιοποίηση ψηφιακών εργαλείων για αποτελεσματική επικοινωνία και συνεργασία.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Σημασία της Διαδικτυακής Συνεργασίας και Δικτύωσης (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε τα εργαλεία διαδικτυακής συνεργασίας και τον ρόλο τους στην ενίσχυση της ομαδικής εργασίας και της παραγωγικότητας.
 - b. Επισημάνετε δημοφιλείς πλατφόρμες συνεργασίας (π.χ. Slack, Microsoft Teams, Google Workspace) και τις δυνατότητές τους.
 - c. Παρουσιάστε πλατφόρμες δικτύωσης (π.χ., LinkedIn) και συζητήστε τη σημασία τους στην οικοδόμηση επαγγελματικών συνδέσεων και στην ανάδειξη της εμπειρογνομosύνης σας.
- 2. Εργαστήριο: Επιλογή του σωστού εργαλείου συνεργασίας (20 λεπτά)**
 - a. Παρέχετε μια λίστα ελέγχου για την αξιολόγηση εργαλείων συνεργασίας με βάση παράγοντες όπως το μέγεθος της ομάδας, η πολυπλοκότητα του έργου και η ευκολία χρήσης.
 - b. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες αναλύουν ένα επιχειρηματικό σενάριο (π.χ. διαχείριση μιας απομακρυσμένης ομάδας ή οργάνωση ενός έργου) και επιλέγουν ένα εργαλείο συνεργασίας που ταιριάζει στις ανάγκες.
 - c. Οι ομάδες μοιράζονται την επιλογή εργαλείων τους με την ευρύτερη ομάδα, εξηγώντας γιατί την επέλεξαν και πώς θα ωφελούσε την επιχείρηση.
- 3. Δραστηριότητα: Δημιουργία Επαγγελματικού Προφίλ στο LinkedIn (20 λεπτά)**
 - a. Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στα βήματα για να δημιουργήσουν ένα ελκυστικό προφίλ στο LinkedIn, εστιάζοντας σε βασικές ενότητες όπως ο τίτλος, η περίληψη και η εμπειρία.
 - b. Παρέχετε συμβουλές σχετικά με την εθιμοτυπία δικτύωσης, όπως η σύνδεση με επαγγελματίες σε σχετικούς τομείς και η κοινοποίηση πολύτιμου περιεχομένου.
 - c. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να σκιαγραφήσουν μια στρατηγική LinkedIn για έναν υποθετικό επιχειρηματία, δίνοντας έμφαση στον τρόπο χρήσης της πλατφόρμας για την εύρεση πελατών, συνεργατών ή επενδυτών.
- 4. Συζήτηση: Προκλήσεις και βέλτιστες πρακτικές στη διαδικτυακή συνεργασία (10 λεπτά)**
 - a. Διευκολύνετε μια ομαδική συζήτηση σχετικά με συνήθεις προκλήσεις στη χρήση εργαλείων συνεργασίας, όπως η κακή επικοινωνία ή οι τεχνικές δυσκολίες.

- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις εμπειρίες τους και να κάνουν καταγίγισμό ιδεών για βέλτιστες πρακτικές για τη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας των εργαλείων, όπως ο καθορισμός σαφών κατευθυντήριων γραμμών και η αξιοποίηση των ενσωματώσεων εργαλείων.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, ώστε να καταγράψουν τις γνώσεις τους και να θέσουν έναν στόχο σχετικά με τη διδασκαλία δεξιοτήτων διαδικτυακής συνεργασίας ή δικτύωσης σε νέους επιχειρηματίες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να δεσμευτούν να εξερευνήσουν ένα νέο εργαλείο συνεργασίας ή να βοηθήσουν έναν νεαρό συμμετέχοντα να δημιουργήσει ένα προφίλ στο LinkedIn.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τους στόχους τους, ενισχύοντας τη σημασία της συνεργασίας και της δικτύωσης στις σύγχρονες επιχειρήσεις.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης** : Βασικές έννοιες συνεργασίας και δικτύωσης, επισκοπήσεις εργαλείων και συμβουλές δημιουργίας προφίλ στο LinkedIn.
- **Λίστα ελέγχου αξιολόγησης εργαλείων συνεργασίας** : Ένας οδηγός για την επιλογή των κατάλληλων εργαλείων με βάση τις συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες.
- **Οδηγός προφίλ στο LinkedIn** : Ένα φυλλάδιο με συμβουλές και βέλτιστες πρακτικές για τη δημιουργία ενός επαγγελματικού προφίλ στο LinkedIn.
- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με τη συνεργασία και τη δικτύωση.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Slack](#) - Επιτρέπει την απρόσκοπτη διαδικτυακή επικοινωνία και συνεργασία.
- [Zoom](#) - Για εικονικές συναντήσεις και εκδηλώσεις δικτύωσης.
- [Google Workspace](#) - Συνεργατικά εργαλεία όπως το Google Drive και το Google Meet .

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Μέρος 5: Προσαρμογή στις τεχνολογικές τάσεις και την καινοτομία

Μαθησιακοί Στόχοι

1. Να εξηγήσει τη σημασία της ενημέρωσης σχετικά με τις αναδυόμενες τεχνολογικές τάσεις για την επιχειρηματική καινοτομία.
2. Να διδάξει στους νέους συμμετέχοντες πώς να αξιολογούν και να υιοθετούν σχετικές τεχνολογίες για να παραμένουν ανταγωνιστικοί.
3. Να ενθαρρύνουμε τους νέους επιχειρηματίες να καλλιεργήσουν μια νοοτροπία προσαρμοστικότητας και συνεχούς μάθησης ως απάντηση στις τεχνολογικές εξελίξεις.

Δραστηριότητες μάθησης

- 1. Εισαγωγική Παρουσίαση: Επισκόπηση των Αναδυόμενων Τεχνολογικών Τάσεων (10 λεπτά)**
 - a. Ορίστε τις τεχνολογικές τάσεις και τον ρόλο τους στη διαμόρφωση των επιχειρηματικών λειτουργιών και των προσδοκιών των πελατών.
 - b. Αναδείξτε αναδυόμενες τεχνολογίες όπως η τεχνητή νοημοσύνη (AI), το blockchain και το Διαδίκτυο των Πραγμάτων (IoT).
 - c. Μοιραστείτε παραδείγματα για το πώς οι επιχειρήσεις αξιοποιούν αυτές τις τάσεις για να καινοτομήσουν και να δημιουργήσουν νέες ευκαιρίες.
- 2. Δραστηριότητα: Εντοπισμός σχετικών τεχνολογικών τάσεων (20 λεπτά)**
 - a. Παροχή στους συμμετέχοντες μελετών περίπτωσης επιχειρήσεων σε διαφορετικούς κλάδους (π.χ. λιανικό εμπόριο, υγειονομική περίθαλψη, εκπαίδευση).
 - b. Σε μικρές ομάδες, οι συμμετέχοντες αναλύουν την μελέτη περίπτωσης που τους έχει ανατεθεί και προσδιορίζουν ποιες τεχνολογικές τάσεις θα μπορούσαν να ωφελήσουν την επιχείρηση.
 - c. Οι ομάδες μοιράζονται τα ευρήματά τους, συζητώντας πώς αυτές οι τάσεις θα μπορούσαν να ενισχύσουν την αποτελεσματικότητα, την εμπλοκή των πελατών ή το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.
- 3. Εργαστήριο: Δημιουργία Στρατηγικής Προσαρμογής (20 λεπτά)**
 - a. Διανείμετε ένα πρότυπο στρατηγικής με ενότητες για τον εντοπισμό τάσεων, την αξιολόγηση του επιχειρηματικού αντίκτυπου και τον σχεδιασμό των βημάτων υλοποίησης.

- b. Οι συμμετέχοντες επιλέγουν μια υποθετική ή πραγματική επιχείρηση και σκιαγραφούν μια στρατηγική για την ενσωμάτωση μιας νέας τεχνολογίας.
- c. Προσκαλέστε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις στρατηγικές τους με την ομάδα, διευκολύνοντας μια συζήτηση σχετικά με πιθανές προκλήσεις και λύσεις.

4. Συζήτηση: Ενίσχυση της Καινοτομίας και της Συνεχούς Μάθησης (10 λεπτά)

- a. Διευκολύνετε μια συζήτηση σχετικά με τον ρόλο της καινοτομίας στην επιχειρηματική επιτυχία, δίνοντας έμφαση στην ανάγκη για δημιουργικότητα και ανάληψη κινδύνου.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν ιδέες σχετικά με το πώς οι επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργήσουν μια κουλτούρα συνεχούς μάθησης, όπως η διοργάνωση εργαστηρίων, η παρακολούθηση συνεδρίων ή η χρήση εργαλείων ηλεκτρονικής μάθησης.

5. Στοχασμός και Καθορισμός Στόχων (10 λεπτά)

- a. Διανείμετε ένα φύλλο εργασίας αναστοχασμού στους συμμετέχοντες, όπου θα καταγράφονται οι γνώσεις τους και θα περιγράφεται ο τρόπος με τον οποίο θα διδάξουν την προσαρμοστικότητα και την καινοτομία στους νεαρούς συμμετέχοντες.
- b. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να θέσουν έναν στόχο, όπως η εξερεύνηση μιας συγκεκριμένης τεχνολογικής τάσης ή η καθοδήγηση ενός νεαρού επιχειρηματία στην υιοθέτηση νέων εργαλείων.
- c. Ολοκληρώστε προσκαλώντας μερικούς συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις και τους στόχους τους, ενισχύοντας την αξία της προσαρμοστικότητας και της καινοτομίας στη διατήρηση ενός ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Εργαλεία/Μέσα

- **Διαφάνειες παρουσίασης :** Βασικές τεχνολογικές τάσεις, οι εφαρμογές τους και παραδείγματα επιχειρηματικής καινοτομίας.
- **Φυλλάδια Μελετών Περιπτώσεων :** Μελέτες περιπτώσεων ειδικές για τον κλάδο για την ανάλυση τεχνολογικών τάσεων.
- **Πρότυπο Στρατηγικής Προσαρμογής :** Ένα φύλλο εργασίας για την καθοδήγηση των συμμετεχόντων στον σχεδιασμό της τεχνολογικής ολοκλήρωσης.

- **Φύλλο εργασίας αναστοχασμού** : Ένα φύλλο εργασίας αυτοαξιολόγησης και καθορισμού στόχων για την καταγραφή των γνώσεων και των στόχων που σχετίζονται με την καινοτομία και την προσαρμοστικότητα.

Ηλεκτρονικοί Πόροι

- [Google Τάσεις](#) - Για να παραμένετε ενημερωμένοι σχετικά με τις τεχνολογικές τάσεις.
- [TechCrunch](#) - Νέα και πληροφορίες για την καινοτομία και την τεχνολογία.
- [Κέρδη στο LinkedIn - Προσαρμογή στην τεχνολογία](#) - Μαθήματα για την υιοθέτηση και αξιοποίηση αναδυόμενων τεχνολογιών.

Συνολικός χρόνος παράδοσης: 70 λεπτά.

Πλέγμα αξιολόγησης

Σκοποί

Το **Παγκόσμιο Πλέγμα Αξιολόγησης** έχει σχεδιαστεί για να αξιολογεί και να υποστηρίζει την ολιστική ανάπτυξη των νέων συμμετεχόντων σε όλες τις Μαθησιακές Ενότητες . εξυπηρετεί πολλαπλούς σκοπούς :

1. **Μέτρηση Προόδου και Απόδοσης:** Το πλέγμα παρέχει ένα δομημένο πλαίσιο για την αξιολόγηση των βασικών ικανοτήτων και δεξιοτήτων που αναπτύσσουν οι συμμετέχοντες καθ' όλη τη διάρκεια του εκπαιδευτικού προγράμματος. Αναδεικνύει τα δυνατά τους σημεία, τους τομείς βελτίωσης και τη συνολική τους απόδοση.
2. **Διασφάλιση Συνέπειας :** Χρησιμοποιώντας ένα καθολικό σύστημα αξιολόγησης, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας μπορούν να διατηρήσουν τη συνέπεια στην αξιολόγηση σε όλες τις Μαθησιακές Ενότητες, διασφαλίζοντας ότι όλοι οι συμμετέχοντες αξιολογούνται με βάση τα ίδια κριτήρια.
3. **Ενθάρρυνση του Στοχασμού και της Ανάπτυξης :** Η συμπερίληψη κριτηρίων όπως η «Αναστοχασμός και Αυτοαξιολόγηση» βοηθά τους συμμετέχοντες να αναπτύξουν αυτογνωσία σχετικά με το μαθησιακό τους ταξίδι. Τους ενθαρρύνει να αναλάβουν την ευθύνη της ανάπτυξής τους, εντοπίζοντας τομείς στους οποίους διαπρέπουν και στους οποίους μπορούν να βελτιωθούν.
4. **Ενίσχυση της ανατροφοδότησης και της επικοινωνίας :** Το πλέγμα διευκολύνει την ουσιαστική ανατροφοδότηση από τους Εργαζόμενους με Νέους προς τους συμμετέχοντες. Παρέχοντας σχόλια και παρατηρήσεις στις καθορισμένες ενότητες, οι Εργαζόμενοι με Νέους μπορούν να καθοδηγήσουν τους συμμετέχοντες στην προσωπική και επαγγελματική τους ανάπτυξη.
5. **Υποστήριξη της Στοχοκεντρικής Ανάπτυξης :** Το πλέγμα αξιολόγησης βοηθά τους συμμετέχοντες και τους Εργαζόμενους με Νέους να θέσουν εφαρμόσιμους στόχους βελτίωσης, είτε σχετίζονται με συγκεκριμένες δεξιότητες, στάσεις ή συμπεριφορές. Αυτή η στοχοκεντρική προσέγγιση προωθεί τη συνεχή μάθηση και την προσαρμοστικότητα.
6. **Βελτίωση των Αποτελεσμάτων του Προγράμματος :** Το πλέγμα χρησιμεύει ως εργαλείο για την παρακολούθηση της αποτελεσματικότητας των Μαθησιακών Μονάδων και τη διασφάλιση ότι επιτυγχάνουν τους επιδιωκόμενους στόχους τους. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για τη βελτίωση των μεθόδων και του υλικού εκπαίδευσης με βάση την παρατηρούμενη απόδοση των συμμετεχόντων.

7. **Προσαρμογή σε Ποικίλες Ανάγκες** : Το πλέγμα είναι αρκετά ευέλικτο ώστε να ενσωματώνει κριτήρια ειδικά για κάθε ενότητα όταν χρειάζεται, επιτρέποντας την εξατομικευμένη αξιολόγηση εξειδικευμένων δεξιοτήτων ή στόχων που εισάγονται σε συγκεκριμένες Μαθησιακές Ενότητες.

Μεθοδολογία

Τα **Πλέγματα Αξιολόγησης** είναι ένα *πρακτικό εργαλείο* σχεδιασμένο για την αξιολόγηση και την ενίσχυση του μαθησιακού ταξιδιού των νέων συμμετεχόντων καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος. Η χρήση τους βασίζεται σε αρχές που προωθούν τη δικαιοσύνη, τη συνέπεια και την εστίαση στην ανάπτυξη. Υιοθετώντας αυτήν τη μεθοδολογία, οι Youth Workers μπορούν να διασφαλίσουν ότι οι αξιολογήσεις δεν χρησιμεύουν μόνο ως μέσο αξιολόγησης, αλλά και ως καταλύτης για ουσιαστική μάθηση και προσωπική ανάπτυξη.

Τα πλέγματα ευθυγραμμίζονται στενά με τους **μαθησιακούς στόχους** του προγράμματος, διασφαλίζοντας ότι τα κριτήρια αντικατοπτρίζουν τις **δεξιότητες και τις ικανότητες** που αναμένεται να αποκτήσει κάθε συμμετέχων. Αντί να αποτελεί ένα γενικό εργαλείο, το **πλαίσιο αξιολόγησης** είναι τόσο **καθολικό** στην βασική του εφαρμογή όσο και **προσαρμόσιμο** στις συγκεκριμένες απαιτήσεις των μεμονωμένων Μαθησιακών Μονάδων. Αυτή η ευελιξία διασφαλίζει ότι οι αξιολογήσεις παραμένουν **σχετικές και αποτελεσματικές**, αντιμετωπίζοντας τους **μοναδικούς** τομείς εστίασης κάθε μονάδας όταν είναι απαραίτητο.

Οι αξιολογήσεις διεξάγονται κυρίως μέσω **άμεσης παρατήρησης και αλληλεπίδρασης** κατά τη διάρκεια δραστηριοτήτων, συζητήσεων και εργασιών. Οι Youth Workers αξιολογούν τη συμμετοχή, την ομαδική εργασία, την επικοινωνία, τις ικανότητες επίλυσης προβλημάτων των συμμετεχόντων και την ικανότητά τους να εφαρμόζουν τις γνώσεις σε πρακτικά σενάρια. Αυτές οι παρατηρήσεις συμπληρώνονται από **λεπτομερείς σημειώσεις** στην ενότητα σχολίων του πλέγματος, επιτρέποντας την πλούσια σε συμφραζόμενα **ανατροφοδότηση** που υπερβαίνει τις αριθμητικές βαθμολογίες. Αυτή η αφηγηματική προσέγγιση διασφαλίζει ότι οι αξιολογήσεις είναι προσωπικές, εποικοδομητικές και εφαρμόσιμες.

Μια σημαντική πτυχή της μεθοδολογίας είναι η έμφαση που δίνει στην **ανατροφοδότηση**. Οι αξιολογήσεις δεν αποτελούν απλώς μια συνοπτική κρίση της απόδοσης. Έχουν σχεδιαστεί για να **ανοίξουν έναν διάλογο** μεταξύ των Εργαζομένων Νεολαίας και των συμμετεχόντων. Μετά την ολοκλήρωση της αξιολόγησης, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας παρέχουν εποικοδομητική **ανατροφοδότηση** που αναδεικνύει τα δυνατά σημεία,

αντιμετωπίζει τομείς που χρήζουν βελτίωσης και προσφέρει εφαρμόσιμες συστάσεις. Αυτή η **ανατροφοδότηση** παρέχεται με **συνεργατικό και υποστηρικτικό τρόπο**, καλλιεργώντας ένα περιβάλλον όπου οι συμμετέχοντες **αισθάνονται ότι ενθαρρύνονται να αναπτυχθούν** και να αναλάβουν την ευθύνη του μαθησιακού τους ταξιδιού.

Ο **αναστοχασμός** είναι ένας ακόμη ακρογωνιαίος λίθος αυτής της προσέγγισης. Οι συμμετέχοντες συμμετέχουν ενεργά στην αξιολόγηση της δικής τους προόδου, η οποία όχι μόνο εμβαθύνει την αυτογνωσία τους, αλλά και τους δίνει τη δυνατότητα να εντοπίσουν τις μαθησιακές τους ανάγκες και να θέσουν προσωπικούς στόχους. Φύλλα εργασίας αναστοχασμού ή καθοδηγούμενες συζητήσεις μπορούν να ενσωματωθούν στη διαδικασία αξιολόγησης, βοηθώντας τους συμμετέχοντες **να εσωτερικεύσουν τα σχόλια και να δεσμευτούν για συνεχή βελτίωση**.

Τα πλέγματα παίζουν επίσης ζωτικό ρόλο στην **παρακολούθηση της προόδου με την πάροδο του χρόνου**. Αξιολογώντας περιοδικά τους συμμετέχοντες, οι Youth Workers μπορούν να παρακολουθούν την ατομική και ομαδική ανάπτυξη, **εντοπίζοντας τάσεις και επαναλαμβανόμενες προκλήσεις**. Αυτή η διαχρονική προσέγγιση διασφαλίζει ότι η ανάπτυξη των συμμετεχόντων μετριέται **ολιστικά**, αντί να περιορίζεται σε μεμονωμένες συνεδρίες. Τα **μοτίβα** που προκύπτουν από αυτές τις αξιολογήσεις παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες για την προσαρμογή μελλοντικών στρατηγικών καθοδήγησης και τη βελτίωση της υλοποίησης του προγράμματος.

Τέλος, τα δεδομένα που συλλέγονται μέσω των Πλέγματος Αξιολόγησης συμβάλλουν στη συνολική βελτίωση του προγράμματος κατάρτισης. **Αναλύοντας τα συνολικά αποτελέσματα**, οι διοργανωτές του προγράμματος μπορούν να **εντοπίσουν τα δυνατά σημεία και τα κενά** στο πρόγραμμα σπουδών, διασφαλίζοντας ότι η κατάρτιση παραμένει αποτελεσματική και ανταποκρίνεται στις ανάγκες των συμμετεχόντων. Αυτός ο **βρόχος ανατροφοδότησης** ωφελεί τους Εργαζόμενους Νεολαίας, οι οποίοι μπορούν να βελτιώσουν τις μεθόδους διδασκαλίας και καθοδήγησης με βάση τα αποτελέσματα.

Σύστημα Βαθμολογίας

- 1** = Χρειάζεται βελτίωση: Ο συμμετέχων επιδεικνύει ελάχιστη κατανόηση ή συμμετοχή.
- 2** = Ανάπτυξη: Μερική επίτευξη ικανοτήτων με κάποια εμπλοκή.
- 3** = Ικανός/ή: Επαρκής απόδοση, ανταποκρίνεται στις προσδοκίες.
- 4** = Ικανός: Επίδοση άνω του μέσου όρου, επιδεικνύοντας πρωτοβουλία και δεξιότητα.
- 5** = Άριστα: Εξαιρετική απόδοση, που επιδεικνύει μαεστρία και δημιουργικότητα.

1176



Παγκόσμιο Πλέγμα Αξιολόγησης

Συμμετέχων: [Όνομα και Επώνυμο]		Ημερομηνία:	
Κριτήρια Αξιολόγησης	Περιγραφείς	Βαθμολογία (1-5)	Σχόλια/Σημειώσεις
1. Δέσμευση και Συμμετοχή	Συμμετέχει ενεργά σε συζητήσεις, δραστηριότητες και ομαδικές εργασίες.		
2. Δεξιότητες επικοινωνίας	Διατυπώνει αποτελεσματικά ιδέες, ακούει ενεργά και συνεργάζεται με συνομηλίκους.		
3. Επίλυση Προβλημάτων και Κριτική Σκέψη	Επιδεικνύει ικανότητα ανάλυσης προβλημάτων και πρότασης δημιουργικών, πρακτικών λύσεων.		
4. Εφαρμογή της Γνώσης	Εφαρμόζει έννοιες και δεξιότητες από τις Μαθησιακές Ενότητες σε σενάρια ή μελέτες περιπτώσεων του πραγματικού κόσμου.		

5. Ομαδική εργασία και συνεργασία	Εργάζεται αποτελεσματικά σε μια ομάδα, συνεισφέροντας ιδέες και υποστηρίζοντας άλλους στην επίτευξη κοινών στόχων.		
6. Προσαρμοστικότητα και Καινοτομία	Δείχνει ανοιχτό πνεύμα σε νέες ιδέες, τεχνολογίες και στρατηγικές που εισάγονται στις Μαθησιακές Ενότητες.		
7. Πρωτοβουλία και Αυτοκατεύθυνση	Αναλαμβάνει πρωτοβουλίες σε εργασίες, επιδεικνύει αυτοκίνητρο και αναζητά πρόσθετους πόρους όταν χρειάζεται.		
8. Ολοκλήρωση Δραστηριοτήτων	Ολοκληρώνει τις ανατεθειμένες εργασίες και δραστηριότητες εντός του προβλεπόμενου χρονοδιαγράμματος και με προσοχή στη λεπτομέρεια.		



9. Στοχασμός και Αυτοαξιολόγηση	Επιδεικνύει την ικανότητα να αναστοχάζεται την προσωπική του μάθηση και να εντοπίζει τομείς που χρήζουν βελτίωσης.		
10. Συνολική Απόδοση	Ενσωματώνει τη μάθηση σε όλες τις ενότητες και καταδεικνύει ολοκληρωμένη κατανόηση βασικών εννοιών.		
Δυνατά σημεία που παρατηρήθηκαν			
Τομείς βελτίωσης			



Επόμενα βήματα ή σύσταση	
Εργαζόμενος/η για νέους	

Προαιρετικό πρότυπο ενότητας για συγκεκριμένη μονάδα

Αυτή η ενότητα επιτρέπει στους Εργαζόμενους με Νέους να συμπεριλάβουν πρόσθετα κριτήρια που σχετίζονται με συγκεκριμένους στόχους της Μαθησιακής Μονάδας, ως εξής:

Συγκεκριμένη Μονάδα Κριτήρια	Περιγραφείς	Βαθμολογία (1-5)	Σχόλια / Σημειώσεις
[Παράδειγμα : Δεξιότητες Οικονομικής Διαχείρισης]	[Παράδειγμα: Επιδεικνύει ικανότητα δημιουργίας προϋπολογισμών και ανάλυσης οικονομικών καταστάσεων.]		

Αυτό το παράδειγμα ενότητας μπορεί να εφαρμοστεί σε κάθε Εκπαιδευτική Μονάδα και σε κάθε συγκεκριμένη Ενότητα.

Ερωτηματολόγιο Αυτοαξιολόγησης Συμμετεχόντων

Σκοπός

Τα **Ερωτηματολόγια Αυτοαξιολόγησης Συμμετεχόντων** είναι απαραίτητα εργαλεία που έχουν σχεδιαστεί για την ενίσχυση της αυτογνωσίας, την παρακολούθηση της προόδου και την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας του προγράμματος από την οπτική γωνία των συμμετεχόντων. Μαζί, παρέχουν ένα ολοκληρωμένο πλαίσιο για την κατανόηση της ατομικής ανάπτυξης και του αντίκτυπου της μαθησιακής εμπειρίας.

1. Καθορισμός μιας Βασικής Γραμμής (Αρχική Αυτοαξιολόγηση)

- **Αναστοχασμός σχετικά με το Σημείο Εκκίνησης** : Η Αρχική Αυτοαξιολόγηση βοηθά τους συμμετέχοντες να αναστοχαστούν τις υπάρχουσες δεξιότητες, γνώσεις και στάσεις τους πριν από την έναρξη του προγράμματος.
- **Εντοπισμός Δυνατών Σημείων και Κενών** : Επιτρέπει στους συμμετέχοντες και στους Εργαζόμενους με Νέους να εντοπίσουν δυνατά σημεία, τομείς βελτίωσης και μαθησιακές ανάγκες που μπορούν να αντιμετωπιστούν κατά τη διάρκεια του προγράμματος.
- **Προσαρμογή Μαθησιακών Εμπειριών** : Τα αποτελέσματα καθοδηγούν τους Εργαζόμενους Νεολαίας στην προσαρμογή των στρατηγικών και των δραστηριοτήτων καθοδήγησης ώστε να ανταποκρίνονται καλύτερα στις μοναδικές ανάγκες των συμμετεχόντων.
- **Καθορισμός Προσωπικών Στόχων** : Οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να θέσουν ρεαλιστικούς και συγκεκριμένους στόχους με βάση την αυτοαξιολόγησή τους, δημιουργώντας μια σαφή κατεύθυνση για το μαθησιακό τους ταξίδι.

2. Μέτρηση Ανάπτυξης και Αποτελεσμάτων (Τελική Αυτοαξιολόγηση)

- **Αναστοχασμός στην Πρόοδο** : Η Τελική Αυτοαξιολόγηση δίνει τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν την ανάπτυξή τους, συγκρίνοντας τις αρχικές τους ικανότητες και την κατανόησή τους με τα τρέχοντα επιτεύγματά τους.
- **Αναγνώριση Επιτευγμάτων** : Επισημαίνει τις δεξιότητες, τις γνώσεις και τις στάσεις που έχουν αναπτύξει οι συμμετέχοντες, ενισχύοντας το αίσθημα ολοκλήρωσης και το κίνητρο.
- **Αξιολόγηση της Αποτελεσματικότητας του Προγράμματος** : Οι Εργαζόμενοι με Νέους μπορούν να χρησιμοποιήσουν συγκεντρωτικά αποτελέσματα για να

1226

αξιολογήσουν την επιτυχία του προγράμματος στην επίτευξη των στόχων του και στην αντιμετώπιση των αναγκών των συμμετεχόντων.

- **Μελλοντικός Σχεδιασμός** : Αναλογιζόμενοι τα εναπομείναντα κενά και τις ευκαιρίες βελτίωσης, οι συμμετέχοντες μπορούν να θέσουν στόχους για συνεχή προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη.

3. Ενθάρρυνση της αυτογνωσίας και της ανάληψης ευθύνης

- **Προώθηση της Κριτικής Σκέψης** : Η διαδικασία αυτοαξιολόγησης ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να αξιολογήσουν κριτικά το μαθησιακό τους ταξίδι, ενισχύοντας την αυτογνωσία και την ανεξάρτητη σκέψη.
- **Ενδυνάμωση των Συμμετεχόντων** : Με την ενεργό συμμετοχή τους στην αξιολόγησή τους, οι συμμετέχοντες αναλαμβάνουν την ευθύνη της ανάπτυξής τους, αυξάνοντας το κίνητρο και την υπευθυνότητά τους.
- **Ενίσχυση Αυτοπεποίθησης** : Η αναγνώριση της προσωπικής προόδου ενισχύει την αυτοπεποίθηση των συμμετεχόντων στις ικανότητές τους, προετοιμάζοντάς τους να εφαρμόσουν τις δεξιότητές τους σε πραγματικές συνθήκες.

4. Ενίσχυση της επικοινωνίας μεταξύ των συμμετεχόντων και των εργαζομένων στον τομέα της νεολαίας

- **Διευκόλυνση του διαλόγου** : Τα ερωτηματολόγια δημιουργούν ευκαιρίες για ουσιαστικές συζητήσεις μεταξύ των συμμετεχόντων και των Εργαζομένων Νεολαίας σχετικά με την πρόοδο, τις προκλήσεις και τους μελλοντικούς στόχους.
- **Παροχή Ανατροφοδότησης** : Τα στοιχεία από τις αυτοαξιολογήσεις συμπληρώνουν τα πλέγματα αξιολόγησης που χρησιμοποιούνται από τους Youth Workers, προσφέροντας μια ολιστική άποψη της ανάπτυξης των συμμετεχόντων.

5. Υποστήριξη της βελτίωσης του προγράμματος

- **Εντοπισμός τάσεων** : Τα μοτίβα στις απαντήσεις μπορούν να επισημάνουν τομείς στους οποίους το πρόγραμμα είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό ή όπου ενδέχεται να απαιτούνται προσαρμογές.
- **Συγκέντρωση πληροφοριών από τους συμμετέχοντες** : Οι ερωτήσεις ανοιχτού τύπου παρέχουν ποιοτική ανατροφοδότηση σχετικά με τα δυνατά σημεία του προγράμματος και τους τομείς βελτίωσης, καθοδηγώντας μελλοντικές επαναλήψεις της εκπαίδευσης.

Τα Ερωτηματολόγια Αυτοαξιολόγησης των Συμμετεχόντων αποτελούν αναπόσπαστο μέρος της μαθησιακής διαδικασίας. Επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να συμμετέχουν ενεργά στην ανάπτυξή τους, καθοδηγούν τους Εργαζόμενους Νεολαίας στην παροχή στοχευμένης υποστήριξης και διασφαλίζουν ότι το πρόγραμμα εξελίσσεται ώστε να καλύπτει τις ανάγκες των μελλοντικών μαθητών.

Μεθοδολογία

Η μεθοδολογία για τα **Ερωτηματολόγια Αυτοαξιολόγησης των Συμμετεχόντων** βασίζεται στις αρχές της αναστοχασμού, της εμπλοκής και της ανάπτυξης. Αυτά τα εργαλεία έχουν σχεδιαστεί για να διασφαλίζουν ότι οι συμμετέχοντες **συμμετέχουν** στη μαθησιακή διαδικασία και αναλαμβάνουν **την ευθύνη** της ανάπτυξής τους, δημιουργώντας έναν συνεχή κύκλο **αυτογνωσίας και βελτίωσης**.

Το **Ερωτηματολόγιο Αρχικής Αυτοαξιολόγησης** χορηγείται στην **αρχή** του προγράμματος για να **διαμορφωθεί μια βασική** κατανόηση των δεξιοτήτων, των γνώσεων και των στάσεων των συμμετεχόντων. Αυτό το στάδιο είναι **κρίσιμο**, καθώς ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να **αναλογιστούν** τις τρέχουσες ικανότητές τους και να εντοπίσουν τομείς στους οποίους αισθάνονται σίγουροι, καθώς και τομείς στους οποίους επιδιώκουν βελτίωση. Οι ερωτήσεις έχουν σχεδιαστεί για να διερευνήσουν **τεχνικές δεξιότητες, αλλά και προσωπικά χαρακτηριστικά**, όπως η επίλυση προβλημάτων, η επικοινωνία και η προσαρμοστικότητα, καθώς αυτά είναι αναπόσπαστα στοιχεία της επιχειρηματικής επιτυχίας.

Οι απαντήσεις των συμμετεχόντων στο αρχικό ερωτηματολόγιο παρέχουν επίσης **πολύτιμες πληροφορίες στους Youth Workers**, βοηθώντας τους να **προσαρμόσουν** το πρόγραμμα ώστε να ανταποκρίνεται στις **ατομικές και συλλογικές** ανάγκες. Για παράδειγμα, εάν ένας σημαντικός αριθμός συμμετεχόντων εκφράζει χαμηλή εμπιστοσύνη στη διαχείριση των οικονομικών, οι Youth Workers μπορούν να διαθέσουν περισσότερο χρόνο ή πόρους σε αυτό το θέμα. Ομοίως, εάν οι συμμετέχοντες επιδεικνύουν δυνατά σημεία σε συγκεκριμένους τομείς, αυτά τα δυνατά σημεία μπορούν να αξιοποιηθούν για την ενίσχυση της δυναμικής της ομάδας ή των συνεργατικών δραστηριοτήτων.

Το **Τελικό Ερωτηματολόγιο Αυτοαξιολόγησης**, που χορηγείται στο **τέλος** του προγράμματος, μετατοπίζει την εστίαση στον αναστοχασμό και την αξιολόγηση. Οι συμμετέχοντες καλούνται να **επανεξετάσουν** τους τομείς που αξιολόγησαν στην αρχή και να εξετάσουν πώς έχουν **εξελιχθεί η κατανόηση και οι ικανότητές τους**. Το τελικό ερωτηματολόγιο είναι πιο **ολοκληρωμένο**, ενθαρρύνοντας τους συμμετέχοντες να

αξιολογήσουν την απόκτηση τεχνικών δεξιοτήτων, καθώς και την προσωπική τους ανάπτυξη και την ετοιμότητά τους να εφαρμόσουν όσα έχουν **μάθει** σε πραγματικές συνθήκες. Αυτή η διπλή εστίαση **διασφαλίζει** ότι η αξιολόγηση καταγράφει τόσο **απτά αποτελέσματα**, όπως η τελειοποίηση του προϋπολογισμού ή των ψηφιακών εργαλείων, όσο και **άυλα αποτελέσματα**, όπως η βελτιωμένη αυτοπεποίθηση ή η προσαρμοστικότητα.

Ο **σχεδιασμός** των ερωτηματολογίων δίνει έμφαση στην **αυτοκριτική** ως κεντρικό στοιχείο. Ενώ οι **αριθμητικές κλίμακες** επιτρέπουν την **ποσοτική παρακολούθηση της προόδου**, οι **ερωτήσεις ανοιχτού τύπου** παρέχουν χώρο για **βαθύτερη ενδοσκόπηση**. Οι συμμετέχοντες μπορούν να εκφράσουν τις προσωπικές τους εμπειρίες, να **επισημάνουν** τις πτυχές του προγράμματος που τους **άγγιξαν περισσότερο** και να **μοιραστούν πληροφορίες σχετικά με τις προκλήσεις που αντιμετώπισαν και ξεπέρασαν**. Αυτή η **ποιοτική συμβολή** εμπλουτίζει την κατανόηση της ατομικής ανάπτυξης και προσφέρει επίσης **πολύτιμη ανατροφοδότηση για τη βελτίωση του προγράμματος**.

Και οι δύο αξιολογήσεις **συμπληρώνονται** από δομημένες **συζητήσεις** μεταξύ των συμμετεχόντων και των Εργαζομένων Νεολαίας. Μετά την **αρχική αξιολόγηση**, αυτές οι συζητήσεις μπορούν να βοηθήσουν στην αποσαφήνιση των στόχων των συμμετεχόντων και στη διαμόρφωση μιας εξατομικευμένης εστίασης για το πρόγραμμα. Μετά την **τελική αξιολόγηση**, παρέχουν την ευκαιρία στους Εργαζόμενους Νεολαίας να **επικυρώσουν** την πρόοδο των συμμετεχόντων, να **γιορτάσουν** τα επιτεύγματά τους και να **προσφέρουν** καθοδήγηση για συνεχή ανάπτυξη. Αυτές οι συζητήσεις **διασφαλίζουν** ότι οι αυτοαξιολογήσεις αποτελούν **αναπόσπαστο μέρος μιας διαδικασίας συνεργατικής μάθησης**.

Η μεθοδολογία λαμβάνει επίσης υπόψη τη σημασία της **συνέπειας και της συγκρισιμότητας**. Χρησιμοποιώντας μια παρόμοια δομή τόσο για την **αρχική και τις τελικές αξιολογήσεις**, οι συμμετέχοντες μπορούν να **συγκρίνουν άμεσα** τις απαντήσεις τους, καθιστώντας την **πρόοδό τους ορατή και συγκεκριμένη**. Αυτή η **συγκριτική προσέγγιση** βοηθά στην ενίσχυση του αισθήματος **ολοκλήρωσης** και **καλλιιεργεί μια νοοτροπία ανάπτυξης**, καθώς οι συμμετέχοντες μπορούν να δουν πώς οι **προσπάθειές τους έχουν οδηγήσει σε ουσιαστική αλλαγή**.

Τέλος, τα συγκεντρωτικά δεδομένα από τις αξιολογήσεις εξυπηρετούν **διττό σκοπό**. Για τους **συμμετέχοντες**, παρέχουν μια **σαφή αφήγηση** της πορείας τους μέσα από το πρόγραμμα. Για τους **Youth Workers**, **προσφέρουν πληροφορίες** για τις τάσεις, τις επιτυχίες και τους τομείς βελτίωσης. **Αναλύοντας αυτά τα δεδομένα**, οι διοργανωτές

μπορούν **να βελτιώσουν** τις μελλοντικές εκδόσεις του προγράμματος, διασφαλίζοντας ότι αυτό συνεχίζει να ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες ανάγκες του κοινού του.

Ερωτηματολόγιο Αρχικής Αυτοαξιολόγησης

Το **Ερωτηματολόγιο Αρχικής Αυτοαξιολόγησης** έχει σχεδιαστεί για να αξιολογεί τις βασικές γνώσεις, δεξιότητες και στάσεις των συμμετεχόντων πριν από την έναρξη του προγράμματος. Αυτό βοηθά τους Εργαζόμενους Νεολαίας να κατανοήσουν τα σημεία εκκίνησης των συμμετεχόντων, να εντοπίσουν τους τομείς εστίασης και να προσαρμόσουν το πρόγραμμα ώστε να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ανάγκες τους. Επιτρέπει επίσης στους συμμετέχοντες να αναλογιστούν τις τρέχουσες ικανότητες και τους στόχους τους, θέτοντας το σκηνικό για το μαθησιακό τους ταξίδι.

Οι συμμετέχοντες θα απαντήσουν σε μια **πενταβάθμια κλίμακα** (1 = Διαφωνώ απόλυτα έως 5 = Συμφωνώ απόλυτα), με ερωτήσεις ανοιχτού τύπου για περαιτέρω πληροφορίες.

Όνομα και Επώνυμο Συμμετέχοντα:					
Ημερομηνία:					
Ενότητα αρ. 2: Προσωπικά Χαρακτηριστικά					
Ενότητα αρ. 1: Γνώσεις και Δεξιότητες					
Περιγραφή	1:	2:	3:	4:	5:
Περιγραφή: 3. Προσδοκίες και Στόχοι	1.	2.	3.	4.	5.
Έχω επιπροσέυνη στην ικανότητα μου να λύνω προβλήματα, να έχω κατανόηση της επιχειρηματικότητας					
Έχω αναλάβει καθήκοντα που με έχουν βοηθήσει να πετύχω κατά τη διάρκεια της ζωής μου και να είμαι ικανός να αντιμετωπίσω τη δημιουργία και τη διαχείριση ενός οργανισμού σε μια ομάδα.					
Παρόλο που είμαι ένας στους οποίους χρειάζομαι βοήθεια για να ανοίξω τη στην εκμάθηση νέων εννοιών και σε άλλα θέματα, έχω την ικανότητα να αντιμετωπίσω τις προκλήσεις που προκύπτουν από την εργασία μου.					
Μπορώ να προσάρμοσα εύκολα σε νέα εργαλεία, με τη βοήθεια των προκλήσεων που ενδοχικά να αντεπεριφέρω.					
Είμαι ικανός να αντιμετωπίσω μια προκλητική κατάσταση και την κριτική, να εξερευνήσω νέες ευκαιρίες και να αναλάβω ευθύνες.					
Είμαι ικανός να αντιμετωπίσω το πρόγραμμα μπορεί να με βοηθήσει να αναλάβω ευθύνες.					
Έχω χρησιμοποιήσει και χρησιμοποιώ εργαλεία για τη δημιουργία ενός έργου ή μια προγραμματισμένη ευθύνη μου					
προσωπικές ή επαγγελματικές φιλοδοξίες.					

Τελικό Ερωτηματολόγιο Αυτοαξιολόγησης

Το **Τελικό Ερωτηματολόγιο Αυτοαξιολόγησης** έχει σχεδιαστεί για να βοηθούν τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν την πρόοδο και τα επιτεύγματά τους μετά την ολοκλήρωση του προγράμματος. Αυτό το εργαλείο βοηθά στην εδραίωση των μαθησιακών αποτελεσμάτων, στην αναγνώριση της ανάπτυξης και στον εντοπισμό τομέων για μελλοντική βελτίωση.

Οι συμμετέχοντες θα απαντήσουν σε μια **πενταβάθμια κλίμακα** (1 = Διαφωνώ απόλυτα έως 5 = Συμφωνώ απόλυτα), με ερωτήσεις ανοιχτού τύπου για περαιτέρω πληροφορίες.

[illegible]



Ποιες είναι οι πιο πολύτιμες δεξιότητες ή γνώσεις που αποκτήσατε από αυτό το πρόγραμμα;	
Ποιες πτυχές του προγράμματος σας φάνηκαν πιο χρήσιμες για την ανάπτυξη και την εξέλιξή σας;	
Σε ποιους τομείς πιστεύετε ότι χρειάζεστε ακόμη βελτίωση ή περαιτέρω εκπαίδευση;	
Πώς σκοπεύετε να εφαρμόσετε όσα έχετε μάθει στην προσωπική ή επαγγελματική σας ζωή;	
Ποιες είναι οι παρατηρήσεις ή οι προτάσεις σας για τη βελτίωση του προγράμματος στο μέλλον;	



Συμπεράσματα

Η **Εργαλειοθήκη για Εργαζόμενους με Νέους** αντιπροσωπεύει έναν ολοκληρωμένο πόρο που έχει σχεδιαστεί για να ενδυναμώνει τους Εργαζόμενους με Νέους στην υποστήριξη των νέων συμμετεχόντων στο επιχειρηματικό τους ταξίδι. Παρέχοντας ένα δομημένο πλαίσιο μαθησιακών μονάδων, εργαλείων αξιολόγησης και μεθοδολογιών αυτοαξιολόγησης, το εργαλειοθήκη γεφυρώνει το χάσμα μεταξύ θεωρίας και πράξης, εξοπλίζοντας τόσο τους Εργαζόμενους με Νέους όσο και τους συμμετέχοντες με τις δεξιότητες και τις γνώσεις που απαιτούνται για να ευδοκιμήσουν σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο κοινωνικοοικονομικό τοπίο.

Το περιεχόμενο του kit εργαλείων έχει σχεδιαστεί σχολαστικά για να αντιμετωπίσει την πολύπλευρη φύση της επιχειρηματικότητας, συμπεριλαμβάνοντας βασικές δεξιότητες όπως η οικονομική διαχείριση, η ενσωμάτωση ψηφιακών εργαλείων, οι στρατηγικές μάρκετινγκ και η προσαρμοστικότητα στις τεχνολογικές τάσεις. Κάθε μαθησιακή ενότητα βασίζεται στην προηγούμενη, προσφέροντας μια εξέλιξη που διασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες αναπτύσσουν μια ολιστική κατανόηση της επιχειρηματικής διαδικασίας. Ταυτόχρονα, η ενσωματωμένη δομή επιτρέπει στους Youth Workers να προσαρμόσουν το υλικό στις συγκεκριμένες ανάγκες και τα πλαίσια των συμμετεχόντων, ενισχύοντας την συμπερίληψη και τη συνάφεια.

Ένα βασικό πλεονέκτημα αυτού του kit εργαλείων έγκειται στην εστίασή του στην **ενεργό συμμετοχή και τον προβληματισμό**. Μέσω δυναμικών μαθησιακών δραστηριοτήτων, όπως εργαστήρια, ομαδικές συζητήσεις και πρακτικές μελέτες περιπτώσεων, οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να ξεπεράσουν την παθητική μάθηση και να βυθιστούν σε σενάρια του πραγματικού κόσμου. Αυτή η βιωματική προσέγγιση όχι μόνο ενισχύει τις έννοιες που διδάσκονται, αλλά και ενισχύει την αυτοπεποίθηση και την ανθεκτικότητα, δύο κρίσιμα χαρακτηριστικά για κάθε επίδοξο επιχειρηματία.

Η ενσωμάτωση πλεγμάτων αξιολόγησης και εργαλείων αυτοαξιολόγησης ενισχύει περαιτέρω την αποτελεσματικότητα του kit εργαλείων. Αυτά τα στοιχεία δεν είναι απλώς εργαλεία μέτρησης, αλλά είναι αναπόσπαστα στοιχεία για την καλλιέργεια μιας νοοτροπίας προσανατολισμένης στην ανάπτυξη. Τα **πλέγματα αξιολόγησης** προσφέρουν στους Εργαζόμενους με Νέους ένα συνεπές πλαίσιο για την παρατήρηση και την αξιολόγηση της προόδου των συμμετεχόντων, διασφαλίζοντας ότι η ανατροφοδότηση είναι τόσο εποικοδομητική όσο και εφαρμόσιμη. Εν τω μεταξύ, τα **ερωτηματολόγια αυτοαξιολόγησης** ενδυναμώνουν τους συμμετέχοντες να αναλάβουν την ευθύνη του

μαθησιακού τους ταξιδιού, ενθαρρύνοντας την ενδοσκόπηση και τον καθορισμό στόχων που εκτείνονται πέρα από το ίδιο το πρόγραμμα.

Ένα από τα διακριτικά χαρακτηριστικά του kit εργαλείων είναι η έμφαση που δίνει στην **προσαρμοστικότητα σε ποικίλα περιβάλλοντα**. Η ευελιξία που ενσωματώνεται στις μαθησιακές ενότητες, σε συνδυασμό με τα καθολικά και ειδικά για κάθε ενότητα εργαλεία αξιολόγησης, διασφαλίζει ότι το υλικό μπορεί να προσαρμοστεί σε διαφορετικές πολιτισμικές, οικονομικές και ατομικές συνθήκες. Αυτή η προσαρμοστικότητα είναι κρίσιμη για την αντιμετώπιση των μοναδικών προκλήσεων που αντιμετωπίζουν οι νέοι συμμετέχοντες από ποικίλα υπόβαθρα, ιδίως εκείνοι από περιθωριοποιημένες ή υποεξυπηρετούμενες κοινότητες.

Το kit εργαλείων αντικατοπτρίζει επίσης τον **κρίσιμο ρόλο της τεχνολογίας στη σύγχρονη επιχειρηματικότητα**. Ενσωματώνοντας ψηφιακά εργαλεία, πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης και στρατηγικές διαδικτυακής συνεργασίας, προετοιμάζει τους συμμετέχοντες να πλοηγηθούν στην ψηφιακή οικονομία με αυτοπεποίθηση. Αυτή η μελλοντοστρεφής προσέγγιση διασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες όχι μόνο είναι προετοιμασμένοι για το σημερινό επιχειρηματικό τοπίο, αλλά είναι και εξοπλισμένοι για να προσαρμοστούν σε μελλοντικές καινοτομίες και τάσεις.

Ένα άλλο βασικό συμπέρασμα του πακέτου εργαλείων είναι η διπλή του εστίαση στις **τεχνικές ικανότητες και την προσωπική ανάπτυξη**. Ενώ το πρόγραμμα εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με τις απαραίτητες δεξιότητες για την επιτυχία στις επιχειρήσεις, όπως ο προϋπολογισμός, το μάρκετινγκ και η διαχείριση κινδύνων, δίνει εξίσου έμφαση σε ήπιες δεξιότητες όπως η επίλυση προβλημάτων, η ομαδική εργασία και η ανθεκτικότητα. Αυτή η ισορροπημένη προσέγγιση αναγνωρίζει ότι η επιτυχημένη επιχειρηματικότητα απαιτεί τόσο τεχνική εμπειρογνωμοσύνη όσο και την ικανότητα αντιμετώπισης προκλήσεων με δημιουργικότητα και αποφασιστικότητα.

Για τους Εργαζόμενους Νεολαίας, το kit εργαλείων χρησιμεύει ως κάτι περισσότερο από ένας απλός οδηγός. Είναι ένας **πόρος επαγγελματικής ανάπτυξης**. Ασχολούμενοι με το υλικό, οι Εργαζόμενοι Νεολαίας βελτιώνουν τις δικές τους γνώσεις και τις διδακτικές τους πρακτικές, επιτρέποντάς τους να καθοδηγούν τους συμμετέχοντες πιο αποτελεσματικά. Η δομή και το περιεχόμενο του kit εργαλείων ενθαρρύνουν επίσης τη συνεργασία μεταξύ των Εργαζομένων Νεολαίας, καλλιεργώντας ένα αίσθημα κοινότητας και κοινής μάθησης που εκτείνεται πέρα από τα μεμονωμένα προγράμματα.

Η **Εργαλειοθήκη για Εργαζόμενους με Νέους** είναι ένας ισχυρός και ευέλικτος πόρος που ενσωματώνει τις αξίες της ενδυνάμωσης, της συμπερίληψης και της καινοτομίας.

1316



Εξοπλίζει τους Εργαζόμενους με Νέους με τα εργαλεία που θα καθοδηγήσουν τους νέους συμμετέχοντες στην απελευθέρωση των δυνατοτήτων τους, στην ενίσχυση της επιχειρηματικής νοοτροπίας και στην επίτευξη προσωπικής και επαγγελματικής ανάπτυξης. Αντιμετωπίζοντας τόσο τις τεχνικές όσο και τις ανθρώπινες πτυχές της επιχειρηματικότητας, το εργαλειοθήκη θέτει τα θεμέλια για μια γενιά ανθεκτικών, προσαρμόσιμων και δημιουργικών επιχειρηματιών που είναι έτοιμοι να συμβάλουν ουσιαστικά στις κοινότητές τους και πέρα από αυτές.

Η Εργαλειοθήκη για Εργαζόμενους με Νέους αποτελεί καταλύτη για μετασχηματισμό, εμπνέοντας τόσο τους Εργαζόμενους με Νέους όσο και τους συμμετέχοντες να οραματιστούν και να υλοποιήσουν ένα λαμπρότερο, πιο επιχειρηματικό μέλλον.