

Υπάρχουν δεκατρείς εργασίες που συμπληρώνουν την Ενότητα I

“Οι βασικές αρχές της Lifestyle επιχειρηματικότητας”

Πρακτική εργασία Αρ 1 για την υποενότητα 1

Ορισμοί της επιχειρηματικότητας και της lifestyle επιχειρηματικότητας

Στόχοι της υποενότητας 1: οι εκπαιδευτές ενηλίκων θα αναπτύξουν την κατανόησή τους για τους ορισμούς της επιχειρηματικότητας και της lifestyle επιχειρηματικότητας.

Σκοπός της εργασίας: να ορίσει τις βασικές αρχές της επιχειρηματικότητας και να τις συγκρίνει με την έννοια της lifestyle επιχειρηματικότητας

- Θα κοιτάξουμε το τι είναι επιχειρηματικότητα
- Ποιά είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας;
- Τί είναι ο lifestyle επιχειρηματίας;
- Ποιές είναι οι ιδιαιτερότητες της LSE;
- Ποιές είναι οι ομοιότητες και οι διαφορές ανάμεσα στην επιχειρηματικότητα και την lifestyle επιχειρηματικότητα;

Άσκηση:

| | | |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• χωρισμός σε ομάδες• κάθε ομάδα να ορίσει τί πιστεύει ότι είναι η LSE• δείξτε με slide στην ομάδα τον ορισμό της LSE• κάθε ομάδα να κάνει μια λίστα με τις διαφορές ανάμεσα στην επιχειρηματικότητα και την LSE• ομαδική συζήτηση για να παρουσιαστούν οι κύριες διαφορές. | <p>Οι ομάδες να παρουσιάσουν πίσω στους συμμαθητές τους τις σκέψεις τους</p> <p>Ομαδική συζήτηση</p> <p>δημιουργία λίστας των βασικών διαφορών</p> | <p>Flip chart</p> <p>Πένες και χαρτί</p> |
|---|--|--|

Μαθησιακά αποτελέσματα:

Οι εκπαιδευόμενοι θα είναι ικανοί να ορίσουν τις βασικές αρχές της επιχειρηματικότητας
Οι εκπαιδευόμενοι θα κατανοήσουν τη διαφορά ανάμεσα στην LSE και την παραδοσιακή επιχειρηματικότητα.

Συνολική διάρκεια: 30-40 λεπτά.

Πρακτική εργασία Αρ 2

Για την υποενότητα 2

Αξιολόγηση της δυνατότητας των εκπαιδευομένων να γίνουν lifestyle επιχειρηματίες

Στόχος της υποενότητας 1.2 είναι να αναπτύξει τη βασική αντίληψη για τον τρόπο αξιολόγησης της δυνατότητας των εκπαιδευομένων να γίνουν lifestyle επιχειρηματίες

Σκοπός της εργασίας: η εξοικείωση με το πλαίσιο EntreComp της επιχειρηματικής ικανότητας ως εργαλείο για να βοηθήσει τα άτομα να αξιολογήσουν την καταλληλότητά τους να γίνουν lifestyle επιχειρηματίες.

Κριτήρια αξιολόγησης:

Στην κλίμακα από το 1 μέχρι το 5 πώς θα αξιολογούσατε την ικανότητα/σιγουριά σας στις παρακάτω περιοχές

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------|------|---------|------|--------|
| Καθόλου | Λίγο | Σίγουρα | Πολύ | Πλήρως |

(οι βαθμολογίες γενικά λειτουργούν ως δείκτες και υπογραμμίζουν περιοχές δυνατοτήτων και αδυναμιών.)

Μαθησιακά αποτελέσματα:

Οι εκπαιδευόμενοι θα αναπτύξουν μια βασική κατανόηση για το πως να αξιολογούν τη δυνατότητά τους να γίνουν lifestyle επιχειρηματίες

Οι εκπαιδευόμενοι θα εξοικειωθούν με τη χρήση του πλαισίου EntreComp για να υποστηρίξει τους μειονεκτούντες εκπαιδευόμενους να αξιολογήσουν και να κατανοήσουν τις ικανότητες και δεξιότητες ώστε να μπορέσουν να θεωρήσουν τη δυνατότητα της LSE ως μια επιλογή για το μέλλον τους.

Συνολική διάρκεια: 30 λεπτά.



| Περιοχές | Ικανότητες | Συμβουλές | Περιγραφικοί δείκτες | Αυτοαξιολόγηση |
|-----------------------------------|---------------------------------|---|---|----------------|
| 1. Ideas and opportunities | 1.1 εντοπισμός ευκαιριών | Χρησιμοποιείτε τη φαντασία σας και τις ικανότητές σας για να αναγνωρίσετε τις ευκαιρίες για τη δημιουργία αξίας της LSE | <ul style="list-style-type: none"> αναγνωρίζετε και αξιοποιείτε τις ευκαιρίες για να δημιουργήσετε αξία διερευνώντας το κοινωνικό, πολιτιστικό και οικονομικό τοπίο εντοπίζετε τις ανάγκες και τις προκλήσεις που πρέπει να αντιμετωπιστούν δημιουργείτε νέες διασυνδέσεις και συγκεντρώστε τα διάσπαρτα στοιχεία του τοπίου ώστε να δημιουργήσετε ευκαιρίες για τη δημιουργία αξίας | |
| | 1.2 δημιουργικότητα | Αναπτύσσετε δημιουργικές και στοχευμένες ιδέες | <ul style="list-style-type: none"> Αναπτύσσετε διάφορες ιδέες και ευκαιρίες για να δημιουργήσετε αξία, συμπεριλαμβανομένων καλύτερων ευκαιριών από τις υπάρχουσες και νέες προκλήσεις Διερευνάτε και πειραματίζεστε με καινοτόμες προσεγγίσεις Συνδυάζετε γνώση και πηγές για να πετύχετε πολύτιμα αποτελέσματα | |
| | 1.3. όραμα | Εργάζεστε για το όραμά σας για το μέλλον | <ul style="list-style-type: none"> Φαντάζεστε το μέλλον Αναπτύσσετε ένα όραμα για να μετατρέψετε τις ιδέες σε πράξη Οραματίζετε μελλοντικά σενάρια για να βοηθήσετε την καθοδήγηση προσπάθειας και δράσης | |
| | 1.4 εκτίμηση ιδεών | Αξιοποιείτε στο έπακρο ιδέες και ευκαιρίες | <ul style="list-style-type: none"> Κρίνετε τι αξίζει σε κοινωνικούς, οικονομικούς και πολιτιστικούς όρους Αναγνωρίζετε τη δυνατότητα που έχει μια ιδέα για τη δημιουργία αξίας και βρείτε κατάλληλους τρόπους να την αξιοποιήσετε όσο περισσότερο μπορείτε | |



| | | | | |
|--|------------------------------------|---|---|--|
| | 1.5 ηθική και βιώσιμη σκέψη | Αξιολογείτε τις επιπτώσεις και τις συνέπειες των ιδεών, ευκαιριών και δράσεων | <ul style="list-style-type: none"> Αξιολογείτε τις επιπτώσεις των ιδεών που προσφέρουν αξία και την επίδραση της επιχειρηματικής δράσης στην κοινότητα στόχο, στην αγορά, στην κοινωνία και στο περιβάλλον Κάντε ανασκόπηση για το πόσο βιώσιμο είναι οι μακροπρόθεσμοι κοινωνικοί, πολιτιστικοί και οικονομικοί στόχοι και το πρόγραμμα δράσης που επιλέχτηκε Δράστε υπεύθυνα | |
|--|------------------------------------|---|---|--|

| Areas | Skills | Hints | Descriptors | Self Assessment |
|---------------------|---|--|---|-----------------|
| 2. Resources | 2.1 αυτογνωσία και αυτοαποελεστικότητα | Πιστεύετε στον εαυτό σας και συνεχίζετε να αναπτύσσετε | <ul style="list-style-type: none"> Αναλογίζεστε τις ανάγκες σας, προσδοκίες και επιθυμίες σας, βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα Εντοπίζετε και αξιολογείτε τις ατομικές και ομαδικές σας δυνάμεις και αδυναμίες Πιστεύετε στην ικανότητά σας να επηρεάζετε την πορεία των γεγονότων παρά την αβεβαιότητα, τα πισωγυρίσματα και την προσωρινή αποτυχία | |
| | 2.2 Κίνητρο και επιμονή | Μένετε επικεντρωμένοι και δεν τα παρατάτε | <ul style="list-style-type: none"> Είστε αποφασισμένοι να μετατρέψετε τις ιδέες σε πράξη και να ικανοποιήσετε την ανάγκη σας για επιτυχία Είστε προετοιμασμένοι να είστε υπομονετικοί και να συνεχίσετε να προσπαθείτε για να πετύχετε τους | |

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις ιδέες του συγγραφέα και η επιτροπή δεν μπορεί να φέρει ευθύνη για οποιαδήποτε πιθανή χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται μέσα σ' αυτό.



| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| | | | <p>μακροπρόθεσμους ατομικούς ή συλλογικούς στόχους</p> <ul style="list-style-type: none">• Είστε ανθεκτικοί κάτω από πίεση, αντιξοότητες και προσωρινή αποτυχία | |
| 2.3 κινητοποίηση πόρων | Συγκεντρώνετε και διαχειρίζεστε τους πόρους που χρειάζεστε | | <ul style="list-style-type: none">• Λαμβάνετε και διαχειρίζεστε τις υλικές, μη υλικές και ψηφιακές πηγές που χρειάζεστε για να μετατρέψετε τις ιδέες σε δράση• Αξιοποιείτε στο έπακρο τους περιορισμένους πόρους• Λαμβάνετε και διαχειρίζεστε τις δεξιότητες που χρειάζονται σε οποιοδήποτε στάδιο, συμπεριλαμβανομένων των τεχνικών, νομικών, φορολογικών και ψηφιακών ικανοτήτων | |
| 2.4 χρηματοπιστωτικός και οικονομικός γραμματισμός | Αναπτύσσετε χρηματοπιστωτική και οικονομική τεχνογνωσία | | <ul style="list-style-type: none">• Αξιολογείτε το κόστος της μετατροπής μιας ιδέας σε μια κερδοφόρα δραστηριότητα• Σχεδιάζετε, βάζετε στη θέση τους και αξιολογείτε οικονομικές αποφάσεις με την πάροδο του χρόνου• Διαχειρίζεστε τα οικονομικά ώστε να σιγουρευτείτε ότι η κερδοφόρα δραστηριότητα μπορεί να διαρκέσει μεγάλο χρονικό διάστημα | |
| 2.5.κινητοποίηση άλλων | Εμπνέετε, ενθουσιάζετε και επηρεάζετε άλλους | | <ul style="list-style-type: none">• Εμπνέετε και ενθουσιάζετε τους ενδιαφερόμενους φορείς• Λαμβάνετε την αναγκαία υποστήριξη για να πετύχετε κερδοφόρα αποτελέσματα | |

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις ιδέες του συγγραφέα και η επιτροπή δεν μπορεί να φέρει ευθύνη για οποιαδήποτε πιθανή χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται μέσα σ' αυτό.



| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσιάζετε αποτελεσματική επικοινωνία, πειθώ, διαπραγμάτευση και ηγεσία | |
|--|--|--|---|--|

| Areas | Skills | Hints | Descriptors | Self Assessment |
|-----------------------|---|---|--|-----------------|
| 3. Into action | 3.1 λήψη πρωτοβουλίας | Το πραγματοποιείτε (Go for it) | <ul style="list-style-type: none"> • Ξεκινάτε τις διαδικασίες που δημιουργούν αξία • Αναλαμβάνετε τις προκλήσεις • Δράτε και εργάζεστε ανεξάρτητα για να πετύχετε στόχους, επιμένετε στις προθέσεις και πραγματοποιείτε προγραμματισμένες εργασίες | |
| | 3.2 σχεδιασμός και διοίκηση | Βάζετε προτεραιότητες, οργανώνετε και παρακολουθείτε | <ul style="list-style-type: none"> • Θέτετε βραχυπρόθεσμους, μεσοπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους • Καθορίζετε τις προτεραιότητες και τα σχέδια δράσης • Προσταρμόζετε σε απρόβλεπτες αλλαγές | |
| | 3.3 αντιμετώπιση αβεβαιότητας, ασάφειας και κινδύνου | Λαμβάνετε αποφάσεις που αναφέρονται στην αβεβαιότητα, ασάφεια και κίνδυνο | <ul style="list-style-type: none"> • Λαμβάνετε αποφάσεις όταν το αποτέλεσμα αυτής της απόφασης είναι αβέβαιο, όταν η διαθέσιμη πληροφορία είναι μερική ή ασαφή, ή όταν υπάρχει ο κίνδυνος ακούσιων αποτελεσμάτων • Μέσα στο πλαίσιο της διαδικασίας δημιουργίας αξίας, συμπεριλαμβάνετε δομημένους τρόπους ελέγχου ιδεών και πρωτοτύπων από τα αρχικά στάδια για να μειώσετε τον | |



| | | | | |
|-----------------------------------|--|--|---|--|
| | | | <p>κίνδυνο αποτυχίας</p> <ul style="list-style-type: none">• Χειρίζεστε γρήγορα κινούμενες καταστάσεις έγκαιρα και ευέλικτα | |
| 3.4 εργασία με άλλους | Κάνετε ομάδα, συνεργάζεστε και δικτυώνεστε | | <ul style="list-style-type: none">• Εργάζεστε μαζί με τους άλλους και συνεργάζεστε με τους άλλους για την ανάπτυξη ιδεών και την μετατροπή τους σε δράση• Δικτυώνεστε• Επιλύετε συγκρούσεις και αντιμετωπίζετε τον ανταγωνισμό θετικά όταν είναι απαραίτητο | |
| 3.5. Μάθηση μέσω εμπειρίας | Μαθαίνετε κάνοντας | | <ul style="list-style-type: none">• Χρησιμοποιείτε κάθε πρωτοβουλία για δημιουργία αξίας ως μια ευκαιρία μάθησης• Μαθαίνετε μαζί με τους άλλους, συμπεριλαμβανομένων συναδέλφων και συμβούλων• Κάνετε ανασκόπηση και μαθαίνετε και από την επιτυχία και την αποτυχία (τη δική σας και των άλλων ανθρώπων) | |

Πρακτική εργασία Αρ.3
Για την υποενότητα 3
Αξιολόγηση της Δήλωσης Αποστολής

Στόχος της εργασίας: η ανάπτυξη κατανόησης των εκπαιδευτών ενηλίκων για τις πιθανές δηλώσεις αποστολής

Επεξήγηση της εργασίας:

- Χωριστείτε σε ομάδες
- Μοιράστε στις ομάδες 10 παραδείγματα δηλώσεων αποστολής. 1 ομάδα θα πρέπει να έχει τουλάχιστο 2 παραδείγματα.
- Συζητήστε σε ομάδες για τις δηλώσεις αποστολής.
- Κάθε ομάδα καταγράφει τις ιδέες της για τη δήλωση αποστολής.
- Κάθε ομάδα παρουσιάζει τις δηλώσεις αποστολής της και οι ιδέες συζητούνται .
- Έπειτα ζητείστε από τους συμμετέχοντες να εντοπίσουν τις επιχειρήσεις που έχουν αυτές τις δηλώσεις αποστολής. (ερωτηματολόγιο δήλωσης αποστολής)

10 παραδείγματα δήλωσης αποστολής:

| |
|--|
| 1. Να παρέχει μια παγκόσμια πλατφόρμα συναλλαγών όπου ο καθένας πρακτικά μπορεί να κάνει εμπόριο οτιδήποτε προϊόντα |
| 2. Να γίνει παγκόσμια εταιρεία μπύρας |
| 3. Να φέρει την έμπνευση και την καινοτομία σε κάθε αθλητή στον κόσμο, αν έχετε ένα σώμα είστε αθλητής. |
| 4. Να κάνει τις παγκόσμιες πληροφορίες καθολικά προσβάσιμες και χρήσιμες |
| 5. Προσφέρουμε χαρά παρέχοντας την καλύτερη διασκέδαση για ανθρώπους κάθε ηλικίας παντού |
| 6. Να γίνει κορυφαία εταιρεία κατανάλωσης του κόσμου για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της αυτοκινητοβιομηχανίας |
| 7. Να γίνει η πιο επιτυχημένη εταιρεία υπολογιστών στον κόσμο στην παροχή της καλύτερης εμπειρίας του πελάτη στις αγορές που εξυπηρετούμε |
| 8. Να καθιερωθούμε ως ο κορυφαίος προμηθευτής του καλύτερου καφέ στον κόσμο διατηρώντας τις αδιάλλακτες αρχές μας καθώς αναπτυσσόμαστε |
| 9. Η αποστολή μας είναι να προσφέρουμε στον κόσμο τη δύναμη να κοινοποιεί και να κάνουμε τον κόσμο πιο ανοικτό και συνδεδεμένο |
| 10. Να γίνουμε η καλύτερη γρηγορότερη εμπειρία υπηρεσίας εστιατορίου στον κόσμο. Καλύτερη σημαίνει παροχή εξαιρετικής ποιότητας, υπηρεσίας, καθαριότητας και αξίας ώστε να κάνουμε κάθε πελάτη σε κάθε εστιατόριο να χαμογελά. |

Απαντήσεις ερωτηματολογίου δήλωσης αποστολής:

| Δήλωση αποστολής | Εταιρεία |
|--|-------------|
| <ul style="list-style-type: none"> • Να παρέχει μια παγκόσμια πλατφόρμα συναλλαγών όπου ο καθένας πρακτικά μπορεί να κάνει εμπόριο οτιδήποτε προϊόντα | EBay |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να γίνει παγκόσμια εταιρεία μπίρας | Budwieser |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να φέρει την έμπνευση και την καινοτομία σε κάθε αθλητή στον κόσμο, αν έχετε ένα σώμα είστε αθλητής. | Nike |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να κάνει τις παγκόσμιες πληροφορίες καθολικά προσβάσιμες και χρήσιμες | Google |
| <ul style="list-style-type: none"> • Προσφέρουμε χαρά παρέχοντας την καλύτερη διασκέδαση για ανθρώπους κάθε ηλικίας παντού | Walt Disney |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να γίνει κορυφαία εταιρεία κατανάλωσης του κόσμου για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της αυτοκινητοβιομηχανίας | Henry Ford |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να γίνει η πιο επιτυχημένη εταιρεία υπολογιστών στον κόσμο στην παροχή της καλύτερης εμπειρίας του πελάτη στις αγορές που εξυπηρετούμε | Dell |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να καθιερωθούμε ως ο κορυφαίος προμηθευτής του καλύτερου καφέ στον κόσμο διατηρώντας τις αδιάλλακτες αρχές μας καθώς αναπτυσσόμαστε | Starbucks |
| <ul style="list-style-type: none"> • Η αποστολή μας είναι να προσφέρουμε στον κόσμο τη δύναμη να κοινοποιεί και να κάνουμε τον κόσμο πιο ανοικτό και συνδεδεμένο | Facebook |
| <ul style="list-style-type: none"> • Να γίνουμε η καλύτερη γρηγορότερη εμπειρία υπηρεσίας εστιατορίου στον κόσμο. Καλύτερη σημαίνει παροχή εξαιρετικής ποιότητας, υπηρεσίας, καθαριότητας και αξίας ώστε να κάνουμε κάθε πελάτη σε κάθε εστιατόριο να χαμογελά. | Mc Donalds |

Συνολική διάρκεια: 30-40 λεπτά.

**Πρακτική άσκηση Αρ 4
για υποενότητα 3
Δημιουργώντας τη δική σας δήλωση αποστολής**

Στόχος της εργασίας: να εξασκηθείτε στην ανάπτυξη δηλώσεων αποστολής

Επεξήγηση της εργασίας: κάθε συμμετέχων πρέπει να δημιουργήσει μια δήλωση αποστολής για την εταιρεία του

- Πρώτα κάθε συμμετέχων πρέπει να κάνει ένα κατάλογο από ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την περιγραφή της επιχείρησής του.
- Μετά από αυτό, κάθε συμμετέχων χρησιμοποιώντας μερικές ή όλες τις λέξεις κλειδιά που εντόπισε γράφει την δήλωση αποστολής για την επιχείρησή του. Η δήλωση θα πρέπει ξεκάθαρα να περιγράφει το σκοπό της επιχείρησης και να εξηγήει ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της.

Δημιουργήστε μια δήλωση αποστολής για την επιχείρησή σας.

Κάντε ένα κατάλογο από ΛΕΞΕΙΣ ΚΛΕΙΔΙΑ που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να περιγράψουν καλύτερα την επιχείρησή σας

Χρησιμοποιώντας μερικές ή όλες τις λέξεις κλειδιά που εντοπίσατε, γράψτε τη δήλωση αποστολής για την επιχείρησή σας. Οι δηλώσεις θα πρέπει ξεκάθαρα να περιγράφουν το σκοπό της επιχείρησης και να εξηγούν ποια είναι τα κύρια χαρακτηριστικά της.

Συνολική διάρκεια: 20 λεπτά.

Πρακτική εργασία Αρ.5
Για την υποενότητα 3
Ανάλυση SWOT

Στόχος της εργασίας: η αναγνώριση των δυνατοτήτων και αδυναμιών, των ευκαιριών και των απειλών σε σχέση με την επιχειρηματική σας ιδέα.

Επεξήγηση της εργασίας: Κάθε συμμετέχων πρέπει να κάνει ανάλυση SWOT για την επιχειρηματική του ιδέα.

Θα πρέπει να επεξηγηθεί ότι οι δυνατότητες και αδυναμίες προέρχονται από μέσα και μπορούν να ελεγχθούν. Οι ευκαιρίες και οι απειλές είναι αυτές που προέρχονται απ' έξω και δεν μπορούν να ελεγχθούν, αλλά εφαρμόζονται για όλες, όχι μόνο για μερικές επιχειρηματικές ιδέες.

Θα πρέπει επίσης να παρουσιαστεί ότι υπάρχουν διάφορες στρατηγικές για την ερμηνεία της SWOT ανάλυσης. Για παράδειγμα ενόσω χρησιμοποιείτε τις δυνατότητες η επιχείρηση μπορεί να ελαχιστοποιήσει τις πιθανές απειλές, ενόσω χρησιμοποιείτε τις δυνατότητες η επιχείρηση μπορεί να επωφεληθεί από τις ευκαιρίες, χρησιμοποιώντας ευκαιρίες ελαχιστοποιούνται οι αδυναμίες. Οι επιλεγμένες στρατηγικές του κάθε συμμετέχοντα με την ανάλυση SWOT πρέπει να δηλωθούν ξεκάθαρα και να επεξηγηθούν.

| | |
|--------------------|------------------|
| Δυνατότητες | Αδυναμίες |
| Ευκαιρίες | Απειλές |

Συνολική διάρκεια: 20 λεπτά.

Πρακτική εργασία Αρ.6
Για υποενότητα 3
Έρευνα αγοράς

Στόχος της εργασίας: η εξάσκηση στη βασική έρευνα αγοράς ως προς την επιχειρηματική ιδέα των συμμετεχόντων

Επεξήγηση των εργασιών: Κάθε συμμετέχων πρέπει να κάνει έρευνα αγοράς για την επιχειρηματική του ιδέα με έναν ξεκάθαρο και συνοπτικό τρόπο, χρησιμοποιώντας αυτά που ήδη γνωρίζει, όσα πρέπει να μάθει και τα πραγματικά στοιχεία που χρειάζεται για να υποστηρίξει τα ευρήματά της έρευνάς του.

Η έρευνα θα πρέπει να περιέχει:

- Ανάλυση πελατών
- Προφίλ ανταγωνιστών
- Ανάλυση προμηθευτών
- Ανάλυση πελατών

| Σύντομη περιγραφή των πελατών σας |
|--|
| |

| Οι ανάγκες των πελατών σας | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Ποιοί είναι οι πελάτες σας; Είναι άντρες ή γυναίκες; πόσων χρονών μπορεί να είναι; ποιά είναι η απασχόλησή τους; | |
| <ul style="list-style-type: none">• Τί κάνουν; Εάν κάνετε πωλήσεις σε άτομα αξίζει να γνωρίζετε τα ενδιαφέροντα και την απασχόλησή τους. Αν κάνετε πωλήσεις σε επιχειρήσεις είναι βοηθητικό να έχετε μια αντίληψη για το τι προσπαθεί να επιτύχει η επιχείρησή τους | |
| <ul style="list-style-type: none">• Γιατί αγοράζουν; Βοηθά στην κατανόηση του λόγου που ο πελάτης σας | |



| | |
|--|--|
| αγοράζει ένα προϊόν – έπειτα μπορείτε να συνδέσετε τις ανάγκες τους με τις υπηρεσίες σας | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Πότε αγοράζουν; Γνωρίζοντας την κατάλληλη στιγμή για να πλησιάσετε τον πελάτη σας, θα αυξήσει τις πιθανότητές σας για πώληση | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Πώς αγοράζουν; Πρόσωπο με πρόσωπο, από ιστοσελίδα κτλ | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Πόσα χρήματα έχουν; Γνωρίζοντας πόσα διατίθεται να ξοδέψει ο πελάτης σας σημαίνει ότι μπορείτε να συσχετίσετε αυτό που πουλάτε με το πόσα μπορούν να πληρώσουν. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Τί τους κάνει να νιώθουν καλά όταν αγοράζουν; Καλή εξυπηρέτηση πελατών; γρήγορη εξυπηρέτηση; | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Τί αναμένουν από εσάς; Η κάλυψη ή υπέρβαση των προδοκιών θα εξασφαλίσει την επανάληψη της επιχείρησης | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Τί πιστεύουν για εσάς; Μπορείτε να αντιμετωπίσετε τα προβλήματα μόνο αν γνωρίζετε ποια είναι αυτά. | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Τί πιστεύουν για τους ανταγωνιστές σας; Αν γνωρίζετε τις δυνατότητες και αδυναμίες τους, μπορείτε να προσπεράσετε τους ανταγωνιστές σας. | |

- **Προφίλ ανταγωνιστών**

Αυτό το μέρος της εργασίας θα σας βοηθήσει σε μια διεξοδική ανάλυση των ανταγωνιστών σας και θα αποτελέσει μέρος της περίληψης έρευνας για τους ανταγωνιστές σας. Γράψτε για τον κάθε ένα ανταγωνιστή και μετά παρουσιάστε μια σύντομη περίληψη γενικά για τους ανταγωνιστές.

| | |
|--|--|
| Ανταγωνιστής 1 | |
| Όνομα και διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου & ιστοσελίδα: | |
| προϊόντα / υπηρεσίες που προσφέρει: | |
| τιμές που χρεώνει: | |
| Πώς προωθεί τον εαυτό του; | |
| Οφέλη της τοποθεσίας | |
| Γενικές δυνατότητες /αδυναμίες, ατμόσφαιρα, φροντίδα πελατών, ποιότητα, κτλ. | |
| Περίληψη της ανάλυσης ανταγωνιστών | |



Erasmus+



- Ανάλυση προμηθευτών

Πρέπει να παρουσιάσετε ονόματα ή διευθύνσεις των προμηθευτών σας και τους λόγους που αποφασίσατε να τους επιλέξετε. Όπως ακριβώς κάνατε με τους προμηθευτές που ήδη χρησιμοποιείτε, ή πρόκειται να χρησιμοποιήσετε, θα πρέπει να δώσετε λεπτομέρειες και για τους εναλλακτικούς προμηθευτές. Ακόμα και αν αισθάνεστε ότι οι παρόντες προμηθευτές σας είναι ιδανικοί για την επιχείρησή σας, πρέπει να δώσετε ονόματα εναλλακτικών ώστε να δείξετε ότι έχετε ένα σχέδιο έκτακτης ανάγκης στην περίπτωση που οι δικοί σας προμηθευτές σας απογοητεύσουν ή φύγουν από την επιχείρηση.

Εργασία δημιουργήστε κατάλογο των βασικών προμηθευτών ακαι εξηγήστε γιατί τους επιλέξατε π.χ. κόστος, ποικιλία προϊόντων, μετέπειτα υπηρεσία (after care service), υπηρεσία παράδοσης, κτλ.

| Όνομα και διεύθυνση του προμηθευτή [συμπεριλάβετε τη διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου αν είναι διαθέσιμη] | Γιατί τους επιλέξατε; [Τι Χαρακτηριστικά & Οφέλη προσφέρουν στην επιχείρησή σας;] |
|--|---|
| | |

Συνολική διάρκεια: 110 λεπτά.

Πρακτική εργασία Αρ.7
Για την υποενότητα 3
Διαχωρισμός αγοράς

Στόχος της εργασίας: να μπορέσει ο εκπαιδευτής ενηλίκων να εξηγήσει πως να αρχίσει η διαδικασία έρευνας αγοράς με έναν σαφή και συνοπτικό τρόπο, χρησιμοποιώντας αυτά που ο εκαιδευόμενος ήδη γνωρίζει, όσα πρέπει να μάθει και τα πραγματικά στοιχεία που χρειάζεται για να υποστηρίξει τα ευρήματα της έρευνάς του.

Επεξήγηση της εργασίας: ΕΚάθε συμμετέχων πρέπει να περιγράψει το διαχωρισμό αγοράς στην οποία πρόκειται να παρέχει προϊόντα/ υπηρεσίες, χρησιμοποιώντας τις κατηγορίες πιο κάτω που ισχύουν για την επιχείρησή του.

- **Ποιός** θα είναι ο πιο **πιθανός** σας πελάτης;
- Μπορούν να **διαχωριστούν** με βάση την **ηλικία/φύλο/μέγεθος οικογένειας /εισόδημα**, που **ζουν/εργάζονται/ψωνίζουν**;
- **Ποιά** είναι η εργασιακή τους **ομάδα – επαγγελματική/διευθυντική, γραφειακή/εποπτική, ειδικευμένη χειρονακτική/ανειδίκευτη χειρονακτική, άνεργος/συνταξιούχος κτλ;**
- **Ποιά** είναι τα **ενδιαφέροντά τους** και οι **αγοραστικές τους συνήθειες**;
- Στοχεύεται σε μια αγορά **προυπολογισμού/πριμοδοτημένη;** (**budget / premium market**)
- πόσο μεγάλη είναι η **ακτίνα** σας – **από πόσο μακριά** θα προέρχονται οι πελάτες σας;
- αν έχετε να ασχοληθείτε με **επιχείρηση προς επιχείρηση**, θα πρέπει να **δημιουργήσετε το προφίλ τόσο των εμπορικών σας πελατών όσο και του τελικού χρήστη του προϊόντος.**

Επεξήγηση στον εκπαιδευόμενο:

Μόλις καθορίσετε την αγορά στόχο σας, χρησιμοποιώντας την *εργασία διαχωρισμού αγοράς*, θα είστε μετά σε θέση να συντάξετε τις πληροφορίες που ήδη έχετε για την αγορά σας, τους πελάτες σας και τους ανταγωνιστές σας και να αντιληφθείτε ποια είναι τα κενά στις γνώσεις σας. Μπορείτε μετά να αρχίσετε την απαραίτητη έρευνα αγοράς για την επιχείρησή σας. Να θυμάστε να χρησιμοποιείτε και τόσο την έρευνα γραφείου όσο και τις μεθόδους στο πεδίο της έρευνας.

Συνολική διάρκεια: 30 λεπτά

Πρακτική εργασία Αρ.8
Για την υποενότητα 3
Σχέδιο μάρκετινγκ

Στόχος της εργασίας: η εξάσκηση στις ικανότητες ανάπτυξης σχεδίου μάρκετινγκ ετοιμάζοντας ένα πρόχειρο σχέδιο μάρκετινγκ των επιχειρηματικών ιδεών των συμμετεχόντων

Explanation of exercises: κάθε συμμετέχων πρέπει να κάνει σχέδιο μεθόδων μάρκετινγκ για την επιχειρηματική του ιδέα.

Η περιγραφή του προϊόντος/υπηρεσίας σας

Περιγράψτε το προϊόν/υπηρεσία που θα παρέχετε

Μη ξεχάσετε να συμπεριλάβετε: μοναδικό σημείο πώλησης, χαρακτηριστικά και οφέλη, ποιότητα, σχέδιο, επωνυμία, συσκευασία/παράδοση, υπηρεσία και εγγυήσεις.

Μάρκετινγκ- Μέθοδοι προώθησης της επιχείρησής σας

| | Μέθοδος προώθησης | Πώς σκοπεύετε να πάρετε το κόστος; | πως αυτό θα προσεγγίσει την αγορά σας; |
|----|-------------------|------------------------------------|--|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |

Συνολική διάρκεια: 90 λεπτά.

Πρακτική εργασία Αρ.9 Για την υποενότητα 4

Πώς και γιατί η lifestyle επιχειρηματικότητα προσφέρει μια επιλογή;

Στόχοι της υποενότητας 4: Σε αυτή την υποενότητα οι εκπαιδευτές ενηλίκων θα αναπτύξουν την κατανόησή τους για τις φιλοδοξίες και τα κίνητρα των LSEs.

Σκοπός της εργασίας. Η ανάπτυξη κατανόησης για το πώς και γιατί η lifestyle επιχειρηματικότητα προσφέρει μια επιλογή εξετάζοντας μια μελέτη περίπτωσης.

Άσκηση


| | | |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">χωριστείτε σε ομάδεςκάθε ομάδα να διαβάσει μια μελέτη περίπτωσηςκάθε ομάδα να συζητήσει και να κάνει ένα κατάλογο από τα βασικά κίνητρα που ώθησαν την Caz να ξεκινήσει τη δική της επιχείρησηκάθε ομάδα να κάνει ένα κατάλογο με τις επιτυχίες/κατορθώματα κλειδιάσυζήτηση στην ομάδα για την ανταλλαγή ιδιών και απόψεων | Οι ομάδες να παρουσιάσουν στους συμφοιτητές τις σκέψεις τους | Flip chart Πένες και χαρτί Φύλλο εργασίας: η μελέτη περίπτωσης της Caz |
|--|--|--|

Μαθησιακά αποτελέσματα:

Οι εκπαιδευόμενοι θα κατανοήσουν τις φιλοδοξίες και τα κίνητρα των LSEs.

Οι εκπαιδευόμενοι θα μπορούν να αναγνωρίσουν πώς και γιατί η lifestyle επιχειρηματικότητα προσφέρει μια επιλογή.

Συνολική διάρκεια: 30 λεπτά.

| | |
|--|--|
|  | Ο σεξισμός στον κόσμο της οικοδομίας άφησε την Caz άνεργη και ψάχοντας άλλες επιλογές |
| <p>“Με έκαναν να καταλάβω ότι ήταν ένας ανδροκρατούμενος κόσμος” είπε η 24 χρονών Caz Jackson για την εμπειρία εργασίας της στην οικοδομική ανάπτυξη. Έχοντας εκπαιδευτεί στη ζωγραφική και στη διακόσμηση η Caz κατάλαβε ότι ακόμα και μια συνέντευξη για εργασία ήταν δύσκολη. Ένιωσα ότι επειδή ήμουν γυναίκα ήταν δύσκολο να βάλω ακόμα και το πόδι μου στην πόρτα.” Όταν τηλεφώνουσα για τη δουλειά θα άκουγαν μια γυναικεία φωνή από το τηλέφωνο και θα γελούσαν”</p> <p>Ακόμα και όταν δόθηκε η ευκαιρία στην Caz να εργαστεί ένιωθε πραγματική διάκριση από τους άνδρες συναδέλφους της. Είπε: “ Με έβαζαν κάτω και μου ασκούσαν κριτική κάτι το οποίο είχε επίδραση</p> | |

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις ιδέες του συγγραφέα και η επιτροπή δεν μπορεί να φέρει ευθύνη για οποιαδήποτε πιθανή χρήση των πληροφοριών που περιέχονται μέσα σ’ αυτό.



στην αυτοπεποίθησή μου. Πληρώνομαι λιγότερα από τους άντρες στον ίδιο χώρο. Δεν μπορούσαν να πιστέψουν ότι μια γυναίκα ήταν ικανή να κάνει χειρωνακτική εργασία. Κοιτάζοντας πίσω τώρα θυμάμαι ότι στην πραγματικότητα όταν κοίταξα την εργασία μογιατίσματός μου ήταν φανερό ότι έγινε με μεγάλη φροντίδα. Έδειχνα περισσότερη περιφάνεια στη δουλειά και αυτό φαινόταν.”

Η Caz στη συνέχεια απολύθηκε από την εταιρία όπου ένιωσε την αυτοπεποίθησή της να κλονίζεται :

“όταν απολύθηκα ήταν το καλύτερο πράγμα που μπορούσε να συμβεί. Ένιωσα σαν να μου έδιναν το χρυσό κλειδί για να φύγω απεκεί και γνώριζα ότι μπορούσα να το κάνω αυτό από μόνη μου, να κάνω τη δική μου επιχείρηση μογιατίσματος και διακόσμηση για να προσφέρω την καλή υπηρεσία που ήξερα πως πρόσφερα αλλά για την οποία ποτέ δεν αναγνωρίστηκα”.

Προερχόμενη από μια μειονεκτούσα κοινότητα στο Merseyside, η Caz ήταν πρόθυμη να βρει έναν τρόπο για την καταπολέμηση των διακρίσεων στον τομέα της βιομηχανίας της και να χαράξει μια καριέρα για τον εαυτό της. Η Caz επέστρεψε στο τοπικό κολέγιο της κοινότητάς της για να ολοκληρώσει την εκπαίδευση η οποία τη βοήθησε να αναπτύξει περαιτέρω τις δεξιότητές της στην ταπετσαρία και πρόσθετες εξειδικευμένες τεχνικές, όπως χρήση φύλλων χρυσού, coning εγκατάσταση, βαφή με ψεκάσμο, χονδροποίηση ξύλου και μπατίκ που θα της επέτρεπαν να συνεχίσει τις εργασίες βαφής και τη διακόσμηση ως μια ρεαλιστική αυτοεργοδοτούμενη καριέρα.

Ήξερε ότι ήθελε να ιδρύσει μια μικρή επιχείρηση, αλλά επειδή ήταν άνεργη για σχεδόν ένα χρόνο λόγω της διάκρισης που αντιμετώπισε, η Caz χρειαζόταν μια υποστήριξη για να χτίσει την εμπιστοσύνη της, να δει πως να χρηματοδοτήσει τη νέα της επιχείρηση και τι χρειαζόταν να κάνει. Τότε ήταν που η Caz ανακάλυψε ότι μπορούσε να πάρει δωρεάν στήριξη και συμβουλή από την τοπική γυναικεία επιχείρηση γραφείου υποστήριξης “ ο οργανισμός γυναικών” (local women’s enterprise support agency ‘The Women’s Organisation’).

Δήλωσε “ήρθα στην οργάνωση γυναικών, πήγα σε μερικά από τα επιχειρησιακά τους προγράμματα και μου δόθηκε επιχειρηματικός σύμβουλος για να με βοηθήσει. Μου έμαθαν που να κοιτάζω και τι να κάνω ώστε να προχωρήσω την επιχείρησή μου. Η καθοδήγηση που μου έδωσαν, η οικοδόμηση της εμπιστοσύνης μόνο γενικά δείχνοντάς μου τη σωστή κατεύθυνση ήταν φανταστική. έχοντας αντιμετωπίσει με αρνητικά σχόλια στο παρελθόν, χρειαζόμουν να ξανακτίσω την αυτοπεποίθησή μου, να μάθω πως να οργανωθώ και να αναλάβω την ευθύνη για τον εαυτό μου, και νιώθω ότι τα πέτυχα αυτά. Διαβάζοντας ξανά το επιχειρηματικό μου σχέδιο ακουγόμουν τόσο υπέροχη! Αυτό από μόνο του ήταν μια πραγματική ώθηση εμπιστοσύνης και τελικά συνειδητοποίησα ότι δεν ήμουν το άτομο που αυτοί οι αρνητικοί άνθρωποι με έκαναν να είμαι.”

Αλλά η Caz δεν ονειρευόταν πάντα μια ζωή διακόσμησης. "Όταν ήμουν νεότερη ήθελα πραγματικά να γίνω ηθοποιός! Αλλά όταν έκανα θέατρο βρήκα ότι έκλινα προς τη βάψιμο των συνόλων, και έτσι νομίζω ότι από εκεί ακριβώς πραγματικά έπεσα σε αυτό το εμπόριο το οποίο είναι πάντα σε ζήτηση. Θα ήθελα πολύ να εργαστώ σε σύνολα επαγγελματικά τώρα, και ποιος ξέρει, ίσως αυτό να είναι το επόμενο στάδιο της επιχείρησής μου κάτω από τη γραμμή. "

Η αυτοπεποίθηση πλέον δεν είναι θέμα για την Caz η οποία κερδίζει περισσότερα με τη μέρα καθώς παρακολουθεί την επιχείρησή της να αναπτύσσεται.

“Στην αρχή καθώς έκανα δουλειές για τους ανθρώπους έλεγα ‘τηλεφωνείστε μου αν υπάρχουν προβλήματα’ και αντιθέτως συνειδητοποιούσα μου τηλεφωνούσαν άνθρωποι οι οποίοι ήθελαν να τους κάνω περισσότερη δουλειά. Αυτό ήταν εξαιρετική ώθηση” είπε η Caz.

Η ‘Caz the Painter’ είναι η τοπική σας γυναίκα διακοσμήτρια. Επαγγελματική, φιλική υπηρεσία στην πόρτα σας. Σύμφωνα με τα λόγια της – “Η Caz the Painter κάνει ακριβώς αυτό που λέει στο όνομα!”



Erasmus+



Για πρώτη φορά στη ζωή της η Caz βρήκε ότι το να είσαι γυναίκα είναι αληθινό πλεονέκτημα.

“Πιστεύω τώρα που δουλεύω για τον εαυτό μου βλέπω ότι το να είμαι γυναίκα με κάνει πιο έμπιστο άτομο στα μάτια των πελατών μου. Η ιδέα της πρόσληψής μου είναι πιο ελκυστική επειδή γνωρίζουν ότι θα είμαι εκπαιδευμένη στο σπίτι! Είναι ένα ωραίο συναίσθημα. Αλλά το καλύτερο πράγμα της εργασίας για τον εαυτό σας είναι ότι έχετε την ελευθερία να κάνετε ό, τι θέλετε και όταν το θέλετε. Να επιλέξετε ποια εργασία θέλετε να αναλάβετε. Φροντίζω πολύ τη νταντά μου, έτσι μπορώ να διαχειριστώ τις εργασίες μου ώστε να προλαμβάνω γρήγορα να την βλέπω.”

Από τότε που άρχισε την επιχείρησή της η Caz έχει ενταχθεί στην επιχειρηματική ομάδα του οργανισμού γυναικών για να δικτυώνεται με τις άλλες γυναίκες και να χτίζει τη βάση πελατών της. Χρησιμοποιεί επίσης το facebook ως τρόπο τοπικής διαφήμισης και εξάπλωσης από στόμα σε στόμα για αυτό το οποίο κάνει.

Καθώς η δημοτικότητα για τις υπηρεσίες της μεγαλώνει, η Caz εξετάζει τη δυνατότητα εργασίας με άλλους ελεύθερους επαγγελματίες ή την πρόσληψη προσωπικού για να τη βοηθήσει να επεκτείνει την επιχείρησή της ενόσω ακόμα εξακολουθεί να διαχειρίζεται τις ευθύνες φροντίδας της. Η Caz είναι ένα καλό παράδειγμα για το πως εξωτερικοί παράγοντες μπορούν πράγματι να αυξήσουν την εμπιστοσύνη και να επιδράσουν στην εργασιακή κατάσταση κάποιου στο σημείο που έμεινε άνεργος. Η λήψη καθοδήγησης και εκπαίδευσης για την οικοδόμηση της αυτοπεποίθησής της ήταν το πρώτο βήμα στο ταξίδι της Caz παίρνοντάς την σε ένα μέρος όπου μπορούσε να λάβει πληροφορίες για τα πρακτικά της έναρξης μιας επιχείρησης και βοηθώντας την να αρχίσει.

Πρακτική εργασία Αρ.10 Για την υποενότητα 5

Φώτα τροχαίας

Σκοπός της εργασίας: η ανάπτυξη τους εκπαιδευτή ενηλίκων ώστε να χτίσει την εμπιστοσύνη του Lifestyle επιχειρηματία μέσω θετικής σκέψης και προκλήσεων επιτυχίας σε συνδυασμό με δεξιότητες και τεχνικές εξάσκησης. Αυτή η εργασία θα επιτρέψει στους εκπαιδευτές ενηλίκων να αναπτύξουν τις ικανότητες εμπιστοσύνης και κινήτρου των Lifestyle επιχειρηματιών. Επίσης θα αποτελέσει πρόκληση για τους πιθανούς Lifestyle επιχειρηματίες ώστε να θέσουν μελλοντικούς επιχειρηματικούς στόχους.

Οδηγία: Οι συμμετέχοντες εργάζονται ατομικά ή σε ζευγάρια. Ο εκπαιδευτής ενηλίκων δίνει τα φύλλα χαρτιού και δίνει οδηγίες στους συμμετέχοντες να καταγράψουν τα εμπόδια που ίσως τους αποτρέπουν από το να γίνουν Lifestyle επιχειρηματίες.

Κοιτάξτε τα εμπόδια που μπορεί να αντιμετωπίζει η πιθανή LSE χρησιμοποιώντας το σύστημα στα φώτα τροχαίας.

Ποιά είναι τα κόκκινα φώτα; Δεν είμαι ικανός να το κάνω αυτή τη στιγμή

Ποιά είναι τα κίτρινα φώτα; μπορεί να είμαι ικανός να το κάνω τώρα ή στο άμεσο μέλλον

Ποιά είναι τα πράσινα φώτα; είμαι ικανός να το κάνω αμέσως

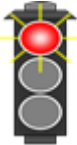


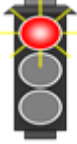


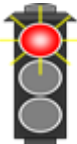


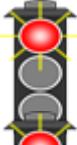








Οι εκπαιδευόμενοι παίρνουν χρόνο να συμπληρώσουν την εργασία. Αργότερα συζητούν τα αποτελέσματα. Ο εκπαιδευτής ενηλίκων συνοψίζει τα αποτελέσματα της πρακτικής άσκησης και παρέχει ανατροφοδότηση.

Διάρκεια: 30 λεπτά

Ποιά είναι τα εμπόδια που μπορεί να σας αποτρέψουν από το να γίνετε Lifestyle επιχειρηματίες;

1. Καταγράψτε όλα τα πράγματα που πιστεύετε πως σας σταματούν από το να προχωρήσετε μπροστά. Εξετάζοντας το σύστημα φώτων τροχαίας κυκλώστε το κόκκινο, κίτρινο ή πράσινο δείχνοντας αν αυτό το εμπόδιο μπορεί να ξεπεραστεί εύκολα με κάποια προσπάθεια ή αν πραγματικά εμποδίζει την πορεία σας.

ΕΜΠΟΔΙΟ

| | | | | |
|---------|---------------------------|---|---|---|
| _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |
| ▪ _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |
| ▪ _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |
| ▪ _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |
| _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |
| _____ | ΚΟΚΚΙΝΟ/ ΚΙΤΡΙΝΟ/ ΠΡΑΣΙΝΟ |  |  |  |

2. Σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες συζητήστε τα αποτελέσματά σας, αναζητήστε ευκαιρίες για να προσπεράσετε αυτά τα εμπόδια. Παρουσιάστε τα αποτελέσματά σας σε άλλες ομάδες.

Ο εκπαιδευτής ενηλίκων διευκολύνει τη συζήτηση και παρέχει ανατροφοδότηση για την εργασία.

Πρακτική εργασία Αρ.11 Για την υποενότητα 5

Προσωπική ανάπτυξη

Οι σκοποί της εργασίας:

1. να βοηθήσει τους εκπαιδευτές ενηλίκων να ενδυναμώσουν τους εκπαιδευόμενους να αναγνωρίσουν τα προσωπικά τους χαρακτηριστικά και εμπειρία ώστε να γίνουν Lifestyle επιχειρηματίες.
2. Να ενδυναμώσουν την αυτοπεποίθηση των πιθανών LSEs- των ενήλικων εκπαιδευομένων με λιγότερες ευκαιρίες και από μειονεκτούντα υπόβαθρα.

Διάρκεια της εργασίας: (~ 1 ώρα περίπου)

Οδηγία: Οι συμμετέχοντες εργάζονται ατομικά. Σε κάθε συμμετέχων δίνεται ένας κατάλογος φύλλων χαρτιού με δραστηριότητες. Οι συμμετέχοντες- ενήλικες εκπαιδευόμενοι καλούνται να συμπληρώσουν τις απαραίτητες πληροφορίες για τις προσωπικές τους ικανότητες πείρας εργασίας.

Δραστηριότητα 1. Παρακαλώ περιγράψτε την προηγούμενη σας εργασιακή πείρα.

Εργασίες/έργα που αναλάβατε

Προσωπικές ικανότητες που επιδείξατε

Δραστηριότητα 2. Παρακαλώ παρέχετε πληροφορίες για την μαθησιακή σας εμπειρία και ενδιαφέροντα

| |
|--|
| Εκπαίδευση |
| Μαθήματα/ άλλες μαθησιακές εμπειρίες |
| Διάβασμα/ ανοιχτή μάθηση/ αυτοδιδασκαλία/ χόμπι ή ενδιαφέροντα |

Δραστηριότητα 3. Παρακαλώ διαλέξτε το λιγότερο 30 ικανότητες (10 ικανότητες για κάθε στοιχείο: η ασχολία με ανθρώπους, η ασχολία με πράγματα, η ασχολία με έννοιες και πληροφορίες) οι οποίες σχετίζονται περισσότερο με εσάς και περιγράφουν την προσωπικότητά σας.

Ικανότητες ασχολίας με ανθρώπους

| | | | |
|------------------|---------------------------|----------------------|----------------|
| Αποδοχή | Πειραματισμός | εποπτεία | Εκπαίδευση |
| Επιτυχία | Επεξήγηση | Πειθώ | Κατανόηση |
| αντιμετώπιση | Έκφραση | Σχεδίαση | Ενημέρωση |
| Παροχή συμβουλών | Καθοδήγηση | προετοιμασία | Γραφή |
| Ψυχαγωγία | Χειρισμός, ή Αντιμετώπιση | Παρουσίαση | |
| ανάλυση | Προσδιορισμός | επίλυση προβλημάτων | δημοσιοποίηση |
| τακτοποίηση | | | Αγοραστικότητα |
| αξιολόγηση | Φαντασία | Προβληματισμός | |
| Ελεγκτικά του | Εκτέλεση Βελτίωση | Αιτιολογία Συστάσεις | |



Erasmus+



προϋπολογισμού

φροντίδα
Ελεγχος
ταξινόμηση
Εξάσκηση

Αυτοσχεδιασμός
Επηρεασμός
ενημέρωση
Πρωτοβουλία

πρόσληψη
αναφορά
Εκπροσώπηση
Έρευνα

επικοινωνία
παροχή
συμβουλών
έλεγχος
συνομιλία
συντονισμός
Συμβουλευτική
δημιουργία
συζήτηση
απόφαση
λεπτολογία
Ανάπτυξη
σκηνοθεσία
εμπάθεια
Ενδυνάμωση
παρότρυνση
Διεκδίκηση
Αξιολόγηση
εξέταση

έμπνευση
ανάθεση
υποκίνηση
Κρίση
Κυριότητα
Μάθηση
Παράδοση μαθημάτων
ακρόαση
διατήρηση
μεσολάβηση
Συνάντηση
απομνημόνευση
εποπτεία
παρακολούθηση
παροχή κινήτρων
διαπραγμάτευση
Παρατηρητικότητα
Οργανωτικότητα

επίλυση
ανταπόκριση
διακινδύνευση
Χρονοδρομολόγηση
επιλογή
Αυτογνωσία
συνοψη
πώληση σε
αίσθηση
καθορισμός στόχων
συζήτηση
μελέτη
Αποτελεσματικότητα
Επίβλεψη
Ομιλία
Διδασκαλία
Χτίσιμο ομάδας
τηλεφωνία

Ασχολία με πράγματα:

Η επίτευξη
Προσαρμογή
Διαχείριση
Ελεγκτικότητα
(Auditing)
Ελεγχος
ταξινόμηση
Περισυλλογή
μεταγλώττιση
Κατασκευή
Λήψη απόφασης

Ανάπτυξη
διανομή
επεξεργασία
Αξιολόγηση
Πείραμα
αρχειοθέτηση
Χρηματοδότηση
Ολοκλήρωση
Διόρθωση
Πρόβλεψη

Κρίση
Κατασκευή
παρακολούθηση
Παρατηρητικότητα
Λειτουργικότητα
παραγγελία
απόκτηση
Σχεδίαση
Ακρίβεια
πρόβλεψη

Μνεία
Μνήμη
Επιδιόρθωση
αναφορά
Έρευνα
επίλυση
ανταπόκριση
Επανεξέταση
επιλογή
Πώληση

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις ιδέες του συγγραφέα και η επιτροπή δεν μπορεί να φέρει ευθύνη για οποιαδήποτε πιθανή χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται μέσα σ' αυτό.



Erasmus+



| | | | |
|------------|--------------------------|-----------------|---------------|
| παροχή | γενίκευση | προετοιμασία | Μελέτη |
| Σχεδιασμός | Χειρισμός ή Αντιμετώπιση | συνταγογράφηση | Επίβλεψη |
| Εντοπισμός | ανάληψη ευθύνης | Επεξεργασία | μεταγραφή |
| Καθορισμός | Εφαρμογή | Προγραμματισμός | Πληκτρολόγηση |
| Ανάπτυξη | Βελτίωση | Επιμέλεια | Γραφή |
| επινόηση | Καινοτομία | Ανάγνωση | |
| Διεύθυνση | Εφευρετικότητα | Συνειδητοποίηση | |
| Ανακάλυψη | Διερεύνηση | Σύσταση | |

Ασχολία με έννοιες και πληροφορίες:

| | | | |
|----------------|------------------|-----------------------|----------------|
| Λογιστική | διάγνωση | Καινοτομία | Επεξεργασία |
| Προσαρμογή | Ανακάλυψη | ενσωμάτωση | Προβληματισμός |
| ανάλυση | Εμφάνιση | Ερμηνεία | Ανάγνωση |
| πρόβλεψη | Μη αποδοχή | Εφευρετικότητα | Συστάσεις |
| Εξακρίβωση | Διαμοιρασμός | Διερεύνηση | Εγγραφή |
| καθορισμός | παροχή | Μάθηση | έρευνα |
| προϋπολογισμού | επεξεργασία | διατήρηση | Επανεξέταση |
| Υπολογισμός | Διεύρυνση | διαχείριση του χρόνου | Ερευνητικότητα |
| μεταγλώττιση | Πειραματισμός | απομνημόνευση | αλληλουχία |
| συνθέση | Πρόβλεψη | Μοντελοποίηση | Διαχωρισμός |
| Χρήση | Παρατηρητικότητα | επίλυση | |
| υπολογιστή | Παραγωγή | απόκτηση | Μελέτη |
| διατύπωση | Λήψη | Οργανωτικότητα | Λογική σκέψη |
| αντιγραφή | Προσφορά | Πρωτοτυπία | Μετάφραση |
| δημιουργία | Κατεύθυνση | Αντίληψη | Πληκτρολόγηση |
| Λήψη απόφασης | Σχεδίαση | Ενημέρωση | Ομιλία |
| Καθορισμός | Εφαρμογή | πρόβλεψη | Κατανόηση |
| Σχεδιασμός | Βελτίωση | προετοιμασία | επινόηση |
| ανίχνευση | | Οπτικοποίηση | |
| Ανάπτυξη | ιεράρχηση | (visualizing) | Γραφή |

Αυτό το έργο συγχρηματοδοτήθηκε με την υποστήριξη της Ευρωπαϊκής επιτροπής. Αυτή η δημοσίευση αντικατοπτρίζει μόνο τις ιδέες του συγγραφέα και η επιτροπή δεν μπορεί να φέρει ευθύνη για οποιαδήποτε πιθανή χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται μέσα σ' αυτό.

Δραστηριότητα 4.

Αφού εντοπίσατε τις 30 βασικές σας δεξιότητες, μειώστε τις στις βασικές σας 15. Δημιουργήστε κατάλογο παρακάτω για υπενθύμιση.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.

Δραστηριότητα 5. Παρακαλώ εντοπίστε τα σημαντικότερα 12 χαρακτηριστικά που σας περιγράφουν ως άτομο

Χαρακτηριστικά

| | | |
|-----------------|---------------|------------------------|
| Προσαρμόσιμος | Βοηθητικός | Με αίσθηση του χιούμορ |
| Πανέτοιμος | Εξυπνος | Ανεκτικός |
| Ήρεμος | καινοτόμος | Προσεκτικός |
| Δημιουργικός | Ευγενής | Αξιόπιστος |
| Συνεπής | Πιστός | Σκεπτόμενος |
| Ευσυνείδητος | Αγαπητός | Κατανοητικός |
| Ικανός | Ωριμος | Πρόθυμος |
| Φροντιστής | Γαλουχημένος | Σοφός |
| Βέβαιος | όχι κριτής | γενναιόδωρος |
| Τίμιος | Ευτυχισμένος | λογικός |
| Καθοδηγούμενος | Αισιόδοξος | Υποστηρικτικός |
| Αποφασισμένος | Ανοιχτόμυαλος | Ευαίσθητος |
| Αποφασιστικός | Ανοιχτός | |
| πειθαρχημένος | Θετικός | |
| Αξιόπιστος | Ευγενικός | |
| Δυναμικός | Υπομονετικός | |
| Ενθουσιώδης | Ακριβής | |
| Με ενσυναίσθηση | Ενεργός | |
| Ενεργητικός | Πρακτικός | |
| Ελκυστικός | Υπεύθυνος | |
| Εύκαμπτος | Πολυμήχανος | |
| Φιλικός | Αξιόπιστος | |
| Επικεντρωμένος | Ελαστικός | |
| Ευγενής | Εξυπνος | |

Παρακαλώ δημιουργήστε ένα κατάλογο με 12 χαρακτηριστικά:

-
-
-
- ...

Δραστηριότητα 6. Συζητήστε σε ζευγάρια ή ομάδες πόσο δύσκολο ή εύκολο ήταν να αναγνωρίσετε τις ικανότητες και τα χαρακτηριστικά σας, πως μπορείτε να μεταφέρετε την προηγούμενη σας εργασιακή και μαθησιακή εμπειρία, ικανότητες, δεξιότητες, χόμπι και χαρακτηριστικά σε μια επιχείρηση; αφού ολοκληρώσετε την δραστηριότητα, συζητήστε τα αποτελέσματα με τον εκπαιδευτή ενηλίκων.

Πρακτική εργασία Αρ.12
Για την υποενότητα 6
Come to my picnic

Οι σκοποί της εργασίας:

- να μπορέσουν οι εκπαιδευτές ενηλίκων να εργαστούν ως διαμεσολαβητές προσφέροντας συμμετοχή και κίνητρο στους ενήλικες εκπαιδευομένους
- να υπογραμμίσουν τη σημασία των ικανοτήτων ακρόασης κατά τη διευκόλυνση της κατάρτισης LSE.

Διάρκεια της εργασίας: (10-15 λεπτά)

Οδηγία. Στήστε τη σκηνή: εξηγήστε στην ομάδα τη συμμασία της ακρόασης. Εξηγήστε ότι κάνετε ένα πικ-νικ, όλοι είναι καλεσμένοι αλλά για να παραστούν θα πρέπει να συμβάλουν στο πικ-νικ και ανάλογα με το αντικείμενο που θα προσφέρουν θα αποφασιστεί η επιλογή τους να παραστούν. Το αντικείμενο πρέπει να αρχίζει με το πρώτο γράμμα του ονόματός τους, π.χ. η “Jane” μπορεί να φέρει “Jam” (μαρμελάδα) αλλά η Brenda δεν μπορεί. Να θυμάστε να ρωτήσετε το κάθε μέλος ξεχωριστά για το πικ-νικ και να απαντήσετε στο κάθε άτομο ξεχωριστά π.χ. **“Jane τί μπορείς να φέρεις στο πικ-νικ μου;”** αν η απάντηση της Jane είναι ότι θέλει να φέρει ψωμί, απαντήστε: **λυπάμαι Jane δεν μπορείς να φέρεις ψωμί στο πικ-νικ μου κτλ.**, συνεχίστε με όλη την ομάδα, καθώς ή άσκηση προχωρεί μερικά άτομα θα ακολουθήσουν τους κανόνες και άλλα όχι και μπορεί να νιώσουν απογοήτευση, αν ακούσουν θα επιλύσουν το πρόβλημα νωρίτερα. *Το μαθησιακό αποτέλεσμα από αυτή την άσκηση είναι ότι όσο περισσότερο συναισθηματικοί γινόμαστε είτε θυμωμένοι, απογοητευμένοι, αναστατωμένοι, ευτυχισμένοι, τόσο λιγότερο είμαστε ικανοί να ακούσουμε αποτελεσματικά κάποιον.*

Πρακτική εργασία Αρ.13
Για την υποενότητα 6
Ο άνθρωπος μονόπολη

Στόχος της εργασίας – ενδυνάμωση των εκπαιδευτών ενηλίκων ώστε να αναπτύξουν τις επικοινωνιακές ικανότητες των ενηλίκων εκπαιδευομένων, διδάσκοντάς τους στρατηγικές της αποτελεσματικής συνεργασίας.

Διάρκεια της εργασίας: (10-15 λεπτά)

Οδηγία: εξηγήστε στην ομάδα εκπαιδευομένων ότι πρέπει να καταλάβουν τι εσείς (οι συντονιστές) κάνετε.

“είμαι έξω από ένα ξενοδοχείο σπρώχνοντας ένα αυτοκίνητο και δεν έχω λεφτά”.

Τον περισσότερο χρόνο οι άνθρωποι θα υποβάλλουν ερωτήσεις κλειστού τύπου οι οποίες θα έχουν την απάντηση ναι ή όχι. Οι ανοιχτού τύπου ερωτήσεις (ποιος, τι, που, πότε, γιατί και πως) θα έχουν μια πιο ειλικρινή απάντηση και έτσι θα επιλύσουν τον γρίφο νωρίτερα. Για παράδειγμα:

A: “Γιατί σπρώχνεις το αυτοκίνητο;

B: “Δεν έχει μηχανή”

A: “Γιατί δεν έχει μηχανή;

B: “επειδή είναι παιχνίδι αυτοκίνητο.”

A: “άρα τί κάνω; παίζω μονόπολη”.

Αν θέσετε το σωστό τύπο ερωτήσεων θα πάρετε περισσότερες πληροφορίες. Αυτό είναι σημαντικό για την οικοδόμηση της συμπάθειας και της γενικής επικοινωνίας.

Το μαθησιακό αποτέλεσμα για αυτή τη δραστηριότητα είναι το πόσο σημαντικό είναι να θέσετε το σωστό τύπο ερωτήσεων. Με τις ανοιχτού τύπου ερωτήσεις παίρνετε περισσότερες πληροφορίες και εμπλουτίζετε τις επικοινωνιακές ικανότητες.

Περισσότερες πληροφορίες για τις τεχνικές ερωτήσεων

Οι τύποι ερωτήσεων στον παρακάτω κατάλογο είναι οι τύποι για να χρησιμοποιήσετε και οι τύποι για να μην χρησιμοποιήσετε σε μια σχέση παροχής συμβουλών (mentoring).



Erasmus+



Οι αποτελεσματικοί τύποι ερωτήσεων προς γρήση είναι:

Ανοιχτές ερωτήσεις (ποιός, τι, που, πότε, γιατί, και πώς) είναι καλές για να κάνουν το άλλο πρόσωπο να ανοιχτεί.

Κλειστές ερωτήσεις γενικά έχουν απαντήσεις Ναι ή Όχι. Είναι καλές για να πάρετε συγκεκριμένες πληροφορίες και για να αποθαρρύνετε τους ανθρώπους να μιλούν πάρα πολύ.

Διερευνητικές ερωτήσεις “γιατί έπρεπε να κάνεις τα πράγματα με εκείνο τον τρόπο;” για να διερευνήσουν περισσότερο με μια ειδική γραμμή ερωτήσεων.

Συνδετικές ερωτήσεις “ανέφερές προηγουμένως ότι σου αρέσει το ποδόσφαιρο στον ελεύθερο σου χρόνο, τί ομάδα υποστηρίζεις;” Βοηθούν τη συλλογή πληροφοριών και δείχνουν στο άλλο πρόσωπο ότι ακούς.

Οι τεχνικές ερωτήσεων δεν επηρεάζουν μόνο την ανταλλαγή πληροφοριών αλλά επίσης μπορούν να κάνουν ζημιά στη συμπάθεια ανάμεσα στα μέρη που εμπλέκονται.

Τύποι ερωτήσεων προς αποφυγή

Καθοδηγούμενες ερωτήσεις “δεν συμπαθείς αυτό το άτομο, σωστά;” “τί είναι αυτό;” το άλλο άτομο δύσκολα μπορεί να διαφωνήσει, αλλά είναι αυτή η πληροφορία αξιόπιστη;

Πολλαπλές ερωτήσεις “το έκανες ποτέ αυτό και πώς σου άρεσε; ήταν καλό; μπορεί να μπερδέψεις το άτομο και μπορεί να πάρεις απάντηση για ένα μόνο μέρος της ερώτησης.

Αυθάδεις ερωτήσεις “τότε σου αρέσουν τα φωτεινά χρώματα;” οι προσπάθειες να εξοικειωθείτε πολύ μπορεί να αποτύχουν και μπορεί να φανούν συγκαταβατικές.

Ο τρόπος που τίθενται οι ερωτήσεις είναι σημαντικός για τις λαμβανόμενες απαντήσεις. Πρέπει να αφιερώσετε χρόνο μετά την υποβολή της ερώτησης στα άτομα για να σχηματίσουν την απάντησή τους.

- **Μετρείστε μέχρι το 10**
- **Επιτρέψτε ησυχία**
- **Να έχετε οπτική επαφή**

Αν το άτομο δεν νιώθει άνετα με τις ερωτήσεις αφού του δώσατε χρόνο

- **Επαναδιατυπώστε την ερώτηση**
- **Μετακινηθείτε σε άλλο θέμα**