

ON-GOOD

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

*Μονοπάτια ανάπτυξης για επιτυχημένη
διασυνοριακή επέκταση*



Co-funded by
the European Union

ON-LINE TRANSBORDER ACTIVITY
READINESS OF SMALL AND MEDIUM
GOODS PRODUCERS

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις.

2021-1-PL01-KA220-
VET-000025108

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Περίληψη:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Άσκηση
35 Λεπτά	Καλωσόρισμα	Καλωσόρισμα με δραστηριότητα για να μπορέσουν οι συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους. Τίτλος της άσκησης: Ας γνωριστούμε και το παιχνίδι με τα ραβδιά!
	Αρχικό τεστ - γρήγορη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων σχετικά με τα θέματα (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα καταϊγισμού ιδεών)	Μερικές ερωτήσεις που ξεκινούν το θέμα, με στόχο να ελέγξουν τις γνώσεις του εκπαιδευόμενου για το θέμα.
45 Λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	Σύντομη εισαγωγική ομιλία με βάση την Εισαγωγή της ενότητας (στόχοι, μαθησιακά αποτελέσματα).
60 Λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Πιθανές δραστηριότητες που μπορούν να γίνουν με βάση το περιεχόμενο των Ενότητων • Άσκηση • Μελέτη περίπτωσης • Βίντεο
30 Λεπτά	Συζήτηση	Συζήτηση για τα αποτελέσματα των ασκήσεων • Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να μάθετε καλύτερα για τη Διεθνή Επέκταση; • Πού υπάρχει κάτι ασαφές ή δύσκολο για εσάς να καταλάβετε; • Σας άρεσαν οι ασκήσεις; Παρακαλώ μοιραστείτε τη λεπτομερή γνώμη σας.
20 Λεπτά	Quiz	Έλεγχος της γνώσης που μοιράστηκε
20 min	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη	

1. Καλωσόρισμα

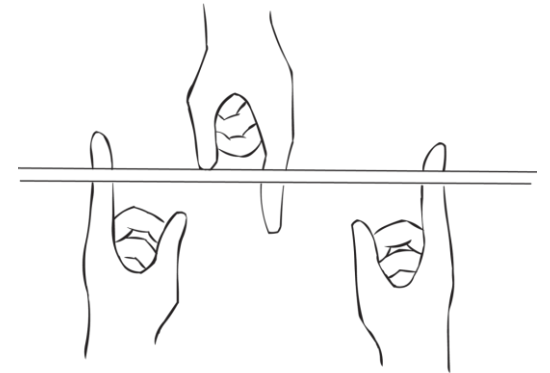
Καλωσόρισμα και δραστηριότητα για να μπορέσουν οι συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους.

Ας γνωριστούμε μεταξύ μας!

Προετοιμάστε σημειώσεις post-it και μερικά στυλό. Διανείμετε ένα σε κάθε άτομο. Κάθε συμμετέχων πρέπει να επιλέξει μία λέξη που τον περιγράφει περισσότερο και γιατί. Αυτό θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να γνωριστούν λίγο.

Ο στόχος του παιχνιδιού stick είναι να δώσει μια ιδέα ως προς το γιατί είναι σημαντική η ομαδική εργασία όταν σκεφτόμαστε να επεκταθούμε διεθνώς.

Ταυτόχρονα, ο/η εκπαιδευτής/τρια μπορεί να ρωτήσει κάθε συμμετέχοντα: «Ποιες είναι οι προσδοκίες σας από αυτή την εκπαίδευση;»

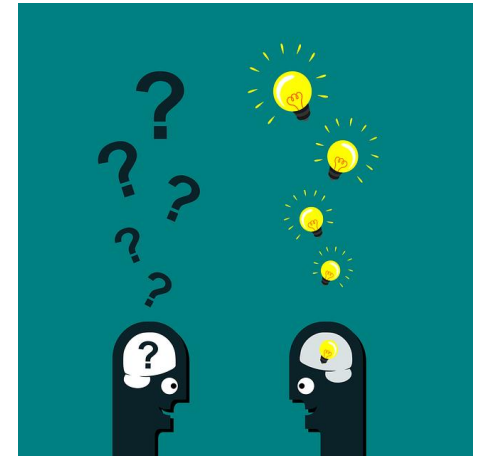


2. Αρχικό test

Πραγματοποιήστε μερικές ερωτήσεις που ξεκινούν το θέμα του προγράμματος, προκειμένου να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευόμενων επάνω σε αυτό.

ΚΑΤΑΙΓΙΣΜΟΣ ΙΔΕΩΝ

- Τι σημαίνει διεθνής επέκταση;
- Τι πρέπει να λάβετε υπόψη όταν επεκτείνετε διεθνώς;
- Ποιοι είναι οι κύριοι τύποι διεθνούς επέκτασης;
- Γνωρίζετε κάποιον ευρωπαϊκό οργανισμό/διαδικτυακό τόπο/πύλη που μπορεί να είναι χρήσιμος εάν χρειάζεστε βοήθεια για να ξεκινήσετε;



3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Αυτή η εκπαίδευση στοχεύει να συγκεντρώσει σε ένα μέρος και να παρουσιάσει στους εκπαιδευόμενους μια βαθύτερη γνώση σχετικά με τη Διεθνή Επέκταση, καθώς και ορισμένα βήματα που πρέπει να γίνουν για μια επιτυχημένη διασυννοριακή επέκταση.

-Η διεθνής επέκταση είναι πλέον μία από τις ισχυρότερες λύσεις για την καταπολέμηση του παγκόσμιου κλεισίματος πολλών μικρών και μεσαίων παραγωγών αγαθών, και όχι μόνο για αυτούς.

-Μπορεί να προσφέρει πολλά οφέλη, αλλά έρχεται επίσης με μια σειρά από κινδύνους. Αυτός είναι ο λόγος για τον οποίο χωρίς ένα σταθερό σχέδιο επέκτασης μπορεί να οδηγήσει τις εταιρείες σε αποτυχία. Είναι ζωτικής σημασίας να έχουμε τα σωστά πλαίσια και πόρους, αλλά υπάρχουν και άλλα πράγματα που πρέπει να ληφθούν υπόψη.

-Μετά από αυτή την εκπαίδευση αναμένεται ότι θα γνωρίζετε τα βασικά στοιχεία σχετικά με την διεθνή επέκταση, τη σημασία της ύπαρξης στρατηγικής, μερικούς διαφορετικούς τύπους διεθνούς επέκτασης και ορισμένα εργαλεία που θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε καλύτερα όλο το περιεχόμενο.

Δεξιότητες

Αυτή η εκπαίδευση παρέχει περισσότερες γνώσεις σχετικά με τις διαδρομές που πρέπει να ακολουθήσουν οι εταιρείες για μια επιτυχημένη διασυννοριακή επέκταση.

Η σημασία της ύπαρξης μιας στρατηγικής

- Γνώση σχετικά με τα 6 πιο σημαντικά βήματα που πρέπει να εξασφαλίσουν οι εταιρείες
- Εξοικείωση με τους 4 πιο χρησιμοποιούμενους τύπους διεθνών στρατηγικών
- Να γνωρίζετε κάποια λάθη που μπορεί να συμβούν και πώς να τα αποφύγετε

Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 1: ΣΩΣΤΟ - ΛΑΘΟΣ

Η παγκοσμιοποίηση είναι κατάλληλη μόνο για μεγάλες, κορυφαίες εταιρείες.
Το μόνο που χρειάζεστε για να επεκταθείτε διεθνώς είναι ένας ιστότοπος.
Όταν εισέρχονται σε νέες αγορές, οι εταιρείες δεν πρέπει να χάνουν χρόνο στην ανάλυση στοιχείων.
Η ανάλυση/γνώση του ανταγωνισμού σας βοηθά να καθορίσετε τι πρέπει και τι δεν πρέπει να κάνετε ως διεθνής οργανισμός.
Πριν επεκταθείτε διεθνώς, μάθετε πώς να πάτε τοπικά.
Δεν αρκεί μόνο η προσαρμογή του περιεχομένου/προϊόντος σας στη νέα αγορά.
Πρέπει να σχεδιάσετε στρατηγικά πώς να ταιριάζετε στις αγορές-στόχους σας.



<https://www.lionbridge.com/blog/translation-localization/going-global-101-the-going-global-quiz/>

Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 1: ΣΩΣΤΟ - ΛΑΘΟΣ

ΛΑΘΟΣ. Με τη νέα τεχνολογία και την ολοένα και πιο συνεκτική παγκόσμια αγορά, η παγκόσμια μετάβαση σήμερα είναι σημαντική για κάθε εταιρεία, ειδικά όταν εξάγει προϊόντα.

ΛΑΘΟΣ. Έχοντας έναν ιστότοπο σας ανοίγει σε ένα παγκόσμιο κοινό.

ΛΑΘΟΣ. Εισέλθετε σε κάθε διεθνή αγορά με συγκεκριμένη πρόθεση. Σχεδιάστε πού πηγαίνετε και πώς θα φτάσετε εκεί.

ΣΩΣΤΟ. Η ανταγωνιστική έρευνα είναι το κλειδί για μια πρώτης τάξεως στρατηγική τοπικής προσαρμογής.

ΣΩΣΤΟ. Οι επιτυχημένες παγκόσμιες επιχειρήσεις προετοιμάζουν τη στρατηγική τοπικής προσαρμογής στην αρχή - όχι μετά.

ΣΩΣΤΟ. Μια αποτελεσματική διαδικασία τοπικής προσαρμογής περιεχομένου λαμβάνει υπόψη πολλά στοιχεία, συμπεριλαμβανομένης της επιλογής λέξεων, του τόνου και του προτιμώμενου ψηφιακού μέσου.



Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 2: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες των 2-5 ατόμων για να απαντήσουν στις τελικές ερωτήσεις. Μια αλυσίδα γνωστών καταστημάτων ένδυσης surf σκέφτεται να επεκταθεί στις διεθνείς αγορές, αλλά δεν είναι σίγουροι αν αυτή είναι μια καλή ιδέα για την επιχείρησή τους - μπορείτε να τους βοηθήσετε να αποφασίσουν; Ας ακούσουμε μερικές σκέψεις.

Eddie: Νομίζω ότι είναι λίγο νωρίς για εμάς. Υπάρχουν πολλές ευκαιρίες ανάπτυξης σε όλη τη χώρα για νέες τοποθεσίες καταστημάτων. Εκτός από πολλές μεγάλες παράκτιες πόλεις και για να μην αναφέρουμε πιθανές ευκαιρίες σε μεγάλες διακρατικές πόλεις.

Anna: Ναι, έχουμε πολλές επιλογές, αλλά ποια είναι η καλύτερη ευκαιρία για το μέλλον; Οι ασιατικές αγορές αρχίζουν να αναπτύσσονται έντονα και πολλές εταιρείες θέλουν να εισέλθουν σε αυτές. Δεν νομίζω ότι έχουμε την πολυτέλεια να καθυστερήσουμε την είσοδό μας σε αυτές τις αγορές.



<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>

Άσκηση 2: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Craig: Όταν είπατε διεθνή επέκταση, σκεφτόμουν αγορές με καθιερωμένες κουλτούρες παραλίας, όπως η Καλιφόρνια και η Φλόριντα. Εάν εισέλθουμε στην ασιατική αγορά, ίσως χρειαστεί να αναπτύξουμε/προσαρμοστούμε σε αυτήν την αγορά για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Helen: Σίγουρα η αγορά των ΗΠΑ είναι πιο εδραιωμένη, αλλά είναι επίσης πιο ανταγωνιστική και ενώ έχουμε ένα ισχυρό εμπορικό σήμα τοπικά, είμαστε σχεδόν άγνωστοι στις ΗΠΑ.

Billy: Νομίζω ότι αυτό διορθώνεται εύκολα - μπορούμε απλώς να χορηγήσουμε μερικές εκδηλώσεις σέρφινγκ και δημοφιλείς σέρφερ - κάτι που κάνουμε με επιτυχία εδώ - δεν είμαι σίγουρος αν αυτές οι ευκαιρίες προώθησης είναι διαθέσιμες στην Ασία.

Ellen: Γι' αυτό πιστεύω ότι πρέπει να επικεντρωθούμε στην τοπική αγορά μόνο σε αυτό το στάδιο. Η διεθνής αγορά αποτελεί μείζονα πρόκληση, χωρίς καμία εγγύηση επιτυχίας. Ας μείνουμε λοιπόν στην τοπική αγορά όπου γνωρίζουμε ότι θα πετύχουμε.



<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>

Άσκηση 2: ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ

Ερωτήσεις συζήτησης

Περιγράψτε τους λόγους υπέρ και κατά αυτής της εταιρείας που επεκτείνεται διεθνώς.

- Υπάρχει πιθανότητα να επεκταθούν διεθνώς;
- Εάν επρόκειτο να επεκταθούν διεθνώς, θα έπρεπε η εταιρεία να στοχεύσει πρώτα στις ΗΠΑ ή στην ασιατική αγορά; Για ποιο λόγο;
- Εκτός από την ανάπτυξη της αγοράς, ποιους άλλους τρόπους θα μπορούσε να αναζητήσει η εταιρεία για να αναπτυχθεί;



<https://www.greatideasforteachingmarketing.com/should-we-expand-internationally/>

Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 3: VIDEOS

Τι είναι η παγκόσμια επέκταση; Η στρατηγική για διεθνή επέκτασή σας:

https://www.youtube.com/watch?v=74qqwk0hVF4&ab_channel=ModernBusiness

Παγκόσμια στρατηγική - 3 τύποι παγκόσμιων στρατηγικών

https://www.youtube.com/watch?v=GVR7Qos5WIE&ab_channel=ToddAlessandri

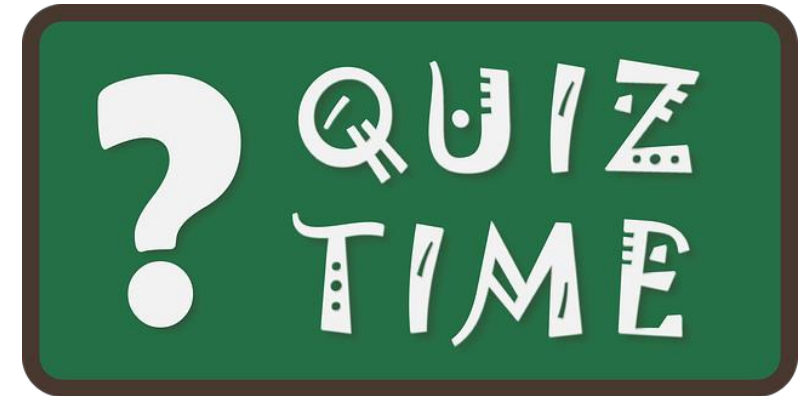
Τα 12 μεγαλύτερα λάθη στρατηγικής που πρέπει να αποφύγετε

https://www.youtube.com/watch?v=a1jv2siakK4&ab_channel=BernardMarr

QUIZ

Οι εκπαιδευόμενοι εκτελούν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο εκπαιδευτής.

[available here](#)



Σύνοψη

Αυτή η εκπαίδευση στοχεύει να συγκεντρώσει σε ένα μέρος και να παρουσιάσει στους εκπαιδευόμενους μια βαθύτερη γνώση σχετικά με τη Διεθνή Επέκταση, καθώς και ορισμένα βήματα που πρέπει να γίνουν για μια επιτυχημένη διασυνοριακή επέκταση.

Μετά από αυτή την εκπαίδευση αναμένεται ότι θα γνωρίζετε τα βασικά πίσω από τη διεθνή επέκταση, τη σημασία της ύπαρξης στρατηγικής, μερικούς διαφορετικούς τύπους διεθνούς επέκτασης και ορισμένα εργαλεία που θα σας βοηθήσουν να κατανοήσετε καλύτερα όλο το περιεχόμενο.



ON-GOOD

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Δεξιότητες σχετικές με την Διεθνοποίηση



ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Περίληψη:

Time	Activity	Exercise (example)
35 Λεπτά	Καλωσόρισμα	Καλωσόρισμα με δραστηριότητα για να μπορέσουν οι συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους (Δύο αλήθειες και ένα ψέμα)
	Αρχικό τεστ - γρήγορη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων σχετικά με τα θέματα (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα καταιγισμού ιδεών)	Δραστηριότητα καταιγισμού ιδεών ώστε τα μέλη της ομάδας να εκφράσουν προφορικά τις γνώσεις τους σχετικά με το θέμα.
45 Λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	• Στόχοι • Μαθησιακά αποτελέσματα.
60 Λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Υλικό από βίντεο Εργασία σε ομάδες Δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων • ερωτήσεις, • συζήτηση,
30 Λεπτά	Συζήτηση	Συζήτηση σχετικά με τα αποτελέσματα των ασκήσεων (παρακαλώ προτείνετε 2-3 ερωτήσεις που μπορούν να γίνουν με βάση το θέμα)
20 Λεπτά	Quiz	Έλεγχος της γνώσης
20 min	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη	

1. Καλωσόρισμα

Καλωσόρισμα με δραστηριότητες και ασκήσεις για μικρές ομάδες για να γνωριστούν μεταξύ τους οι εκπαιδευόμενοι σε ένα διασκεδαστικό, ανεπίσημο κλίμα και να στηρίξουν την οικοδόμηση ομαδικού πνεύματος.

Παράδειγμα δραστηριότητας καλωσορίσματος:

Δύο αλήθειες και ένα ψέμα

Αναφέρετε δύο αλήθειες και ένα ψέμα και τα μέλη της ομάδας προσπαθούν να μαντέψουν το ψέμα.

Για να προσθέσετε περισσότερο ενδιαφέρον, χωρίστε τους εκπαιδευόμενους σε ζεύγη.

Αφιερώστε πέντε έως δέκα λεπτά αφήνοντας τα ζευγάρια των εκπαιδευόμενων να γνωριστούν μεταξύ τους.

Μέχρι το τέλος αυτής της περιόδου, βάλτε τους να βρουν δύο αλήθειες και ένα ψέμα για το μέλος της ομάδας τους.



2. Αρχικό test

Μερικές ερωτήσεις του κεφαλαίου 2 για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευόμενων για το θέμα.

ΚΑΤΑΙΓΙΣΜΟΣ ΙΔΕΩΝ

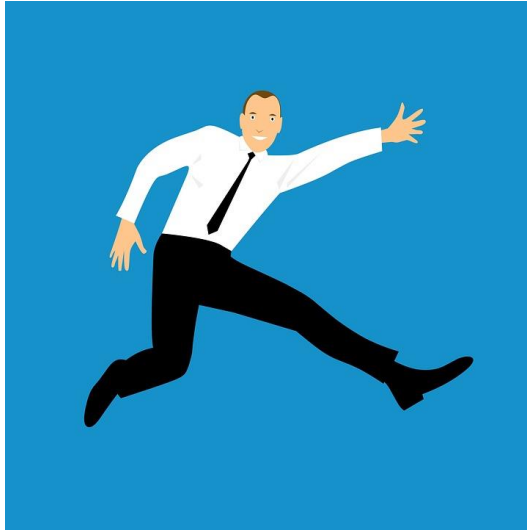
1. Τι είναι οι οριζόντιες δεξιότητες και ποια είναι η διαφορά με τις κάθετες;
2. Πόσα διαφορετικά στυλ επικοινωνίας γνωρίζετε;
3. Ποιες είναι οι κύριες δεξιότητες ενός ηγέτη;
4. Ποιες πιστεύετε ότι ήταν η μεγαλύτερες καινοτομίες του 20ού αιώνα;



3. Εισαγωγή στο Κεφάλαιο 2

Το κεφάλαιο 2 στοχεύει στην ανάλυση των κύριων οριζόντιων δεξιοτήτων που είναι απαραίτητες για τους παραγωγούς αγαθών που επιζητούν να αναπτυχθούν σε διεθνή πλαίσια. Ειδικότερα, θα καλυφθούν οι δεξιότητες που χρειάζονται οι ΜΜΕ για να υποστηρίξουν τη διαδικασία διεθνοποίησής τους. Αυτό το κεφάλαιο θα επικεντρωθεί σε ορισμένες οριζόντιες δεξιότητες, όπως αυτές που σχετίζονται με διαχειριστικές, σχεσιακές, γλωσσικές, διαπολιτισμικές δεξιότητες, μαζί με τεχνικές δεξιότητες στον τομέα των ΤΠΕ.

- Η ανάπτυξη δεξιοτήτων διεθνοποίησης καθίσταται αναγκαιότητα για την είσοδο σε νέες αγορές και την αντιμετώπιση του παγκόσμιου ανταγωνισμού
- Η έλλειψη προσωπικού με επαρκείς δεξιότητες είναι ένα από τα κύρια εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι κατασκευαστές αγαθών
- Οι μεγάλες εταιρείες τείνουν να βρίσκουν ανθρώπινο δυναμικό με καλύτερες δεξιότητες επιλέγοντας ήδη εξειδικευμένο προσωπικό
- Αντίθετα, οι ΜΜΕ τείνουν να ευνοούν την ανάπτυξη των δεξιοτήτων του προσωπικού της εταιρείας που εργάζεται ήδη στην εταιρεία, δεδομένης επίσης της τάσης των μικρών οικογενειακών επιχειρήσεων να μην αναθέτουν τη διαχείριση στρατηγικών πτυχών σε μια διαχείριση εξωτερική προς τους ιδιοκτήτες.
- Η επανεκπαίδευση και η ανανέωση των δεξιοτήτων που διαθέτει ο ίδιος ο επιχειρηματίας και το εσωτερικό προσωπικό των ΜΜΕ καθίστανται ζωτικής σημασίας για τη διεθνή ανάπτυξη.



Δεξιότητες

Αυτή η εκπαίδευση παρέχει τις απαραίτητες διεθνείς δεξιότητες που χρειάζονται οι ΜΜΕ για το εμπόριο με τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και με ολόκληρο τον κόσμο.

Πολιτισμική συνείδηση: επικοινωνία εντός και μεταξύ κοινωνικών ομάδων και σε σχέση με τον εαυτό τους και τον δικό τους πολιτισμό

Επικοινωνία: κατανοούν και εφαρμόζουν τη γνώση της ανθρώπινης επικοινωνίας και των γλωσσικών διαδικασιών όπως συμβαίνουν σε διάφορα πλαίσια.

Ηγεσία: έχουν μια ευρεία κατανόηση των αποτελεσματικών ηγετικών ρόλων και στρατηγικών και είναι σε θέση να τις εφαρμόσουν σε μια ποικιλία από επαγγελματικά, προσωπικά και πολιτικά περιβάλλοντα.

Καινοτομία: εκτιμούν τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που δημιουργούν οι αναδυόμενες τεχνολογίες και τις κοινωνικές και οικονομικές αλλαγές που μπορούν να τις συνοδεύσουν.

Διαδραστικές ασκήσεις – Εργασία σε ομάδες

Αλλάζοντας Τακτική

Ο στόχος αυτού του παιχνιδιού είναι οι συμμετέχοντες να προβληματιστούν σχετικά με διαφορετικά στυλ ηγεσίας και να καταλήξουν σε μια λίστα πραγματικών σεναρίων στο χώρο εργασίας που θα χρειαζόταν ένας ηγέτης για να εγκαταλείψει ένα φυσικό στυλ ηγεσίας προς ένα πιο αποτελεσματικό: αυταρχικό, δημοκρατικό, μετασχηματιστικό, κλπ.

Σε κάθε ομάδα δίνονται τρία μεγάλα κομμάτια χαρτί. Ζητήστε από τις ομάδες να γράψουν ένα στυλ ηγεσίας σε κάθε μία (δηλαδή, αυταρχική, αντιπροσωπευτική, δημοκρατική). Στη συνέχεια, αφήστε τις ομάδες 45 λεπτά για να καταλήξουν σε πραγματικές καταστάσεις εργασίας για τις οποίες η χρήση του συγκεκριμένου στυλ ηγεσίας θα ήταν καταστροφική.

Ζητήστε από τις ομάδες να τοποθετήσουν τα φύλλα χαρτιού στον τοίχο και να συζητήσουν τα φύλλα ως ομάδα. Ως ολόκληρη ομάδα, ελέγξτε τις αφίσες.



Διαδραστική άσκηση - Ταιριάζετε τις ακόλουθες οριζόντιες δεξιότητες με το νόημά τους



- | | |
|----------------------------------|---|
| 1. Δεξιότητες διαχείρισης χρόνου | A. Είμαι εύγλωττος. Γράφω καλά και τα λόγια μου δεν μπερδεύουν τον αναγνώστη. |
| 2. Ηγετικές ικανότητες | B. Είμαι σε θέση να ολοκληρώσω τις εργασίες που μου έχουν ανατεθεί εγκαίρως. |
| 3. Οργανωτικές δεξιότητες | C. Είμαι καλός στο να παίρνω γρήγορες αποφάσεις. Έχω κριτική σκέψη. |
| 4. Αυτοπεποίθηση | D. Είμαι καλός στο να δουλεύω σε μια ομάδα. Συναναστρέφομαι καλά με τους ανθρώπους. |
| 5. Διαπραγματευτικές δεξιότητες | E. Πιστεύω ότι μπορώ να αναλάβω οποιοδήποτε καθήκον. Έχω τη δυνατότητα να κάνω οποιαδήποτε εργασία. |
| 6. Δεξιότητες επικοινωνίας | F. Είμαι σε θέση να σκεφτώ διαφορετικούς τρόπους για να γίνουν τα πράγματα. |
| 7. Δημιουργικότητα | G. Είμαι καλός στο να προσαρμόζομαι σε οποιαδήποτε κατάσταση. Είμαι ελαστικός. |
| 8. Προσαρμοστικότητα | H. Είμαι ένα άτομο που μπορεί να διαχειριστεί τους ανθρώπους. Είμαι καλός στο να δίνω καθοδήγηση. |
| 9. Δεξιότητες έρευνας/ανάλυσης | I. Είμαι καλός στο να πείθω τους ανθρώπους. |
| 10. Διαπροσωπικές δεξιότητες | F. Είμαι καλός στην οργάνωση ή τη διαχείριση εκδηλώσεων. |

Διαδραστικές ασκήσεις – Υλικό από βίντεο

Πολιτισμός και πολιτισμική συνείδηση

<https://www.youtube.com/watch?v=CUnocjp0xSY>

<https://www.youtube.com/watch?v=mklKePi10AI>

<https://www.youtube.com/watch?v=4GwglS50J3>

Επικοινωνία

<https://www.youtube.com/watch?v=iWPkHHlchIErove> Listening Skills - YouTube

<https://www.youtube.com/watch?v=6pYSbdGiDY>

<https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE&t=37>

Ηγεσία

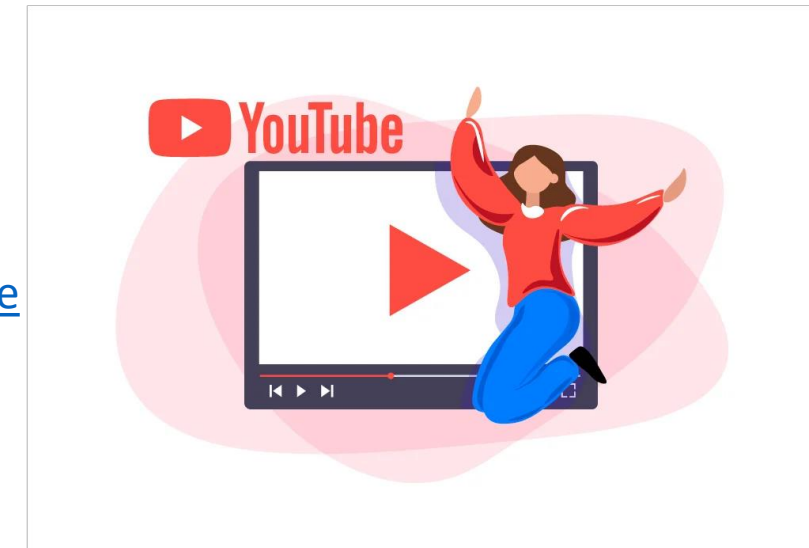
<https://www.youtube.com/watch?v=sK48DH1vvVY>

<https://www.youtube.com/watch?v=urrYhnaKvy4>

Καινοτομία

<https://www.youtube.com/watch?v=erNPuh1C1PU>

<https://www.youtube.com/watch?v=RUovVIU7Ui>



Αγγλικά για επιχειρήσεις

Επιχειρηματικό λεξιλόγιο - διεθνές εμπόριο

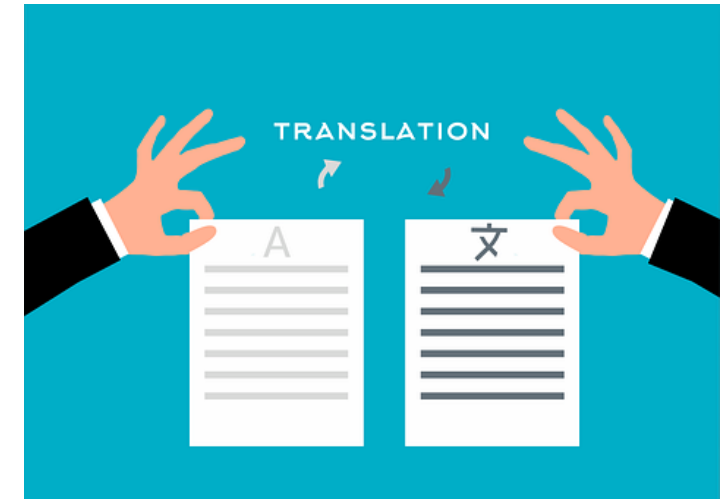
https://www.youtube.com/watch?v=JqQSfEzUqxo&list=RDLVJqQSfEzUqxo&start_radio=1&rv=JqQSfEzUqxo&t=148

Αγγλικά για λεξιλόγιο πωλήσεων

<https://www.youtube.com/watch?v=yFRvxexueJY&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=8>

Αγγλικά για λεξιλόγιο επαγγελματιών: Συναντήσεις

<https://www.youtube.com/watch?v=oBq-7-LwIs&list=RDLVJqQSfEzUqxo&index=19>



QUIZ

Οι μαθητές εκτελούν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο εκπαιδευτής.

<https://ongood.erasmus.site/platform/certification/2>

QUIZ-TIME





Σύνοψη



Υπενθύμιση των στόχων του μαθήματος.



Περίληψη των γνώσεων που παρουσιάστηκαν στο μάθημα.



Αξιολόγηση της εργασίας των εκπαιδευόμενων κατά τη διάρκεια του μαθήματος.

ON-GOOD

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Στήριξη σχετικά με τις νομικές και τελωνειακές διαδικασίες που εφαρμόζονται στα κράτη μέλη της ΕΕ + Προσδιορισμός των διασυνοριακών επιχειρηματικών στρατηγικών βάσει συστάσεων της ΕΕ

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Summary:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Άσκηση (παράδειγμα)
35 Λεπτά	Καλωσόρισμα	Δραστηριότητα καλωσορίσματος για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες (μπορεί να σχετίζεται και με το θέμα αλλά όχι απαραίτητα)
	Αρχικό τεστ - γρήγορη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων σχετικά με το θέμα (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα καταιγισμού ιδεών)	Προετοιμάστε μερικές ερωτήσεις σχετικά με το θέμα της ενότητας ή του κουίζ ή του διαδραστικού παιχνιδιού.
45 Λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	Σύντομη εισαγωγική ομιλία με βάση την Εισαγωγή της ενότητας (σκοποί, στόχοι, μαθησιακά αποτελέσματα)
60 Λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Παρακαλείσθε να δώσετε παραδείγματα 2-3 δραστηριοτήτων που μπορούν να γίνουν με βάση το περιεχόμενο των εννοιών problem-solving activities, questioning, reflective discussion, video material
30 Λεπτά	Συζήτηση	Συζήτηση σχετικά με τα αποτελέσματα των ασκήσεων
20 Λεπτά	Quiz	Έλεγχος της γνώσης
20 Λεπτά	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη	

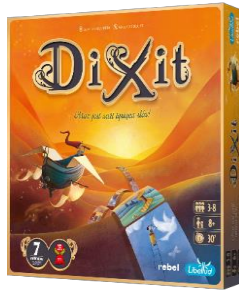
1. Καλωσόρισμα

Δραστηριότητα καλωσορίσματος για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες (μπορεί να σχετίζεται με το θέμα αλλά όχι απαραίτητα)

Παράδειγμα δραστηριότητας:

Κάρτες DIXIT- χρησιμοποιήστε πολύχρωμες και όμορφες κάρτες από το παιχνίδι για να δώσετε την ευκαιρία στους εκπαιδευόμενους να παρουσιάσουν τον εαυτό τους. Κάθε συμμετέχων πρέπει να επιλέξει μία κάρτα που τον περιγράφει περισσότερο και να εξηγήσει γιατί. Κάθε συμμετέχων επιλέγει μία κάρτα και εξηγεί γιατί την επέλεξε, ενώ ταυτόχρονα ο/η εκπαιδευτής/τρια μπορεί να κάνει επιπλέον ερωτήσεις (ανάλογα με τους στόχους, το θέμα εκπαίδευσης και το χρονοδιάγραμμα της άσκησης):

- «Γιατί το θέμα της τελωνειακής διαδικασίας και των διασυνοριακών στρατηγικών είναι σημαντικό για εσάς;»
- "Πώς είναι αυτή η εκπαίδευση για μένα;"
- "Ποιες είναι οι προσδοκίες σας από αυτή την εκπαίδευση;"

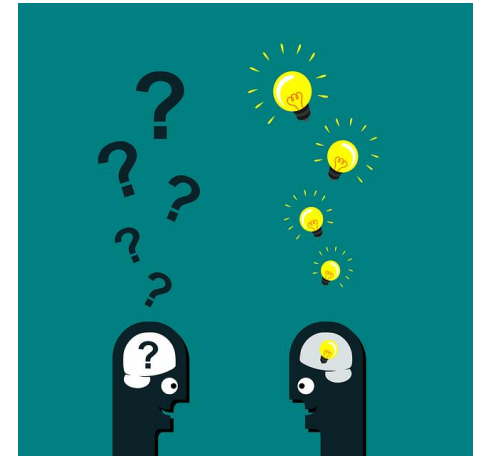


2. Αρχικό τέστ

Μερικές ερωτήσεις που ξεκινούν το θέμα του προγράμματος, προκειμένου να ελέγξουν τις γνώσεις των μαθητών για το θέμα.

ΚΑΤΑΙΓΙΣΜΟΣ ΙΔΕΩΝ

- Τι σημαίνει ΕΝΙΑΙΑ ΑΓΟΡΑ;
- Ποιες δεξιότητες απαιτούνται για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις;
- Ποια είναι τα κύρια σημεία του σχεδίου εξαγωγών;
- Γνωρίζετε κάποιον ευρωπαϊκό οργανισμό/διαδικτυακό τόπο/πύλη που μπορεί να είναι χρήσιμος κατά την αναζήτηση τελωνειακών πληροφοριών;



3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Αυτή η εκπαίδευση έχει ως στόχο να συγκεντρώσει σε ένα μέρος και να παρουσιάσει στους εκπαιδευόμενους τους σημαντικότερους κανόνες, κατευθυντήριες γραμμές και εργαλεία που σχετίζονται με την εισαγωγή σε χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και την εξαγωγή αγαθών της ΕΕ εκτός της κοινότητας.

- Αυτό το θέμα είναι πολύ περίπλοκο, καθώς έχουμε να κάνουμε με διαφορετικές νομοθεσίες. Αφενός, η Ευρωπαϊκή Ένωση και, αφετέρου, άλλες χώρες που μπορούν να αποτελέσουν πολύτιμους εμπορικούς εταίρους για τις ευρωπαϊκές εταιρείες.
- Ωστόσο, όπως γνωρίζετε, οι νομικοί κανονισμοί είναι απαραίτητοι και η κατανόηση του τρόπου πλοήγησης στον λαβύρινθο των κανονισμών θα έχει σίγουρα ως αποτέλεσμα τον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας θα λάβει ενέργεια και κίνητρο για δράση. Χάρη στην κατανόηση του πόσο μεγάλες ευκαιρίες θα ανοίξουν, θα επεκτείνετε την ομάδα των δυνητικών παραληπτών των αγαθών του με εκατομμύρια νέους καταναλωτές από όλο τον κόσμο.
- Μετά από αυτή την εκπαίδευση θα αποκτήσετε τις βασικές γνώσεις για το πώς να ξεκινήσετε τις εξαγωγές και τις εισαγωγές. Την έχουμε χωρίσει σε βήματα που πρέπει να ληφθούν για να ενταχθεί στην ομάδα οντοτήτων στο διεθνές εμπόριο.

Δεξιότητες

Αυτή η εκπαίδευση παρέχει τις απαραίτητες γνώσεις σχετικά με το διεθνές εμπόριο μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του υπόλοιπου κόσμου. Αυτή η γνώση είναι απολύτως απαραίτητη για κάθε λιανοπωλητή που θέλει να επεκτείνει την επιχείρησή του.

Ενημερωθείτε για τα βασικά βήματα που πρέπει να κάνετε αν θέλετε να εισάγετε και να εξάγετε εμπορεύματα

- Γνώσεις σχετικές με τους νομικούς κανονισμούς,
- Πώς να απογειώσετε τη λιανική επιχείρησή σας
- Πως να εξοικειωθείτε με τα βασικά εργαλεία και διαδικασίες

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 1: ομαδική εργασία

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε δύο ή περισσότερες ομάδες, εάν είναι απαραίτητο. Η πρώτη ομάδα θα είναι υπεύθυνη για τις εξαγωγές, η δεύτερη για τις εισαγωγές. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες της πρώτης ομάδας να δημιουργήσουν ένα βήμα-προς-βήμα σχέδιο εξαγωγών για την εταιρεία (αξίζει να δοθεί ένα παράδειγμα μιας συγκεκριμένης ΜΜΕ), η δεύτερη ομάδα ένα σχέδιο εισαγωγών (βήμα προς βήμα) (ΜΜΕ, εισαγωγή καρφιών στη Γερμανία από χώρες εκτός ΕΕ).

Ο στόχος της άσκησης είναι: να ελέγξει τις γνώσεις των συμμετεχόντων σχετικά με τα βασικά βήματα, και επίσης να δημιουργήσει μια βάση για τη συζήτηση των διαφανειών από την ενότητα - εξαγωγή και εισαγωγή βήμα προς βήμα.



Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 2: BINTEO

Βασικές γνώσεις τελωνειακών δασμών:

<https://www.youtube.com/watch?v=K6uhd9mP3pU>

Εξαγωγές στην Ε.Ε.

<https://www.youtube.com/watch?v=02LRaru59LM>

Θαλάσσιες Μεταφορές

<https://www.youtube.com/watch?v=y-KV1nftdBA>

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 3: Αντιστοιχίστε τη λέξη με την σωστή έννοια

1. Αποστολή εμπορευμάτων
2. Το απόθεμα αγαθών που κατέχει μια επιχείρηση
3. Απαγόρευση του εμπορίου με άλλη χώρα
4. Απόκτηση ή εύρεση αγαθών ή υπηρεσιών
5. Ο προγραμματισμός και συντονισμός της κυκλοφορίας των εμπορευμάτων
6. Η δραστηριότητα της μεταφοράς εμπορευμάτων
7. Κατάλογος του φορτίου
8. Το δίκτυο των οργανισμών που εμπλέκονται στη διαδικασία σχεδιασμού, κατασκευής, παράδοσης και υποστήριξης ενός προϊόντος
9. Τα εμπορεύματα που μεταφέρονται με πλοίο, αεροπλάνο ή άλλο όχημα
10. Φόρος επί των εμπορευμάτων

- Εμπορευματική μεταφορά
- Δήλωση φορτίου
- Προμήθεια
- Αποστολή
- Απαγόρευση
- Εφοδιαστική αλυσίδα
- Ναυτιλία
- Διοικητική μέριμνα
- Τιμή/τιμολόγιο
- Πρακτικά απογραφής

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 4: Εργασία σε ζεύγη / ομάδες

Ζητήστε από τους εκπαιδευόμενους να εργαστούν σε ομάδες και να παρουσιάσουν τα οφέλη της διεθνούς συνδιαλλαγής, χρησιμοποιώντας συγκεκριμένα παραδείγματα. Μπορούν να εργαστούν στα παραδείγματα και των δικών τους εταιρειών.

Μετά το χρόνο που ορίζει ο/η εκπαιδευτής/τρια, οι εκπαιδευόμενοι παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της εργασίας τους.

Ο /η εκπαιδευτής/τρια, ολοκληρώνει εάν είναι απαραίτητο.

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 5: Εργασία σε έναν «ζωντανό» οργανισμό (πρόσβαση στις αγορές) – ατομική εργασία

Πρώτα εξηγήστε τι είναι το [Access2Market](#) και πώς λειτουργεί, και έπειτα κάθε μαθητής μπορεί να εργαστεί μεμονωμένα με την πλατφόρμα.

Μπορείτε να ετοιμάσετε συγκεκριμένες οδηγίες, για κάθε μαθητή, για παράδειγμα:

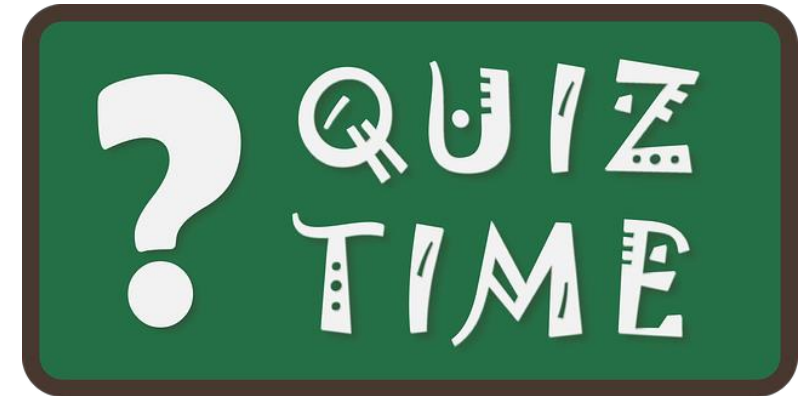
Ο κωδικός HS για τη σοκολάτα είναι 1806 3290. Είστε παραγωγός σοκολάτας από το Αφγανιστάν. Ελέγξτε ποιες δασμολογικές και φορολογικές απαιτήσεις ισχύουν για εσάς χρησιμοποιώντας τα εργαλεία Access2Markets, εάν θέλετε να εξαγάγετε στη Γερμανία.

Είστε εισαγωγέας βαμβακερού βρεφικού υφάσματος (HS 6209 20) από τη Γαλλία και αναζητάτε νέο παραγωγό από την Ινδία. Ελέγξτε τι πρέπει να κάνετε πριν αρχίσετε να χρησιμοποιείτε την Access2Markets.

QUIZ

Οι εκπαιδευόμενοι εκτελούν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο/η εκπαιδευτής/τρια.

<https://ongood.erasmus.site/platform/certification/3>



Σύνοψη

Υπενθύμιση των στόχων του μαθήματος.

Περίληψη των γνώσεων που παρουσιάζονται στο μάθημα.

Αξιολόγηση της εργασίας των εκπαιδευόμενων κατά τη διάρκεια του μαθήματος.



ON-GOOD

ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Ευκαιρίες χρηματοδότησης και εξεύρεση πληροφοριών σε επίπεδο Ε.Ε.

Summary:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Άσκηση
35 Λεπτά	Καλωσόρισμα	Καλωσόρισμα και δραστηριότητα για να μπορέσουν οι συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους. Τίτλος άσκησης: «Γνωρίστε και παρουσιάστε τον συνασκούμενό σας».
	Αρχικό τεστ - γρήγορη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων σχετικά με τα θέματα.	Μερικές ερωτήσεις που ξεκινούν το θέμα της τάξης, με στόχο να ελέγξουν τις γνώσεις του μαθητή για το θέμα.
45 Λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα 4 - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	Εισαγωγική ομιλία, Ενότητα 4: - στόχοι - μαθησιακά αποτελέσματα
60 Λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Οι δραστηριότητες θα περιλαμβάνουν: - Ερωτήσεις ΣΩΣΤΟ/ΛΑΘΟΣ - Αντιστοίχιση - Βίντεο - Εργασία σε ομάδες
30 Λεπτά	Συζήτηση	Συζήτηση για τα αποτελέσματα των ασκήσεων • Οι ασκήσεις σας βοήθησαν να γνωρίζετε καλύτερα τις ευκαιρίες χρηματοδότησης στην Ευρώπη; • Πού υπάρχει κάτι ασαφές ή δύσκολο για εσάς να καταλάβετε; • Σας άρεσαν οι ασκήσεις; Παρακαλώ μοιραστείτε τη γνώμη σας.
20 Λεπτά	Quiz	Έλεγχος της γνώσης που αποκτήθηκε
20 Λεπτά	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη	

1. Καλωσόρισμα

Καλωσόρισμα και δραστηριότητα για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες.

Ας γνωριστούμε.

Γράψτε όλα τα ονόματα των εκπαιδευόμενων σε ένα κομμάτι χαρτί και τοποθετήστε τα σε ένα δοχείο. Έπειτα, ζητήστε από τους εκπαιδευόμενους να επιλέξουν ένα από αυτά και στη συνέχεια, αυτός ή αυτή, θα παρουσιάσει τον εκπαιδευόμενο που αναφέρεται στο χαρτάκι με βάση τα παρακάτω:

- Δώστε μια σύντομη περιγραφή της εργασίας τους
- Πώς συνδέονται με τις εξαγωγές-εισαγωγές;
- Έχουν χρησιμοποιήσει ποτέ κονδύλια της ΕΕ;
- Τι περιμένουν από την εκπαίδευση;



2. Αρχικό τέστ

Κάντε μερικές ερωτήσεις που ξεκινούν το θέμα του προγράμματος, προκειμένου να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευόμενων για το θέμα.

ΚΑΤΑΙΓΙΣΜΟΣ ΙΔΕΩΝ

Όλοι οι εκπαιδευόμενοι

- Πώς μπορούν οι χρηματοδοτήσεις της ΕΕ να βοηθήσουν την εταιρεία σας;
- Γιατί είναι απαραίτητη η χρηματοδότηση για τις επιχειρήσεις;
- Ποια είναι τα διαθέσιμα και αξιόπιστα χρηματοδοτικά εργαλεία;
- Πώς θα μπορούσε η διεθνοποίηση μιας επιχείρησης να ωφελήσει την ανάπτυξή της;
- Τι γνωρίζετε για το Enterprise Europe Network;

3. Εισαγωγή στην Ενότητα 4

Στόχος της κατάρτισης αυτής είναι να συγκεντρώσει σε ένα μέρος και να παρουσιάσει στους εκπαιδευόμενους μια βαθύτερη γνώση σχετικά με τις χρηματοδοτήσεις της ΕΕ και:

- Τον εντοπισμό πιθανών ευκαιριών χρηματοδότησης
- Την αναγνώριση οργανισμών που παρέχουν συμβουλές και πληροφορίες σε επιχειρήσεις
- Την επιλογή ιδιωτικής ή κρατικής χρηματοδότησης για τα πεδία διεθνοποίησης
- Την αξιολόγηση των διαφόρων πηγών χρηματοδότησης
- Την αξιολόγηση των διαφόρων οργανισμών και δικτύων που υποστηρίζουν τις ΜΜΕ στην εξεύρεση πληροφοριών και συμβουλευτικών υπηρεσιών
- Την αύξηση των γνώσεων σχετικά με τα διάφορα χρηματοδοτικά εργαλεία
- Την κατανόηση της διαφοράς μεταξύ των χρηματοδοτικών εργαλείων της ΕΕ και της ιδιωτικής χρηματοδότησης
- Την ανάλυση της ανάγκης χρηματοδότησης



Δεξιότητες

Αφού μελετήσουν το περιεχόμενο της ενότητας 4, οι εκπαιδευόμενοι:

- Θα είναι εξοικειωμένοι με όλους τους οργανισμούς στους οποίους μπορούν να απευθυνθούν προκειμένου να λάβουν πληροφορίες σχετικά με τη χρηματοδότηση και τις συμβουλευτικές υπηρεσίες, όπως το Enterprise Europe Network, τα Επιμελητήρια, οι Κόμβοι Ψηφιακής Καινοτομίας και οι Τράπεζες
- Θα είναι εξοικειωμένοι με το δημοσιονομικό πλαίσιο της Ε.Ε.
- Θα γνωρίζουν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ιδιωτικής χρηματοδότησης και της χρηματοδότησης από την Ε.Ε.
- Θα είναι σε θέση να αναγνωρίζουν τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης και να επιλέξουν την καταλληλότερη για την επιχείρησή τους

Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 1: ΣΩΣΤΟ/ΛΑΘΟΣ

1. Οι υπηρεσίες διεθνοποίησης δεν προσφέρονται από μέλη του δικτύου Enterprise Europe Network
2. Όλες οι επιχειρήσεις είναι έτοιμες για διεθνή προνόμια
3. Τα Brokerage Events μπορούν να δώσουν πρόσβαση σε νέες αγορές
4. Τα επιμελητήρια είναι υπεύθυνα για την έκδοση εμπορικών εγγράφων
5. Η συνηθέστερη χρηματοδότηση για τις μικρές επιχειρήσεις προέρχεται από επιχειρηματικούς αγγέλους
6. Δεν χρειάζεται να έχετε επιχειρηματικό σχέδιο για να πάρετε δάνειο από τράπεζα



Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 1: ΣΩΣΤΟ/ΛΑΘΟΣ

ΛΑΘΟΣ - Το δίκτυο Enterprise Europe Network προσφέρει υπηρεσίες διεθνοποίησης βρίσκοντας κατάλληλους εταίρους στο εξωτερικό, χρησιμοποιώντας μια ηλεκτρονική βάση δεδομένων επιχειρηματικών ευκαιριών και διοργανώνοντας εκδηλώσεις b2b.

ΛΑΘΟΣ - Ένας σύμβουλος του Enterprise Europe Network μπορεί να αξιολογήσει εάν μια επιχείρηση είναι έτοιμη για διεθνείς συνεργασίες.

ΣΩΣΤΟ - Τα Brokerage Events φέρνουν σε επαφή επιχειρήσεις και άλλους οργανισμούς που αναζητούν διεθνείς εταίρους

ΣΩΣΤΟ - Τα επιμελητήρια εκδίδουν έγγραφα όπως ATA καρτέ, πιστοποιητικά προέλευσης και πιστοποιητικό ανωτέρας βίας

ΛΑΘΟΣ - Η πιο κοινή χρηματοδότηση για τις μικρές επιχειρήσεις προέρχεται από τις προσωπικές αποταμιεύσεις των ιδρυτών / ιδιοκτητών.

ΛΑΘΟΣ - Για να αυξήσετε τις πιθανότητές σας να εξασφαλίσετε ένα δάνειο, θα πρέπει να έχετε ένα επιχειρηματικό σχέδιο, ένα φύλλο εξόδων και οικονομικές προβλέψεις για τα επόμενα πέντε χρόνια.



Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 2 - Ταιριάζετε τη λέξη με το νόημα

1. The Enterprise Europe Network is the world's largest network
 2. Enterprise Europe Network offers a whole range of services for access to finance and EU funding, functioning as.....
 3. SME owners can also ask the network's advisors to upload their company's
 4. Brokerage events – also known as business 'speed
 5. Trade missions are ...-made missions lead to many successful partnerships.
 6. A Chamber of Commerce, is a form of business
 7. Chambers can assist companies on custom
 8. Chambers can give information about , how to benefit from Eu trade.....
 9. They aid enterprises during their digitalization process so that they become more competitive.
 10. A document for relieving of responsibility for failure to perform one's obligations
- a. support
 - b. one-stop-shop
 - c. profile
 - d. dating
 - f. tailor
 - g. network
 - h. procedures
 - i. agreements
 - j. European Digital Innovation HUBs
 - k. The Force-Majeure Certificate

Interactive exercises

Άσκηση 3: VIDEOS

Μάθετε για το Enterprise Europe Network <https://www.youtube.com/watch?v=NaPLD4rRJwI>

Μάθετε για τις εκδηλώσεις b2b <https://www.youtube.com/watch?v=KQ1ijQFJtQU>

Μάθετε πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την πύλη χρηματοδότησης και προσκλήσεων υποβολής προσφορών: <https://youtu.be/M3rozTAySNw>

Διαδραστικές ασκήσεις

Άσκηση 4: Εργασία σε ζευγάρια και ομάδες

Ζητήστε από τους ασκούμενους να εργαστούν σε ομάδες και να αναζητήσουν ευκαιρίες χρηματοδότησης από την ΕΕ για επιχειρήσεις στο <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home> , χρησιμοποιώντας συγκεκριμένα θέματα. Μπορούν να εργαστούν με βάση τα παραδείγματα των δικών τους εταιρειών χωρισμένων ανά τομέα.

Μετά το χρόνο που ορίζει ο εκπαιδευτής, οι εκπαιδευόμενοι θα παρουσιάσουν τα αποτελέσματα της έρευνάς τους σχετικά με τις χρηματοδοτήσεις ανά τομέα.

Ο εκπαιδευτής συμπληρώνει εάν είναι απαραίτητο και παρουσιάζει όλες τις άλλες διαθέσιμες πηγές.

Συζήτηση Θέματα:

Συζήτηση για τα αποτελέσματα των ασκήσεων:

1. Ήταν χρήσιμες οι ασκήσεις για την καλύτερη γνώση των ευκαιριών χρηματοδότησης στην Ευρώπη;
2. Αντιμετωπίσατε δυσκολίες;
3. Μοιραστείτε τη γνώμη σας!

QUIZ

Οι εκπαιδευόμενοι εκτελούν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο εκπαιδευτής.

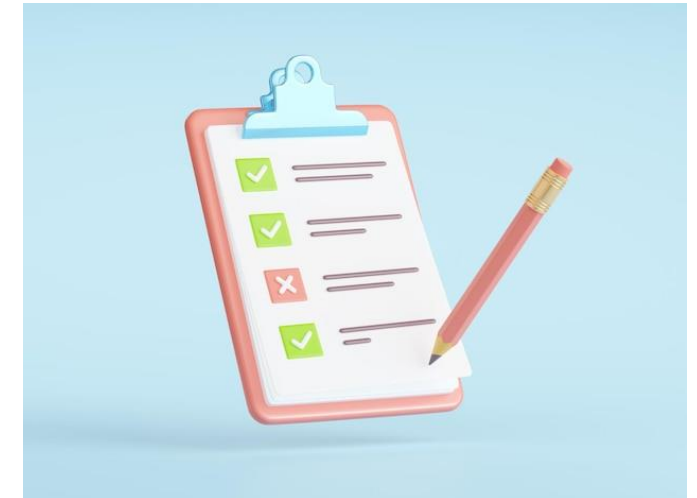
[διαθέσιμο εδώ](#)



Περίληψη

Αυτή η κατάρτιση είχε ως στόχο να περιγράψει και να μοιραστεί τις διαθέσιμες ευκαιρίες χρηματοδότησης που είναι ανοικτές στις ΜΜΕ, βασίζονται σε αξιόπιστους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς και λειτουργούν με βάση την προώθηση της υγιούς επιχειρηματικότητας

Μετά από αυτή την κατάρτιση, ο συμμετέχων θα είναι σε θέση να εντοπίσει πιθανές ευκαιρίες χρηματοδότησης, να αναγνωρίσει οργανισμούς που προσφέρουν συμβουλές και πληροφορίες σε επιχειρήσεις και να επιλέξει ιδιωτική ή κρατική χρηματοδότηση για τα πεδία της διεθνοποίησης.



ON-GOOD

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

*Νέες τεχνικές ψηφιακού μάρκετινγκ για
ψηφιοποιημένες επιχειρήσεις στην ΕΕ*



Co-funded by
the European Union

ON-LINE TRANSBORDER ACTIVITY
READINESS OF SMALL AND MEDIUM
GOODS PRODUCERS

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι

για τις εκφραζόμενες απόψεις.

2021-1-PL01-KA220-
VET-000025108

Περίληψη:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Παραδείγματα Ασκήσεων
35 λεπτά	Καλωσόρισμα	Δραστηριότητα καλωσορίσματος για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες (μπορεί να σχετίζεται με το θέμα του κεφαλαίου αλλά όχι απαραίτητα)
	Αρχική αξιολόγηση - μια σύντομη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων γύρω από το θέμα του κεφαλαίου (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα ανάπτυξης ιδεών)	Προετοιμάστε μερικές ερωτήσεις 5-6 σχετικά με το θέμα της ενότητας ή ένα κουίζ ή ένα διαδραστικό παιχνίδι.
45 λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	Σύντομη εισαγωγική περιγραφή της ενότητας (στόχοι, στόχοι, μαθησιακά αποτελέσματα)
60 λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Παρακαλείσθε να δώσετε παραδείγματα 2-3 δραστηριοτήτων που μπορούν να γίνουν με βάση το περιεχόμενο της συγκεκριμένης ενότητας: • δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων, • συντονισμένη συζήτηση, • Υλικό όπως βίντεο
30 λεπτά	Συντονισμένη συζήτηση	Συζήτηση σχετικά με τα αποτελέσματα των ασκήσεων (προτείνετε 2-3 ερωτήσεις που μπορούν να γίνουν με βάση τα θέματα)
20 λεπτά	Αξιολόγηση	Έλεγχος της γνώσης
20 λεπτά	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη ενότητας	

1. Καλωσόρισμα

Όλοι οι συμμετέχοντες θα απαντήσουν σε μία από τις ακόλουθες ερωτήσεις, λέγοντας τις απαντήσεις τους στην ομάδα, με βάση τα αποτελέσματα των εικονικών ζαριών.

<https://freeonlinedice.com/>

Ερωτήσεις:

1. Ποια είναι η καλύτερη υπερδύναμη;
2. Ποια ράτσα σκύλου θα ήσασταν και γιατί;
3. Πείτε μας για το χειρότερο κούρεμα που κάνατε ποτέ
4. Πείτε μας κάτι για εσάς που δεν γνωρίζουν πολλοί άνθρωποι
5. Αν ήσασταν παγιδευμένοι σε ένα νησί, ποια είναι τα δύο πράγματα που θα παίρνατε μαζί σας;
6. Αν μπορούσατε να είστε οποιοδήποτε υπερφυσικό πλάσμα, τι θα ήσασταν και γιατί?



Adapted from: <https://stock.adobe.com/search?k=%22meet+the+team%22>

2. Αρχική αξιολόγηση

Μερικές ερωτήσεις που παρουσιάζουν το θέμα στην τάξη, με σκοπό να ελέγξετε τις γνώσεις των συμμετεχόντων.

BRAINSTORMING

1. Τι είναι το ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ;
2. Γνωρίζετε κάποιο μέσο για το ΨΗΦΙΑΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ;
3. Ποιες είναι οι κύριες διαφορές μεταξύ ΕΞΕΡΧΟΜΕΝΟΥ (outbound) και ΕΙΣΕΡΧΟΜΕΝΟΥ (inbound) μάρκετινγκ;
4. Γνωρίζετε κάποιες τεχνικές για ψηφιακό μάρκετινγκ;
5. Γιατί υπάρχει ανάγκη στις ΜΜΕ της ΕΕ και στους παραγωγούς αγαθών να στραφούν προς το ψηφιακό μάρκετινγκ;



Designed by lavarmsg Adapted from:
<https://www.vecteezy.com/vector-art/203769-brainstorming-concept-on-black-vector>

3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Το μάρκετινγκ είναι ένα σημαντικό τμήμα για κάθε εταιρεία, επειδή διατηρεί τη συζήτηση καθώς παρέχει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να προωθήσουν και να ενισχύσουν την αναγνωρισιμότητα της μάρκας τους (brand), να αυξήσουν τις πωλήσεις και να δεσμεύσουν τους καταναλωτές.

Οι τάσεις του μάρκετινγκ αλλάζουν συχνά και οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) των παραγωγών αγαθών συχνά αντιμετωπίζουν προκλήσεις κατά την υιοθέτηση στρατηγικών ψηφιακού μάρκετινγκ.



Designed by Freepik

3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Η ενότητα αυτή έχει ως στόχο να προσφέρει περαιτέρω πληροφορίες για τις νέες τεχνικές μάρκετινγκ που αναδύονται μέσω του ψηφιακού μάρκετινγκ, να τις συγκρίνει με τις παραδοσιακές τεχνικές μάρκετινγκ. Να περιγράψει την αναγκαιότητα αυτών των νέων τεχνικών για την ανάπτυξη των ΜΜΕ, να περιγράψει την τρέχουσα κατάσταση στην ΕΕ και να προσφέρει ορισμένες εδραιωμένες ιστορίες επιτυχίας από ΜΜΕ που σχετίζονται με παραγωγούς αγαθών σε ολόκληρη την ΕΕ.



Designed by Freepik

Δεξιότητες

Αυτό το μάθημα έχει ως στόχο να βοηθήσει τους χρήστες να αποκτήσουν τις ακόλουθες δεξιότητες που στοχεύουν στην αναβάθμιση και την επανεκπαίδευση των εργαζομένων των ΜΜΕ, των διευθυντών και των ενηλίκων χωρίς εξειδικευμένη εκπαίδευση στο συγκεκριμένο θέμα, σε μια προσπάθεια να διευκολυνθεί η αγορά εργασίας, να ενισχυθούν ψηφιακά οι ΜΜΕ που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή προϊόντων και να αυξηθούν οι δυνατότητες πώλησης των προϊόντων τους σε ένα ευρύτερο κοινό.



Δεξιότητες

- Σχεδιασμός στρατηγικής μάρκετινγκ και εκτέλεση του σχεδίου μάρκετινγκ
- Εφαρμογή στρατηγικών μάρκετινγκ και μάρκετινγκ μέσω κινητών τηλεφώνων
- Εφαρμογή μάρκετινγκ στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και χρήση ψηφιακών μέσων
- Ανάπτυξη ψηφιακού περιεχομένου και ψηφιακών καμπανιών, εφαρμογή του μάρκετινγκ και της διαχείρισης των μέσων κοινωνικής δικτύωσης.



4. Διαδραστικές ασκήσεις

Διαδραστική άσκηση: 1- Ταιριάξτε τη λέξη με την κατάλληλη έννοια

1. Το παραδοσιακό μάρκετινγκ επικεντρώνεται κυρίως στο
2.είναι στοχευμένο και μετρήσιμο
3. Εφαρμογή του SEO στο
4. Επίσης γνωστό ως Outbound Marketing.....
5. Το έχει τη δυνατότητα να μετατρέψει το μάρκετινγκ των ΜΜΕ σε τομείς όπως η προσαρμογή, η σχέση με τον πελάτη, το μάρκετινγκ.
6. Οι καταναλωτές και οι ανταγωνιστές σας το χρησιμοποιούν.
7. Χρησιμοποιείται για τη βελτίωση της δραστηριότητας και της αποτελεσματικότητας των ψηφιακών εκστρατειών.
8. Χρησιμοποιείται ευρέως για τις διαφημιστικές καμπάνιες των ΜΜΕ.
9. Η μέθοδος περιλαμβάνει: Συγκέντρωση ενός καταλόγου δυνητικών πελατών, Διαπίστωση των υπεύθυνων λήψης αποφάσεων στις εταιρείες στις οποίες θα θέλετε να απευθυνθείτε και έτσι δημιουργείται ένα εξατομικευμένο ενημερωτικό μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.
10. Αξιοποίηση των διαφημιστικών πλαισίων και των φυλλαδίων γίνεται μέσω.....

- α. Διαδικτυακό μάρκετινγκ
- β. Παραδοσιακό μάρκετινγκ
- γ. Διαδίκτυο
- δ. Ανάγκη για διαδικτυακές τεχνικές μάρκετινγκ
- ε. Social Media
- ζ. Προϊόν
- η. Μάρκετινγκ με σύστημα cold Email
- θ. Τεχνητή νοημοσύνη
- ι. Παραδοσιακό μάρκετινγκ
- κ. Διαδικτυακό μάρκετινγκ

4. Διαδραστικές ασκήσεις

Διαδραστική Άσκηση 2 – Στρατηγικές Μάρκετινγκ

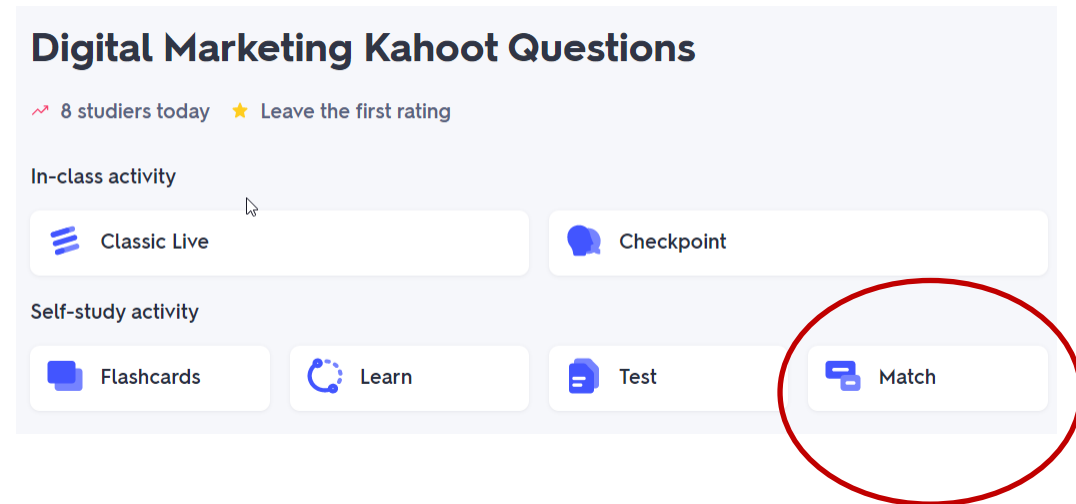
1. Οι συμμετέχοντες θα παρακολουθήσουν το ακόλουθο βίντεο σχετικά με τις στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ.
2. Οι συμμετέχοντες θα πάρουν τον οδηγό για να ενημερωθούν σχετικά με τις στρατηγικές μάρκετινγκ για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.
3. Άς το συζητήσουμε Συζήτηση στην τάξη σχετικά με τις στρατηγικές και τα κόλπα μάρκετινγκ.



4. Διαδραστικές ασκήσεις

Διαδραστική άσκηση 3 - Ακολουθούν διαδραστικές κάρτες μνήμης

1. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες των 2-5 ατόμων.
2. Πρέπει να συνδεθούν στον παρακάτω σύνδεσμο: <https://quizlet.com/541604670/flashcards>
3. Θα εμφανιστούν ορισμένες ερωτήσεις σε μορφή flashcard και οι συμμετέχοντες θα πρέπει να τις μελετήσουν.
4. Μετά από αυτό, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να παίξουν το Mix and Match: <https://quizlet.com/541604670/digital-marketing-kahoot-questions-flash-cards/>



4. Διαδραστικές ασκήσεις

Διαδραστική άσκηση 4 - Παραδείγματα - Case Studies

1. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες των 2-5 ατόμων.
2. Χρησιμοποιώντας ως πρότυπο το έγγραφο «**Digitally Driven**» (σελ. 34 έως τέλος). Θα συζητήσουν με την ομάδα τους και θα κάνουν έρευνα στο διαδίκτυο για μια επιτυχημένη ΜΜΕ στην παραγωγή αγαθών που αναπτύχθηκε μετά τη μετάβαση της στην ψηφιακή τεχνολογία
3. Κάθε ομάδα έχει στη διάθεσή της 5 λεπτά για να παρουσιάσει στην υπόλοιπη τάξη τη συγκεκριμένη περίπτωση και τι έκανε τον ψηφιακό μετασχηματισμό της επιτυχημένο.
4. Το δωρεάν διαθέσιμο τεστ με συμβουλές για το πώς να αναπτύξουν οι συμμετέχοντες τις ΜΜΕ τους μπορεί να πραγματοποιηθεί μετά από αυτή την άσκηση και είναι διαθέσιμο εδώ: <https://assessment.connectedcouncil.org/>



DIGITALLY DRIVEN / EUROPE

European Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs)

Transformation, Innovation, and Resilience
During the COVID-19 Pandemic

Presented by  

4. Διαδραστικές ασκήσεις

Διαδραστική Άσκηση 5– Shark's Tank

1. Οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες των 2-5 ατόμων. Ο συντονιστής, καθώς και άλλοι συμμετέχοντες, θα λειτουργήσουν ως οι τέσσερις "καρχαρίες" που, στο τέλος των pitches, θα αποφασίσουν αν θα επενδύσουν ή όχι (με φανταστικά χρήματα φυσικά).
2. Οι κανόνες είναι απλοί. Οι ομάδες πρέπει να σκεφτούν ένα φανταστικό προϊόν/ αγαθό για να το παρουσιάσουν σε μια ομάδα επενδυτών (καρχαρίες). Η παρουσίαση πρέπει να περιλαμβάνει το όνομα της μάρκας, τη συσκευασία, το σλόγκαν και ένα σύντομο σχέδιο μάρκετινγκ.
3. Κάθε ομάδα, με τη σειρά της, παρουσιάζει τις ιδέες της και στη συνέχεια δέχεται μια σειρά από ερωτήσεις σχετικά με την κερδοφορία και τη νομιμότητα της ιδέας. Η επιτυχία της παρουσίασής τους και η ποιότητα των απαντήσεών τους θα καθορίσουν αν οι καρχαρίες θα μοιραστούν τα χρήματά τους για επενδύσεις.
4. Η ομάδα με τα περισσότερα χρήματα επένδυσης κερδίζει.



Αξιολόγηση

Οι μαθητές κάνουν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο καθηγητής.

[διαθέσιμο εδώ](#)



Adapted from: https://www.freepik.com/premium-vector/quiz-logo-isolate-white-questionnaire-icon-poll-sign-flat-bubble-speech-symbol_16032377.htm#query=quiz%20time&position=11&from_view=search&track=sph

Περίληψη

Οι κύριοι στόχοι αυτής της ενότητας αφορούν:

- Την κατανόηση των βασικών διαφορών μεταξύ του ψηφιακού και του παραδοσιακού μάρκετινγκ.
- Το περιβάλλον των ΜΜΕ στην ΕΕ και η σημασία της ψηφιοποίησης.
- Τη θεωρία πίσω από τη στρατηγική μάρκετινγκ & το στρατηγικό σχεδιασμό μάρκετινγκ
- Την εκμάθηση των πρακτικών μάρκετινγκ για την προώθηση των προϊόντων σας.
- Την αναγνώριση των κύριων προσεγγίσεων, μεθοδολογιών και εργαλείων που βοηθούν στο ψηφιακό μάρκετινγκ των προϊόντων.
- Μελέτη επιτυχημένων περιπτώσεων ΜΜΕ που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή αγαθών



Adapted from: https://www.freepik.com/free-vector/red-dart-arrow-hitting-target-center-dartboard_28563661.htm#query=objectives&position=9&from_view=search&track=sph

ON-GOOD

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΜΜΕ ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΕ ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ



Περίληψη:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Παραδείγματα Ασκήσεων
35 λεπτά	Καλωσόρισμα	Δραστηριότητα καλωσορίσματος για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες (μπορεί να σχετίζεται με το θέμα του κεφαλαίου αλλά όχι απαραίτητα)
	Αρχική αξιολόγηση - μια σύντομη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων γύρω από το θέμα του κεφαλαίου (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα ανάπτυξης ιδεών)	Προετοιμάστε μερικές ερωτήσεις 5-6 σχετικά με το θέμα της ενότητας ή ένα κουίζ ή ένα διαδραστικό παιχνίδι.
45 λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα 2	Σύντομη εισαγωγική περιγραφή της ενότητας (στόχοι, στόχοι, μαθησιακά αποτελέσματα)
60 λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Παρακαλείσθε να δώσετε παραδείγματα 2-3 δραστηριοτήτων που μπορούν να γίνουν με βάση το περιεχόμενο της συγκεκριμένης ενότητας: • δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων, • συντονισμένη συζήτηση, • Υλικό όπως βίντεο
30 λεπτά	Συντονισμένη συζήτηση	Συζήτηση σχετικά με τα αποτελέσματα των ασκήσεων (προτείνετε 2-3 ερωτήσεις που μπορούν να γίνουν με βάση τα θέματα)
20 λεπτά	Αξιολόγηση	Έλεγχος της γνώσης
20 λεπτά	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη ενότητας	

1. Καλωσόρισμα

Δραστηριότητες και ασκήσεις για μικρές ομάδες για να γνωριστούν μεταξύ τους σε ένα χαλαρό και φιλικό περιβάλλον και να προωθήσουν την ομαδική δημιουργία. Παράδειγμα δραστηριότητας Icebreakining:

Ερημικό νησί

«Η κατάσταση είναι τρομερή - μετά από ένα ναυάγιο, όλοι έχουν αποκλειστεί σε ένα έρημο νησί! Κάθε άτομο επιτρέπεται να φέρει ένα αντικείμενο στο νησί - ιδανικά κάτι που τον αντιπροσωπεύει».

Αφού ο καθένας παρουσιάσει το αντικείμενό του και γιατί το επέλεξε, ζητήστε από όλους να συνεργαστούν για να βελτιώσουν τις πιθανότητες επιβίωσής τους συνδυάζοντας τα διάφορα αντικείμενα που παρουσίασαν.



Images from <https://unsplash.com>

2. Αρχική αξιολόγηση

Μερικές ερωτήσεις που παρουσιάζουν το θέμα στην τάξη, με σκοπό να ελέγξετε τις γνώσεις των συμμετεχόντων.

BRAINSTORMING

1. Τι είναι οι διαδικτυακές εμπορικές εκθέσεις και πώς πιστεύετε ότι λειτουργούν;
2. Μπορείτε να απαριθμήσετε ορισμένα οφέλη των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων;
3. Τι είδους ψηφιακά στοιχεία μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε διαδικτυακές εμπορικές εκθέσεις (π.χ. κωδικοί QR);
4. Πιστεύετε ότι μπορείτε να επικοινωνήσετε με πιθανούς πελάτες ή/και συνεργάτες μέσω ζωντανών συνομιλιών κατά τη διάρκεια διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων;



Images from <https://unsplash.com>

3. Εισαγωγή στην Ενότητα 6

Το κεφάλαιο 6 καθοδηγεί τον εκπαιδευόμενο σχετικά με τα πλεονεκτήματα, τον σχεδιασμό, την πραγματοποίηση και την αξιολόγηση των διαδικτυακών εκθέσεων. Η έμφαση δίνεται στους παραγωγούς αγαθών και στις σχετικές διαδικτυακές εκθέσεις.

- Έχουν εμφανιστεί διαδικτυακές εκδοχές εκδηλώσεων στις οποίες προβάλλονται αγαθά και υπηρεσίες, ιδίως κατά τη διάρκεια της πανδημίας Covid-19. Όλα αυτά συμβαίνουν στον ψηφιακό κόσμο.
- Η συμμετοχή σε διαδικτυακές εμπορικές εκθέσεις αποτελεί πλεονέκτημα για την προσέγγιση νέων αγορών και την παρακολούθηση του παγκόσμιου ανταγωνισμού.

3. Εισαγωγή στην Ενότητα 6

- Κατά τη διάρκεια διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων, εταιρείες και ομάδες παρουσιάζουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, δίνουν πληροφορίες σχετικά με αυτά και μπορούν ακόμη και να πραγματοποιήσουν πωλήσεις.
- Η προετοιμασία και η διεξαγωγή είναι και οι δύο σημαντικές παράμετροι των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων, ενώ ταυτόχρονα η παρακολούθηση (follow up) των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων (leads κ.λπ.) είναι ζωτικής σημασίας για την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση της έκθεσης.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6



Images from <https://unsplash.com>

Δεξιότητες

Αυτή η εκπαίδευση παρέχει τις απαραίτητες διεθνείς δεξιότητες που χρειάζονται οι ΜΜΕ για να κατανοήσουν την αξία και τα οφέλη των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων:

Οφέλη: η κατανόηση της σημαντικότητας και των πλεονεκτημάτων των ηλεκτρονικών εμπορικών εκθέσεων, η ικανότητα παρουσίασης του συγκεκριμένου θέματος σε συναδέλφους και προϊσταμένους

Προετοιμασία: Η προετοιμασία ολοκληρώνεται από ένα σύνολο δεξιοτήτων ψηφιακής τεχνολογίας, συμπεριλαμβανομένων των κωδικών QR, του Fiveer και της χρήσης του Canva.

Διεξαγωγή: Επιτυχής συμμετοχή πελατών σε διαδικτυακές εκθέσεις, και παρουσίαση προϊόντων

Συνέχιση (follow up): Ανάλυση των KPI (Key Performance Indicator) και εξασφάλιση μακροπρόθεσμων οφελών

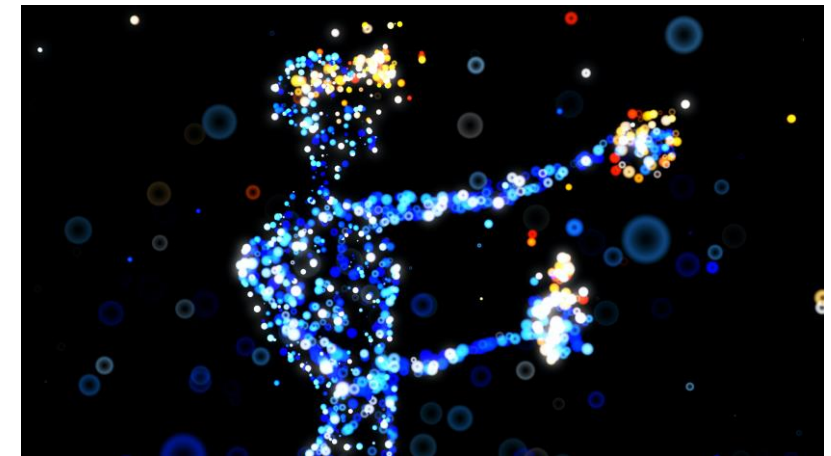
Βίντεο Περιήγηση στην εμπορική έκθεση

Εισαγωγή στις δυνατότητες των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων

Η έννοια των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων μπορεί να είναι άγνωστη για πολλούς εκπροσώπους των ΜΜΕ. Το παρακάτω βίντεο μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τον εκπαιδευτικό για να παρουσιάσει στους συμμετέχοντες την έννοια των διαδικτυακών εμπορικών εκθέσεων και να τους δείξει πώς είναι μια διαδικτυακή εμπορική έκθεση.

vFairs Demo: Virtual Trade Show:

https://www.youtube.com/watch?v=cQP_dPXArLo



Images from <https://unsplash.com>

Διαδραστικές ασκήσεις – Εργασία σε ομάδες

Δημιουργικοί τρόποι παρουσίασης και πώλησης αγαθών χωρίς φυσική παρουσίασή τους (ψηφιακά, φωτογραφικά κ.λπ.)

1. Ο στόχος αυτού του παιχνιδιού είναι οι συμμετέχοντες να σκεφτούν δημιουργικούς τρόπους παρουσίασης φυσικών αγαθών και να καταλήξουν σε μια λίστα με τις επιλογές τους.
2. Σε κάθε ομάδα δίνεται ένα μεγάλο κομμάτι χαρτί με συγκεκριμένα φυσικά αγαθά. Εναλλακτικά, οι ομάδες μπορούν επίσης να βρουν τα δικά τους φυσικά αγαθά.
3. Στη συνέχεια, αφήστε τις ομάδες για 45 λεπτά ώστε να βρουν δημιουργικές λύσεις με διάφορες επιλογές για το πώς να παρουσιάσουν και να πουλήσουν φυσικά αγαθά χωρίς να είναι σε θέση να τα παρουσιάσουν "ζωντανά"
4. Ζητήστε από τις ομάδες να τοποθετήσουν τα φύλλα χαρτιού στον τοίχο και να συζητήσουν τα φύλλα ως ομάδα.



Images from <https://unsplash.com>

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Διαδραστική άσκηση - Ταιριάζτε τις ακόλουθες δεξιότητες με το νόημά τους:



Images from <https://unsplash.com>

1. KPI

2. QR Code

3. Fiveer

4. Canva

5. Due dilligence

A. Quick Response, ένας κωδικός που σας επιτρέπει να έχετε γρήγορη πρόσβαση σε πληροφορίες

B. Μια διαδικτυακή πλατφόρμα στην οποία οι ελεύθεροι επαγγελματίες προσφέρουν διάφορες υπηρεσίες

Γ. Προετοιμασία πριν από τη διοργάνωση μιας διαδικτυακής έκθεσης

Δ. Μια διαδικτυακή πλατφόρμα, μια εκτεταμένη βιβλιοθήκη πολυμέσων με στοκ από φωτογραφίες, βίντεο, γραφικά

Ε. Key Performance Indicator, μια ένδειξη (ες) που εμφανίζει συγκεκριμένες τιμές (αριθμός κλικ, αριθμός εγγραφών κ.λπ.)

Λύσεις στα σχόλια

Εμπορική Έκθεση στα Αγγλικά

82 αγγλικές συνομιλίες για επιχειρήσεις και εμπόριο

<https://www.youtube.com/watch?v=XFJcbvMANxQ>

Πώς να διαπραγματευτείτε στα αγγλικά - Μάθημα αγγλικών για επιχειρήσεις

<https://www.youtube.com/watch?v=-3mFnAk9sbw>

Αγγλικό λεξιλόγιο για πωλήσεις VV 35 - Διαχείριση πωλήσεων

<https://www.youtube.com/watch?v=gfZVx5DYvNs>

Μάθημα Αγγλικών για Επιχειρήσεις | ΕΚΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΚΘΕΣΕΙΣ

https://www.youtube.com/watch?v=M_4NZLUDjdg



Images from <https://unsplash.com>

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Αξιολόγηση

Οι μαθητές κάνουν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο καθηγητής.

[διαθέσιμο εδώ](#)

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6



Images from <https://unsplash.com>

Περίληψη

- ✓ Στόχοι μαθήματος
- ✓ Γνώσεις που αποκτήθηκαν και ψηφιακή εργαλειοθήκη
- ✓ Αξιολόγηση της εργασίας των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια του μαθήματος.

ON-GOOD

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΨΗΦΙΑΚΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ



ON - GOOD



Co-funded by
the European Union

ON-LINE TRANSBORDER ACTIVITY
READINESS OF SMALL AND MEDIUM
GOODS PRODUCERS

Με τη χρηματοδότηση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι απόψεις και οι γνώμες που διατυπώνονται εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών και δεν αντιπροσωπεύουν κατ'ανάγκη τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης ή του Ευρωπαϊκού Εκτελεστικού Οργανισμού Εκπαίδευσης και Πολιτισμού (EACEA). Η Ευρωπαϊκή Ένωση και ο EACEA δεν μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνοι για τις εκφραζόμενες απόψεις

2021-1-PL01-KA220-
VET-000025108

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Περίληψη:

Χρόνος	Δραστηριότητα	Παραδείγματα Ασκήσεων
35 λεπτά	Καλωσόρισμα	Δραστηριότητα καλωσορίσματος για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες (μπορεί να σχετίζεται με το θέμα του κεφαλαίου αλλά όχι απαραίτητα)
	Αρχική αξιολόγηση - μια σύντομη επισκόπηση για να ελέγξετε τις γνώσεις των εκπαιδευομένων γύρω από το θέμα του κεφαλαίου (μπορεί να είναι ένα ατομικό κουίζ ή μια δραστηριότητα ανάπτυξης ιδεών)	Προετοιμάστε μερικές ερωτήσεις 5-6 σχετικά με το θέμα της ενότητας ή ένα κουίζ ή ένα διαδραστικό παιχνίδι.
45 λεπτά	Εισαγωγή στην Ενότητα - αποτελέσματα, κύρια σημεία κ.λπ.	Σύντομη εισαγωγική περιγραφή της ενότητας (στόχοι, στόχοι, μαθησιακά αποτελέσματα)
60 λεπτά	Διαδραστικές ασκήσεις	Παρακαλείσθε να δώσετε παραδείγματα 2-3 δραστηριοτήτων που μπορούν να γίνουν με βάση το περιεχόμενο της συγκεκριμένης ενότητας: • δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων, • συντονισμένη συζήτηση, • Υλικό όπως βίντεο
30 λεπτά	Συντονισμένη συζήτηση	Συζήτηση σχετικά με τα αποτελέσματα των ασκήσεων (προτείνετε 2-3 ερωτήσεις που μπορούν να γίνουν με βάση τα θέματα)
20 λεπτά	Αξιολόγηση	Έλεγχος της γνώσης
20 λεπτά	Τελικό συμπέρασμα/ Περίληψη ενότητας	

1. Καλωσόρισμα

Δραστηριότητες και ασκήσεις για μικρές ομάδες για να γνωριστούν οι συμμετέχοντες μεταξύ τους σε ένα χαλαρό και φιλικό περιβάλλον και να προωθήσουν την ομαδική δημιουργία.

Πώς ψωνίζουμε online;

Ετοιμάστε σημειώσεις post-it. Μοιράστε ένα σε κάθε άτομο, μαζί με στυλό. Στη συνέχεια, καθίστε όλοι σε κύκλο. Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να γράψουν στα post-it τι είδους ηλεκτρονική συσκευή χρησιμοποιούν πιο συχνά όταν κάνουν αγορές στο διαδίκτυο. Στη συνέχεια, ζητήστε από όλους να διαβάσουν τις απαντήσεις τους, μαζί με μια εξήγηση για τον λόγο που επιλέγουν τη συγκεκριμένη συσκευή. Ενώ το κάνετε αυτό, ρωτήστε κάθε συμμετέχοντα "Τι θέλετε να μάθετε από αυτή την εκπαίδευση;" ή "Πώς θα βαθμολογούσατε αυτό το είδος εκπαίδευσης;" ή "Τι σας αρέσει περισσότερο σε αυτή την εκπαίδευση;". Τέλος, συλλέξτε τις κάρτες από όλους και μετρήστε ποιον τύπο συσκευής χρησιμοποιούν οι περισσότεροι μαθητές. Σκεφτείτε από κοινού τον λόγο για ένα τέτοιο αποτέλεσμα.



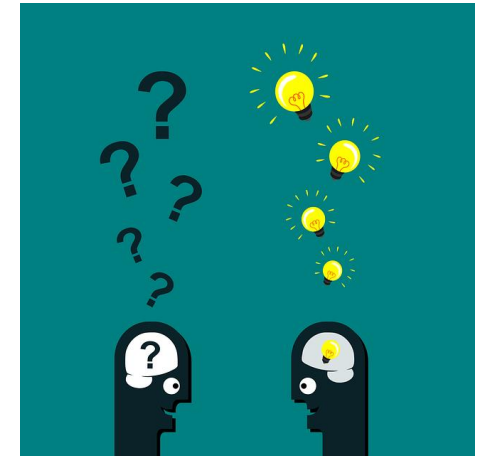
Συμβουλή: Μπορείτε επίσης να κάνετε αυτή την άσκηση στο διαδίκτυο. Αντί για τις παραδοσιακές σημειώσεις post-it, χρησιμοποιήστε τις ψηφιακές. Για αυτό, μεταβείτε στο padlet, και δημιουργήστε έναν χώρο εργασίας τον οποίο θα μοιραστείτε με τους συμμετέχοντες.

2. Αρχική αξιολόγηση

Μερικές ερωτήσεις που παρουσιάζουν το θέμα στη τάξη, με σκοπό να ελέγξουν τις γνώσεις των συμμετεχόντων.

BRAINSTORMING

1. Τι είναι το ηλεκτρονικό εμπόριο και τι έχει προκαλέσει την ανάπτυξή του τα τελευταία χρόνια;
2. Τι πρέπει να λάβετε υπόψη κατά τη δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος;
3. Ξέρετε τι σημαίνει ο όρος mobile gap;
4. Ποιοι είναι οι κύριοι τομείς στους οποίους πρέπει να εστιάσετε κατά την εξυπηρέτηση πελατών για το ηλεκτρονικό σας κατάστημα;
5. Μπορείτε να δώσετε ένα ή περισσότερα παραδείγματα ορθής λειτουργίας του ηλεκτρονικού εμπορίου (έναν ιστότοπο που χρησιμοποιείτε προσωπικά);



3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Αυτή η εκπαίδευση καλύπτει το ευρύ θέμα του ηλεκτρονικού εμπορίου, τα σημαντικότερα ζητήματα και τις αρχές εφαρμογής του.

- Πρόκειται για ένα πολύ σημαντικό ζήτημα για τους μικρούς και μεσαίους παραγωγούς αγαθών, μπορεί να προσφέρει πολλές νέες ευκαιρίες για την αύξηση των πωλήσεων, της ανταγωνιστικότητας, καθώς και για τη βελτίωση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.
- Η έναρξη της δικής σας επιχείρησης ηλεκτρονικού εμπορίου είναι σίγουρα μια πρόκληση, αλλά η σωστή προσέγγιση, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα απαραίτητα βήματα και πτυχές (προφίλ πελατών, προμηθευτές, θέματα ασφάλειας κ.λπ.) θα σας βοηθήσει να επιτύχετε. Εάν αρχίζετε τώρα μια επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου, δώστε προσοχή σε δύο σημαντικά πράγματα - την εξυπηρέτηση πελατών και τη διαδικασία logistics. Εάν προσεγγίσετε σωστά το θέμα που συζητείται σε αυτή την εκπαίδευση, θα αναπτύξετε τέλεια την επιχείρησή σας στο ηλεκτρονικό εμπόριο.

3. Εισαγωγή στην Ενότητα

Αυτή η εκπαίδευση καλύπτει το ευρύ θέμα του ηλεκτρονικού εμπορίου, τα σημαντικότερα ζητήματα και τις αρχές εφαρμογής του.

- Μετά από αυτή την εκπαίδευση θα γνωρίζετε και θα κατανοείτε πώς λειτουργεί το ηλεκτρονικό εμπόριο. Πρόκειται για ένα πολύ ευρύ θέμα, οπότε όλες οι γνώσεις που θα αποκτήσετε θα ολοκληρωθούν από τα εργαλεία που περιλαμβάνονται στην ενότητα, τα οποία θα σας βοηθήσουν να γνωρίσετε το θέμα σε μεγαλύτερο βάθος.

Δεξιότητες

Αυτή η εκπαίδευση παρέχει τις απαραίτητες γνώσεις σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας μιας πλατφόρμας ηλεκτρονικού εμπορίου μαζί με γνώσεις και συμβουλές σε θέματα που σχετίζονται με την απόκτηση πελατών σε αυτόν τον τομέα και ολόκληρη τη διαδικασία ηλεκτρονικών αγορών. Όλα τα θέματα που συζητήθηκαν επηρεάζουν τον τρόπο με τον οποίο πρέπει να ξεκινήσετε μια επιχείρησή ηλεκτρονικού εμπορίου.

- εξοικείωση με τη γενική έννοια του ηλεκτρονικού εμπορίου
- εξοικείωση με τις γενικές πληροφορίες σχετικά με τις υπηρεσίες και τις παραγγελίες
- γνώσεις που θα σας βοηθήσουν στη δημιουργία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος (συμπεριλαμβανομένης μιας εργαλειοθήκης)
- εκμάθηση του ηλεκτρονικού εμπορίου και των θεμάτων ασφαλείας

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 1: Μελέτη Περίπτωσης (Case study)

Εξετάστε την ακόλουθη μελέτη περίπτωσης με τους μαθητές σας.

<https://www.mybudapester.com/en/>



Η Budapester, μια γερμανική εταιρεία λιανικής πώλησης πολυτελών ειδών μόδας, αντιμετώπισε προβλήματα πριν από μερικά χρόνια - παρά το γεγονός ότι εκατοντάδες χρήστες επισκέπτονταν τον ιστότοπό της καθημερινά, δεν απέδιδε τις αναμενόμενες αυξήσεις πωλήσεων. Για να τα καταφέρει, η Budapester έπρεπε να κάνει σημαντικές αλλαγές στον ιστότοπό της για το ηλεκτρονικό εμπόριο. Οι λύσεις που αποφάσισαν να εφαρμόσουν ήταν οι εξής: βελτιστοποίηση του ιστότοπου - σμίκρυνση του λογότυπου της μάρκας, εμφάνιση σημαντικών πληροφοριών (όπως επιλογές αποστολής, πληροφορίες για δωρεάν παράδοση ή διαθεσιμότητα συγκεκριμένων προϊόντων) στην κορυφή της ιστοσελίδας, σε περίοπτη θέση για τους πελάτες. Επιπλέον, οι παραπάνω πληροφορίες προβάλλονται με ευδιάκριτη γραμματοσειρά σε χρώμα που τραβάει τα βλέμματα. Η σελίδα του καλαθιού αγορών επίσης επανασχεδιάστηκε. Ως αποτέλεσμα των αλλαγών που έγιναν, η εταιρεία κέρδισε επιπλέον 120.000 ευρώ.

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 1: Case study

Εξετάστε την ακόλουθη μελέτη περίπτωσης με τους μαθητές σας.

<https://www.mybudapester.com/en/>



Περιηγηθείτε στον ιστότοπο της μάρκας και αφήστε τους εκπαιδευόμενους να προσπαθήσουν να εντοπίσουν τις αλλαγές που περιγράφονται στη συγκεκριμένη περίπτωση. Στη συνέχεια, συζητήστε κατά πόσον οι αλλαγές αυτές συμβάλλουν πράγματι στο να γίνει ο δικτυακός τόπος πιο ελκυστικός και να προσελκύσει έτσι πελάτες σε αυτόν.

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 2: Επιλέξτε τα χαρακτηριστικά που πρέπει να περιλαμβάνονται στην εξυπηρέτηση πελατών ηλεκτρονικού εμπορίου.

1. Σχέδιο εξαγωγής
2. GDPR
3. SEO
4. Κατασκευή ιστοσελίδας
5. Συνεχής επαφή με τους πελάτες
6. Λεπτομερείς περιγραφές προϊόντων
7. Κριτικές
8. Εξωτερικοί σύνδεσμοι
9. Διαφήμιση πληρωμής ανά κλικ
10. Παράδοση



Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 3: Ομαδική εργασία

Χωρίστε τους συμμετέχοντες σε δύο ομάδες (ή 4, αν είναι απαραίτητο). Στη συνέχεια, σκεφτείτε ένα παράδειγμα προϊόντος που θα βρείτε σε μια αγορά ηλεκτρονικού εμπορίου. Η μία ομάδα θα αναλάβει να δημιουργήσει (να φανταστεί) ένα περιβάλλον στο οποίο θα υπάρχει ζήτηση για αυτό το προϊόν. Ειδικότερα, η ομάδα αυτή θα πρέπει να δώσει προσοχή στην πρόθεση και τη συμπεριφορά των αγοραστών. Η δεύτερη ομάδα, από την άλλη πλευρά, θα πρέπει πρώτα να καθορίσει όλα τα απαραίτητα πράγματα που απαιτούνται για να φέρει αυτό το προϊόν στο ηλεκτρονικό εμπόριο και στη συνέχεια, λαμβάνοντας καθοδήγηση σχετικά με τους πελάτες που δημιουργήθηκαν από την πρώτη ομάδα, να προσαρμόσει τις λύσεις που είχαν προηγουμένως σκεφτεί σε αυτούς τους συγκεκριμένους πελάτες. Στη συνέχεια, οι ομάδες ανταλλάσσουν ρόλους (καταλήγετε σε ένα διαφορετικό προϊόν). Οι μαθητές μπορούν να καταγράψουν τις ιδέες τους σε κάρτες για να διευκολυνθεί η συγκέντρωση όλων των πληροφοριών.

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 3: Ομαδική εργασία

Σκοπός της εργασίας είναι να βοηθήσει τους συμμετέχοντες να προσαρμόσουν τις λύσεις ηλεκτρονικού εμπορίου σε διαφορετικά προϊόντα και πελάτες.

Συμβουλή: Μπορείτε επίσης να κάνετε αυτήν την άσκηση online. Για να το κάνετε αυτό, μεταβείτε στο padlet, δημιουργήστε έναν χώρο εργασίας και στείλτε έναν σύνδεσμο στους συμμετέχοντες για να υποβάλλουν τις απαντήσεις τους.

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 4: Βίντεο

Αφήστε τους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν σύντομα βίντεο σχετικά με το θέμα που συζητήθηκε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, τα οποία θα ενισχύσουν περαιτέρω τις γνώσεις τους.

Πώς λειτουργούν οι ιστότοποι ηλεκτρονικού εμπορίου

<https://youtu.be/CZTb1qDggco>

Τι είναι, εν ολίγοις, το ηλεκτρονικό εμπόριο

<https://youtu.be/nxSDHBdsWqA>

Ηλεκτρονικό εμπόριο και εμπόριο από κινητές συσκευές - διαφορές

<https://youtu.be/SsMEeYUV478>



Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 5: Ομαδική συζήτηση

Ξεκινήστε με μια μικρή περίληψη των θεμάτων που έχουν αναλυθεί μέχρι στιγμής.
Το επόμενο βήμα είναι να σκεφτείτε την αποτελεσματικότητα καθεμιάς από τις μεθόδους που αναφέρθηκαν προηγουμένως.

- Η εφαρμογή καθεμιάς από τις μεθόδους αυτές θα εξασφάλιζε την επιτυχία;
- Είναι δυνατόν να παρατήσετε κάποια από τις μεθόδους αυτές και να εξακολουθήσετε να έχετε μια επιτυχημένη επιχείρηση ηλεκτρονικού εμπορίου;
- Αποτελεί πραγματικά προτεραιότητα το ζήτημα της ασφάλειας; Γιατί;
- Υπάρχει μια μοναδική και αποτελεσματική μέθοδος για την επιτυχία του ηλεκτρονικού εμπορίου;

Διαδραστικές ασκήσεις

Παράδειγμα 5: Ομαδική συζήτηση

Αφήστε κάθε συμμετέχοντα να εκφράσει ελεύθερα τη γνώμη του, διατυπώνοντας τις παραπάνω ερωτήσεις.

Στο τέλος, συγκεντρώστε από κοινού τα συμπεράσματά σας. Η συζήτηση αποσκοπεί στο να διαπιστώσετε τη γνώμη των συμμετεχόντων για το περιεχόμενο της εκπαίδευσης και να ακούσετε από τους ίδιους αυτά με τα οποία ενδεχομένως δεν συμφωνούν πλήρως. Σκοπός της άσκησης είναι να συνοψίσει το περιεχόμενο που διδάχθηκε κατά τη διάρκεια της ενότητας.

Μετά τη συζήτηση, μπορείτε επιπλέον να ρωτήσετε κάθε συμμετέχοντα τι του άρεσε περισσότερο κατά τη διάρκεια αυτής της εκπαίδευσης.

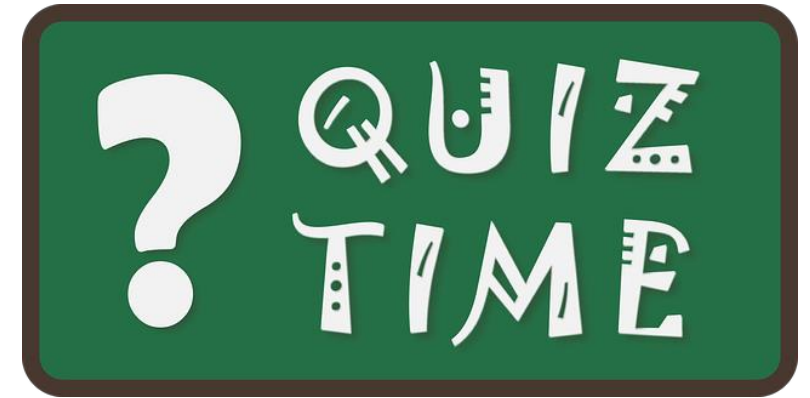
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Αξιολόγηση

Οι μαθητές κάνουν τις ασκήσεις από την ενότητα "QUIZ" που υποδεικνύει ο καθηγητής.

[διαθέσιμο εδώ](#)



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ ΓΙΑ ΠΑΡΟΧΟΥΣ ΕΕΚ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Περίληψη

Η εκπαίδευση αυτή καλύπτει το γενικότερο θέμα του ηλεκτρονικού εμπορίου, τα σημαντικότερα ζητήματα και τις αρχές εφαρμογής του.

Μετά την εκπαίδευση αυτή θα πρέπει να γνωρίζετε και να κατανοείτε πώς λειτουργεί το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Πρόκειται για ένα πολύ ευρύ αντικείμενο, οπότε όλες οι γνώσεις που θα αποκτήσετε θα ολοκληρωθούν από τα εργαλεία που περιλαμβάνονται στην ενότητα, τα οποία θα σας βοηθήσουν να γνωρίσετε το θέμα σε μεγαλύτερο βάθος.

