

ON-GOOD

Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 1

Ścieżka rozwojowa w celu udanej ekspansji zagranicznej

Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 1

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Zapoznanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać. Tytuł ćwiczenia: Poznajmy się i zagrajmy w kije!
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Kilka pytań inicjujących temat zajęć, celując w przetestowanie wiedzy uczniów w danym temacie.
45 min	Zapoznanie z Modułem - wyniki, główne założenie itp.	Krótkie wystąpienie wstępne na temat wprowadzenia do modułu (cele, zadania, efekty uczenia się).
60 min	Interaktywne przykłady	Możliwe aktywności, które można wykorzystać podczas nauki modułów. • Ćwiczenia • Badanie przykładu • Filmy
30 min	Dyskusje moderowane	Dyskusja dotycząca rezultatów ćwiczeń • Czy ćwiczenia pomogły ci lepiej poznać ekspansję zagraniczną? • Czy coś było dla Ciebie niejasne lub trudne do zrozumienia? • Czy podobały Ci się ćwiczenia? Podziel się swoją szczegółową opinią.
20 min	Quiz	Sprawdzanie wiedzy
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

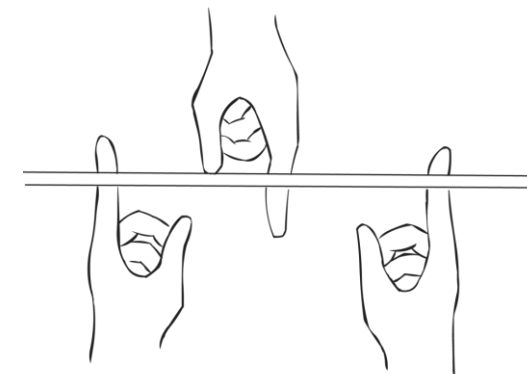
1. Zapoznanie

Zapoznanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać.

Poznajmy się i zagrajmy w kije!

Przygotuj karteczki samoprzylepne i długopisy. Rozdaj po jednej każdej osobie. Każdy z uczestników musi wybrać jedno słowo, które najbardziej go charakteryzuje i wyjaśnić dlaczego. Pomoże to uczestnikom nieco się poznać.

Celem gry z kijem jest wskazanie, jak ważna jest praca zespołowa, gdy myślimy o wejściu na rynek międzynarodowy. Jeśli praca zespołowa nie zaistnieje, kij upadnie. W tym samym czasie nauczyciel może zapytać każdego uczestnika: "Jakie są Twoje oczekiwania wobec tego szkolenia?".

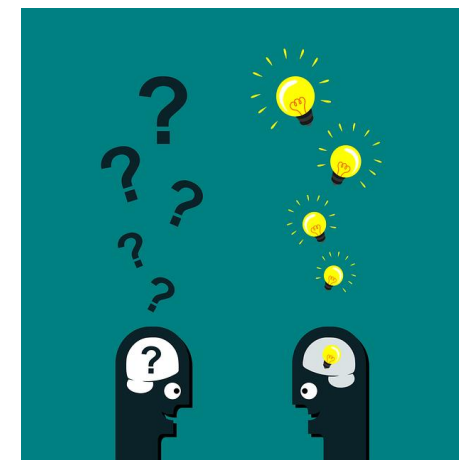


2. Test inicjacyjny

Kilka pytań inicjujących temat zajęć w celu sprawdzenia wiedzy uczniów na ten temat.

Burza mózgów

1. Co oznacza ekspansja międzynarodowa?
2. Co należy wziąć pod uwagę, wchodząc na rynek międzynarodowy?
3. Jakie są główne rodzaje ekspansji międzynarodowej?
4. Czy znasz jakąś europejską organizację / stronę internetową / portal, które mogą być przydatne, jeśli będziesz potrzebować pomocy w wejściu na rynek?



3. Zapoznanie z Modułem

Szkolenie to ma na celu zebranie w jednym miejscu i przedstawienie uczestnikom pogłębionej wiedzy na temat ekspansji międzynarodowej. Jak również niektóre działania, które należy podjąć w celu udanej ekspansji międzynarodowej.

- Ekspansja międzynarodowa jest obecnie jednym z najskuteczniejszych rozwiązań w walce z zamykaniem się na światową skalę wielu małych i średnich producentów towarów, ale nie tylko dla nich.
- Może oferować wiele korzyści, ale wiąże się również z szeregiem zagrożeń. Dlatego też brak solidnego planu ekspansji może narazić firmy na porażkę. Kluczowe jest posiadanie odpowiednich struktur i zasobów, ale są też inne rzeczy, które należy wziąć pod uwagę.
- Oczekuje się, że po tym szkoleniu będziesz znał podstawy ekspansji międzynarodowej, wagę posiadania strategii, kilka różnych typów ekspansji międzynarodowej i kilka narzędzi, które pomogą Ci lepiej zrozumieć wszystkie treści.

Umiejętności

Szkolenie to zapewnia większą wiedzę na temat sposobów, jakimi firmy muszą podążać w celu udanej ekspansji międzynarodowej.

- Waga posiadania strategii;
- Wiedza związana z 6 krokami, które firmy muszą podjąć, aby zapewnić sobie sukces;
- Zapoznanie się z 4 najczęściej stosowanymi typami strategii międzynarodowych;
- Uświadomienie sobie niektórych błędów, które mogą się zdarzyć i jak ich uniknąć;

Interaktywne przykłady

Ćwiczenie 1: Prawda czy fałsz

1. Globalizacja jest tylko dla dużych, wiodących firm.
2. Wszystko, czego potrzebujesz, aby wejść na rynek międzynarodowy, to strona internetowa.
3. Wchodząc na nowe rynki, firmy nie powinny tracić czasu na analizy.
4. Spojrzenie na konkurencję pomaga określić, co należy, a czego nie należy robić jako firma globalna.
5. Zanim zaczniesz działać globalnie, zastanów się, jak działać lokalnie.
6. Nie wystarczy tylko przetłumaczyć treści. Musisz opracować plan, jak trafić na rynki docelowe.



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

Interaktywne przykłady

Ćwiczenie 1: Prawda czy fałsz

1. FAŁSZ. Dzięki nowym technologiom i coraz bardziej połączonemu rynkowi globalnemu, globalizacja jest dziś ważna dla każdej firmy, szczególnie w przypadku eksportu produktów.
2. FAŁSZ. Posiadanie strony internetowej otwiera cię na globalną publiczność.
3. FAŁSZ. Na każdy rynek międzynarodowy należy wchodzić z rozmysłem. Zaplanuj, dokąd zmierzasz i jak tam dotrzesz.
4. PRAWDA. Badanie konkurencji jest kluczem do stworzenia pierwszorzędnej strategii lokalizacyjnej.
5. PRAWDA. Odnoszące sukcesy firmy globalne przygotowują strategię lokalizacji na samym początku - nie później.
6. PRAWDA. Skuteczny proces lokalizacji treści uwzględnia wiele elementów, w tym dobór słów, ton i preferowane medium cyfrowe.



Interaktywne przykłady

Ćwiczenie 2: Badanie przykładu

Uczestnicy zostają podzieleni na grupy składające się z 2-5 osób, aby odpowiedzieć na końcowe pytania. Sieć znanych sklepów z odzieżą surfingową rozważa ekspansję na rynki międzynarodowe, ale nie są pewni, czy jest to dobry pomysł dla ich działalności - czy możesz pomóc im podjąć decyzję? Podzielmy się swoimi przemyśleniami.

Eddie: Myślę, że to dla nas trochę za wcześnie. W całym kraju jest wiele możliwości rozwoju dla nowych lokalizacji sklepów. Jak również wiele dużych nadmorskich miast, nie wspominając o potencjalnych możliwościach w głównych miastach międzystanowych.

Anna: Tak, mamy w czym wybierać, ale co jest najlepszą szansą na rozwój w przyszłości? Rynki azjatyckie zaczynają silnie rosnać i wiele firm chce na nie wejść. Nie sądzę, byśmy mogli sobie pozwolić na późne wejście.



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

Ćwiczenie 2: Badanie przykładu

Craig: Mówiąc o ekspansji międzynarodowej, miałem na myśli rynki o utrwalonej kulturze plażowej, takie jak Kalifornia i Floryda. Jeśli wejdziemy na rynek azjatycki, być może będziemy musieli rozwijać ten rynek przez dłuższy czas.

Helen: Z pewnością rynek amerykański jest bardziej ugruntowany, ale jest też bardziej konkurencyjny i choć mamy silną markę lokalnie, jesteśmy praktycznie nieznani w USA.

Billy: Myślę, że można to naprawić - możemy po prostu sponsorować niektóre wydarzenia surfingowe i popularnych surferów - co z powodzeniem robimy tutaj - nie jestem pewien, czy te same możliwości promocyjne są dostępne w Azji.

Ellen: Dlatego uważam, że na tym etapie powinniśmy skupić się wyłącznie na rynku lokalnym. Rynek międzynarodowy to duże wyzwanie, bez żadnej gwarancji sukcesu. Trzymajmy się więc rynku lokalnego, na którym wiemy, że odniesiemy sukces.



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

Ćwiczenie 2: Badanie przykładu

Pytania do dyskusji

- Jakie są powody za i przeciw ekspansji międzynarodowej tej firmy?
- Czy istnieje szansa na ekspansję międzynarodową?
- Jeśli firma miałaby rozszerzyć swoją działalność na rynki międzynarodowe, to czy powinna w pierwszej kolejności skupić się na rynku amerykańskim czy azjatyckim? Dlaczego?
- Jakie są inne sposoby rozwoju firmy niż rozwój rynku?



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

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenia 3: Nagrania

What is Global Expansion? Your International Expansion Strategy:

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

Global Strategy 3 Types of Global Strategies

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

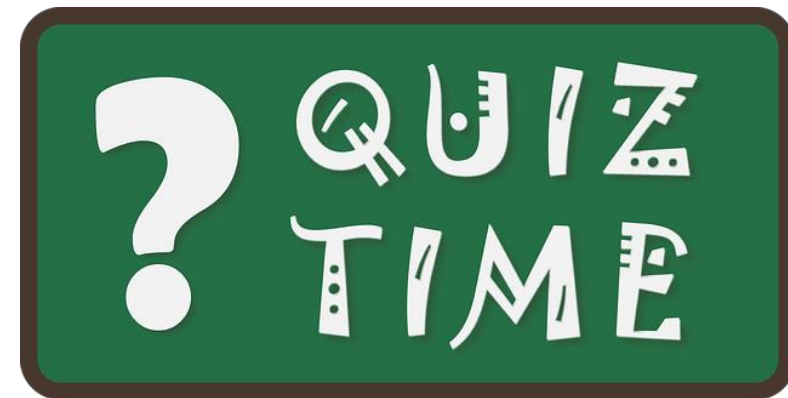
The 12 Biggest Strategy Mistakes You Must Avoid

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

QUIZ

Uczniowie wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazane przez nauczyciela.

[dostępny tutaj](#)



Podsumowanie

Szkolenie to ma na celu zebranie w jednym miejscu i przedstawienie uczestnikom pogłębionej wiedzy na temat ekspansji międzynarodowej. Jak również niektóre kroki, które należy podjąć w celu udanej ekspansji międzynarodowej. Oczekuje się, że po tym szkoleniu będziesz znał podstawy ekspansji międzynarodowej, znaczenie strategii, różne rodzaje ekspansji międzynarodowej i niektóre narzędzia, które pomogą Ci lepiej zrozumieć wszystkie treści.



ON-GOOD

Plan treningowy dla nauczycieli VET

Rozdział 2

Umiejętności potrzebne do internacjonalizacji



Plan treningowy dla nauczycieli VET

Rozdział 2

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Zapoznanie i przełamanie lodów. (Dwie prawdy i jedno kłamstwo)
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Burza mózgów Werbalne sesje burzy mózgów, podczas których członkowie grupy po kolei wyrażają werbalnie wiedzę na dany temat.
45 min	Zapoznanie z Modułem - wyniki, główne założenie itp.	• Założenia; • Cele; • Efekty uczenia się.
60 min	Interaktywne przykłady	Materiały wideo Praca w grupach Rozwiązywanie problemów, • zadawanie pytań, • refleksyjna dyskusja,
30 min	Dyskusje moderowane	Dyskusja na temat wyników ćwiczeń (należy zadać 2-3 pytania, które można sformułować na podstawie wyników ćwiczeń)
20 min	Quiz	Sprawdzenie wiedzy - dokonane
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

1. Zapoznanie

Ćwiczenie integracyjne i ćwiczenia dla mniejszych grup w celu poznania się w zabawnym, nieformalnym otoczeniu i promowania tworzenia zespołu.

Przykład ćwiczenia integracyjnego:

Dwie prawdy i jedno kłamstwo

Wymyślasz dwie prawdy i kłamstwo, a osoby w grupie próbują zgadnąć, które to kłamstwo.

Aby wprowadzić dodatkowe urozmaicenie, podziel uczestników na pary. Przez pięć do dziesięciu minut pozwól partnerom zapoznać się ze sobą. Pod koniec tego czasu poproś ich o wymyślenie dwóch prawd i jednego kłamstwa na temat partnera.



2. Test inicjacyjny

Kilka pytań z rozdziału 2 testujących wiedzę uczniów na ten temat.

Burza mózgów

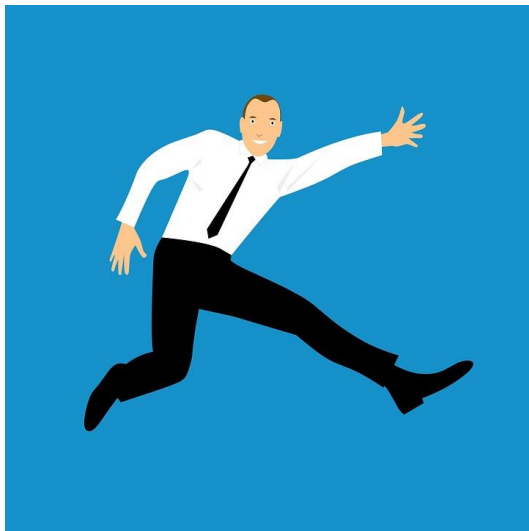
1. Czym są umiejętności miękkie i czym różnią się od twardych?
2. Ile znasz stylów komunikacyjnych?
3. Jakie są główne zdolności lidera?
4. Jak myślisz, co było największą innowacją XX wieku?



3. Wprowadzenie do Rozdziału 2

Rozdział 2 ma na celu przeprowadzenie analizy głównych umiejętności interdyscyplinarnych niezbędnych producentom towarów do działania w kontekście międzynarodowym. W szczególności omówione zostaną umiejętności potrzebne MŚP do wspierania ich procesu internacjonalizacji. Rozdział ten skupi się na niektórych umiejętnościach miękkich, takich jak te związane z umiejętnościami menedżerskimi, relacyjnymi, językowymi i międzykulturowymi, wraz z umiejętnościami technicznymi w dziedzinie ICT.

- Rozwój kompetencji w zakresie internacjonalizacji staje się koniecznością, aby stawić czoła nowym rynkom i globalnej konkurencji
- Brak personelu o odpowiednich umiejętnościach jest jedną z głównych barier, z którymi borykają się producenci towarów.
- Duże firmy mają tendencję do pozyskiwania zasobów ludzkich o lepszych umiejętnościach, wybierając już wykwalifikowanych pracowników.
- Z drugiej strony, MŚP mają tendencję do faworyzowania rozwoju umiejętności personelu firmy już pracującego w firmie, również biorąc pod uwagę skłonność małych firm rodzinnych do nie delegowania zarządzania aspektami strategicznymi do kierownictwa poza właścicielami.
- W związku z tym przekwalifikowanie i uaktualnienie umiejętności posiadanych przez samego przedsiębiorcę i przez wewnętrzny personel MŚP stają się kluczowe dla międzynarodowego rozwoju.



Umiejętności

Szkolenie to zapewnia niezbędne umiejętności potrzebne MŚP do prowadzenia handlu z krajami Unii Europejskiej i z całym światem.

- **Świadomość kulturowa:** wykazywanie i rozumienie zasad komunikacji w obrębie grup społecznych i między nimi oraz w odniesieniu do własnej osoby i kultury.
- **Komunikacja:** zrozumienie i zastosowanie wiedzy na temat komunikacji ludzkiej i procesu językowego w różnych kontekstach.
- **Leadership (Przywództwo):** posiadanie szerokiego rozumienia efektywnych ról i strategii przywódczych oraz umiejętność stosowania ich w różnych środowiskach zawodowych, osobistych i obywatelskich.
- **Innowacyjność:** docenianie możliwości i wyzwań stwarzanych przez nowe technologie oraz zmian społecznych i gospodarczych, które mogą im towarzyszyć.

Ćwiczenia interaktywne - Praca w grupach

Wskakiwanie na statek

*Celem tej gry jest zastanowienie się przez uczestników nad różnymi **stylami kierowania** i wymyślenie listy rzeczywistych scenariuszy w miejscu pracy, które wymagałyby od lidera porzucenia naturalnego stylu kierowania na rzecz bardziej skutecznego: autokratycznego, demokratycznego, transformacyjnego, leseferystycznego itp.*

Każda grupa otrzymuje trzy duże kartki papieru. Poproś zespoły o zapisanie na każdej z nich jednego stylu kierowania (np. autokratycznego, delegatywnego, demokratycznego). Następnie daj grupom 45 minut na wymyślenie rzeczywistych sytuacji w pracy, w których zastosowanie danego stylu przywództwa byłoby katastrofalne.

Poproś grupy o umieszczenie arkuszy papieru na ścianie i omówienie ich w zespole. Jako cała grupa przejrzyj plakaty.



Ćwiczenie interaktywne - Dopasuj następujące umiejętności miękkie do ich zastosowania

- 
1. Umiejętności zarządzania czasem
 2. Umiejętności kierownicze
 3. Umiejętności organizacyjne
 4. Pewność siebie
 5. Umiejętności negocjacyjne
 6. Umiejętności komunikacyjne
 7. Kreatywność
 8. Zdolność adaptacji
 9. Umiejętności analityczne
 10. Zdolności interpersonalne

- A. Jestem elokwentny. Piszę płynnie, a moje słowa nie dezorientują czytelnika.
- B. Jestem w stanie wykonywać powierzone mi zadania na czas.
- C. Jestem dobry w szybkim podejmowaniu decyzji. Posiadam krytyczne spojrzenie.
- D. Jestem dobry/a w pracy w grupie. Dobrze dogaduję się z ludźmi.
- E. Wierzę, że mogę podjąć się każdego zadania. Jestem w stanie wykonać dowolną pracę.
- F. Potrafię wymyślać inne sposoby na wykonanie zadań.
- G. Potrafię dostosować się do każdej sytuacji. Jestem elastyczny/a.
- H. Jestem osobą, która potrafi zarządzać ludźmi. Potrafię dawać dobre rady.
- I. Jestem dobry/a w przekonywaniu ludzi.
- F. Jestem dobry/a w organizacji i zarządzaniu wydarzeniami.

Ćwiczenie interaktywne – materiały wideo

Culture and cultural awareness

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

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

<https://www.youtube.com/watch?v=4Gwgl50J3>

Communication

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

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

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

Leadership

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

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

Innovation

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

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



Business English

Business vocabulary - international trade

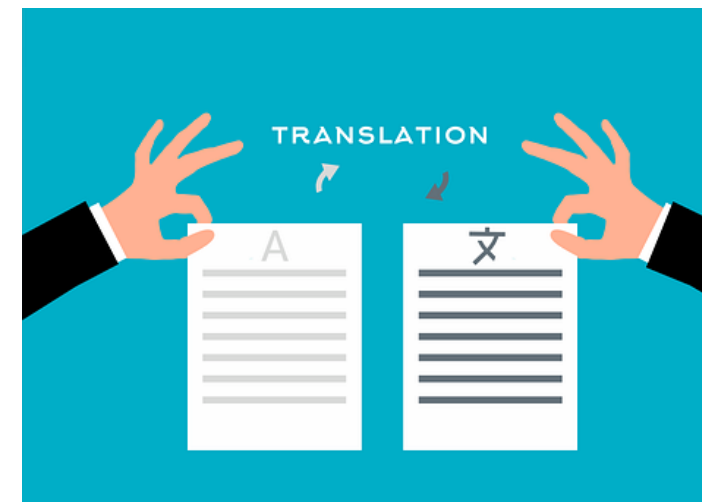
https://www.youtube.com/watch?v=JqQSfEzUqxo&list=RDLVJqQSfEzUqxo&start_radio=1&rv=JqQSfEzUqxo&t=148

English for Sales Vocabulary

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

Professional English Vocabulary: Meetings

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



QUIZ

Uczniowie wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazanej przez nauczyciela.

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

QUIZ-TIME





Podsumowanie



Przypomnienie celów lekcji.



Podsumowanie wiedzy przedstawionej na lekcji.



Ocena pracy uczniów podczas lekcji.

ON-GOOD

Plan treningowy dla nauczycieli VET

Rozdział 3

Pomoc w procedurach prawnych i celnych stosowanych w państwach członkowskich UE + Określanie transgranicznych strategii biznesowych w oparciu o zalecenia UE

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać (może być związane z tematem, ale niekoniecznie).
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Przygotuj 5-6 pytań związanych z tematem modułu, quizu lub gry interaktywnej.
45 min	Zapoznanie z Modułem - wyniki, główne założenie itp.	Krótkie wystąpienie wprowadzające na podstawie wprowadzenia do modułu (cele, zadania, efekty uczenia się).
60 min	Interaktywne przykłady	Podaj przykłady 2-3 działań, które można wykonać na podstawie treści modułów. • rozwiązywanie problemów, • zadawanie pytań, • refleksyjna dyskusja, • materiały wideo
30 min	Dyskusje moderowane	Dyskusja na temat wyników ćwiczeń (prosimy o wskazanie 2-3 pytań, które można zadać na ich podstawie).
20 min	Quiz	Sprawdzanie wiedzy - już zrobione
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

1. Powitanie

Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać (może być związane z tematem, ale niekoniecznie).

Przykład aktywności „przełamania lodów”:

Karty DIXIT - użyj kolorowych i pięknych kart z gry, aby dać uczestnikom możliwość zaprezentowania się. Każdy uczestnik musi wybrać jedną kartę, która najbardziej go opisuje i wyjaśnić dlaczego. Każdy uczestnik wybiera jedną kartę i mówi, dlaczego ją wybrał, w tym samym czasie nauczyciel może zadawać dodatkowe pytania (w zależności od celów, tematu szkolenia i czasu ćwiczenia):

"Dlaczego temat procedury celnej i strategii transgranicznych jest dla Ciebie ważny?"

“W jaki sposób to szkolenie jest dla mnie?”

"Jakie są oczekiwania wobec tego szkolenia?"

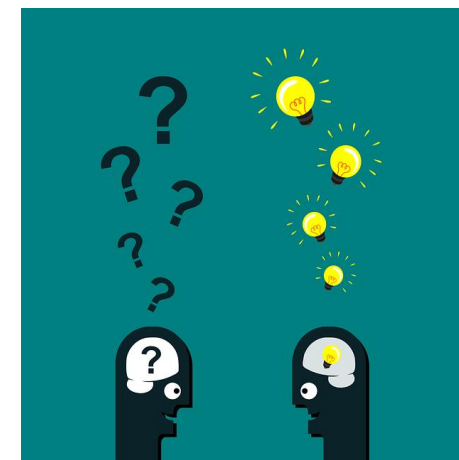


2. Test inicjacyjny

Kilka pytań inicjujących temat zajęć w celu sprawdzenia wiedzy uczniów na ten temat.

BRAINSTORMING

1. Co to znaczy POJEDYNCZY RYNEK?
2. Jakie umiejętności są wymagane w działalności eksportowej?
3. Jakie są główne założenia planu eksportowego?
4. Czy znasz jakąś europejską organizację / stronę internetową / portal, który może być przydatny w poszukiwaniu informacji celnych?



3. Wprowadzenie do modułu

Szkolenie to ma na celu zgromadzenie w jednym miejscu i przedstawienie uczestnikom najważniejszych zasad, przepisów, wytycznych i narzędzi związanych z importem do krajów Unii Europejskiej i eksportem towarów UE poza Wspólnotę.

- Temat ten jest bardzo złożony, ponieważ mamy do czynienia z różnymi porządkami prawnymi. Z jednej strony Unia Europejska, a z drugiej inne kraje, które mogą być cennymi partnerami handlowymi dla europejskich firm.
- Jak jednak wiadomo, regulacje prawne są niezbędne, a zrozumienie, jak poruszać się w labiryncie przepisów, z pewnością zaowocuje tym, że przedsiębiorca otrzyma energię i motywację do działania. Dzięki zrozumieniu, jak wielkie możliwości się przed nim otworzą, poszerzy grono potencjalnych odbiorców swoich towarów o miliony nowych konsumentów z całego świata.
- Po tym szkoleniu zdobędziesz podstawową wiedzę jak rozpocząć eksport i import. Podzieliliśmy ją na kroki, które należy podjąć, aby dołączyć do grona podmiotów w handlu międzynarodowym.

Umiejętności

Szkolenie to zapewnia niezbędną wiedzę na temat handlu międzynarodowego między krajami Unii Europejskiej a resztą świata. Wiedza ta jest niezbędna dla każdego sprzedawcy detalicznego, który chce rozszerzyć swoją działalność.

- wiedza na temat podstawowych kroków, które należy podjąć, chcąc importować i eksportować towary,
- wiedza związana z regulacjami prawnymi,
- jak zwiększyć skalę swojej działalności detalicznej,
- Zapoznasz się również z podstawowymi narzędziami i portalami

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 1. Praca zespołowa

W miarę potrzeb podziel uczestników na dwie lub więcej grup. Pierwsza grupa będzie odpowiedzialna za eksport, druga za import. Poproś uczestników pierwszej grupy o stworzenie **planu eksportu krok po kroku dla firmy** (warto podać przykład konkretnej firmy MŚP z Polski, produkcja czekolady mlecznej), a drugiej grupy o stworzenie **planu importu (krok po kroku)** (MŚP, import gwoździ do Niemiec z krajów spoza UE).drugiej grupy plan importu (krok po kroku) (MŚP, import gwoździ do Niemiec z krajów spoza UE).

Celem ćwiczenia jest: sprawdzenie wiedzy uczestników na temat podstawowych kroków, jest również podstawą do omówienia prezentacji z modułu - eksport i import krok po kroku.



Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 2. Wideo

Basic knowledge custom duties:

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

Export UE

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

Sea Shipping

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

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 3. Dopasuj słowo do znaczenia IMPORT/EXPORT

- | | |
|--|-------------------|
| 1. dostawa towarów | a. ładunek |
| 2. zapasy towarów przechowywane przez przedsiębiorstwo | b. manifest |
| 3. zakaz handlu z innym krajem | c. zamówienie |
| 4. uzyskiwanie lub znajdowanie towarów lub usług | d. przesyłka |
| 5. planowanie i koordynacja przepływu towarów | f. embargo |
| 6. działalność związana z transportem towarów | g. łańcuch dostaw |
| 7. lista ładunków | h. wysyłka |
| 8. sieć organizacji zaangażowanych w proces projektowania, wytwarzania, dostarczania i wspierania produktu | i. logistyka |
| 9. towary przewożone przez statek, samolot lub inny pojazd | g. cło |
| 10. podatek od towarów | k. magazyn |

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 4. Praca w parach/grupach

Poproś uczestników o pracę w grupach i zademonstrowanie korzyści płynących z międzynarodowej wymiany handlowej na podstawie konkretnych przykładów. *Mogą pracować na przykładach własnych firm.*

Po upływie czasu wyznaczonego przez prowadzącego, uczniowie prezentują wyniki swojej pracy.
W razie potrzeby prowadzący uzupełnia przykłady.

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 5. Praca na żywym organizmie (Access to Markets) – indywidualnie.

Na początku wyjaśnij, czym jest [Access2Market](#) i jak działa, każdy uczestnik może indywidualnie pracować przy użyciu platformy..

Możesz przygotować konkretne wskazówki lub fiszki dla każdego uczestnika, na przykład:

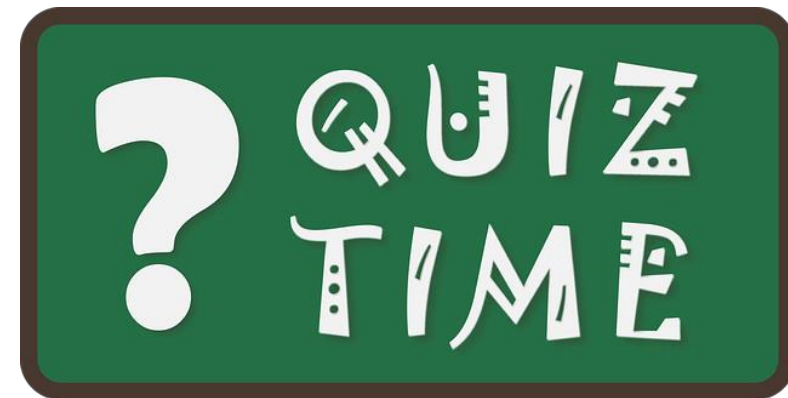
Kod HS dla czekolady to 1806 3290, jesteś producentem czekolady z Afganistanu, sprawdź, jakie wymagania celne i podatkowe mają zastosowanie do Ciebie za pomocą narzędzi Access2Markets, jeśli chcesz eksportować do Niemiec.

Jesteś importerem bawełnianych tkanin dla niemowląt (HS 6209 20) z Francji i szukasz nowego producenta z Indii. Sprawdź, co musisz zrobić przed rozpoczęciem korzystania z Access2Markets.

QUIZ

Uczestnicy wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazanej przez prowadzącego.

[Dostępne tutaj.](#)



Podsumowanie

Przypominanie założeń lekcji.

Podsumowanie wiedzy przedstawionej na lekcji.

Ocena pracy uczestników podczas lekcji.



ON-GOOD

Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 4

Możliwości finansowania i miejsca, w których można znaleźć informacje na poziomie UE

Plan treningowy dla nauczycieli VET

Rozdział 4

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać. Tytuł ćwiczenia: <Poznanie i przedstawienie swoich kolegów i koleżanek ze szkolenia>.
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Kilka pytań inicjujących temat zajęć, mających na celu sprawdzenie wiedzy uczniów na ten temat.
45 min	Zapoznanie z Modułem - wyniki, główne założenie itp.	Wprowadzenie, Moduł 4: • cele • obiektywy • uczenia się
60 min	Interaktywne przykłady	Działania obejmują: • Pytania prawdziwe lub fałszywe • Dopasowywanie słów • Filmy • Praca w grupach
30 min	Dyskusje moderowane	Omówienie wyników ćwiczeń • Czy ćwiczenia pomogły ci lepiej poznać możliwości finansowania w Europie? Możliwości finansowania w Europie? • Czy coś nie było dla Ciebie jasne lub trudne do zrozumienia? • Czy podobały Ci się ćwiczenia? Podziel się swoją opinią.
20 min	Quiz	Sprawdzenie wiedzy.
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

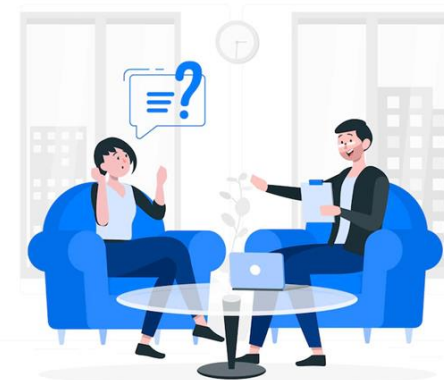
1. Powitanie

Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać.

Poznajmy się.

Zapisz wszystkie imiona uczestników szkolenia na kartce. Poproś uczestników, aby wskazali stanowisko z imieniem i nazwiskiem, a następnie przedstawili uczestnika, zadając mu kilka pytań:

- *Krótkie CV stażysty*
- *Krótki opis stanowiska*
- *W jaki sposób jest on/ona związany/a z eksportem-importem?*
- *Czy kiedykolwiek korzystał/a z funduszy UE?*
- *Czego on/ona oczekuje od szkolenia*



2. Test inicjacyjny

A few questions that initiate the topic of the class, in order to test students' knowledge of the topic.

BURZA MÓZGÓW

Wszyscy uczestnicy.

1. W jaki sposób fundusze UE mogą pomóc Twojej firmie?
2. Dlaczego finansowanie jest niezbędne dla przedsiębiorstw?
3. Jakie są dostępne i godne zaufania narzędzia finansowania?
4. W jaki sposób internacjonalizacja firmy może korzystnie wpłynąć na jej rozwój?
5. Co wiesz o sieci Enterprise Europe Network?

3. Wprowadzenie do Modułu 4

Szkolenie to ma na celu zebranie w jednym miejscu i przedstawienie uczestnikom bardziej szczegółowej wiedzy na temat finansowania UE i:

- Identyfikację potencjalnych możliwości finansowania
- Rozpoznawanie organizacji oferujących doradztwo i informacje dla przedsiębiorstw
- Wybieranie finansowania prywatnego lub państwowego dla zakresu internacjonalizacji
- Ocenianie różnych źródeł finansowania
- Ocenianie różnych organizacji i sieci wspierających MŚP w znajdowaniu informacji i usług doradczych
- Zwiększenie wiedzy na temat różnych narzędzi finansowania Zrozumienie różnicy między narzędziami finansowania UE a finansowaniem prywatnym
- Analizowanie zapotrzebowania na finansowanie



Umiejętności

Po nauce kontekstu rozdziału 4, Uczestnik:

- będzie znał wszystkie organizacje, do których może się zwrócić w celu uzyskania informacji o finansowaniu i usługach doradczych, takich jak Enterprise Europe Network, izby, ośrodki innowacji cyfrowych i banki;
- będzie zaznajomiony z ramami finansowymi UE;
- będzie znał zalety i wady finansowania prywatnego i unijnego;
- będzie w stanie rozpoznać różne źródła finansowania i wybrać najbardziej odpowiednie dla swojej firmy;

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 1. PRAWDA CZY FAŁSZ

1. Usługi internacjonalizacji nie są oferowane przez członków Enterprise Europe Network.
2. Wszystkie przedsiębiorstwa są gotowe na międzynarodowe partnerstwa.
3. Wydarzenia brokerskie mogą zapewnić dostęp do nowych rynków.
4. Izby są odpowiedzialne za wydawanie dokumentów handlowych.
5. Najczęstsze finansowanie dla małych firm pochodzi od "aniołów biznesu".
6. Nie musisz mieć biznesplanu, aby otrzymać pożyczkę z banku



Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 1. PRAWDA CZY FAŁSZ

1. FAŁSZ Sieć Enterprise Europe oferuje usługi internacjonalizacji poprzez wyszukiwanie odpowiednich partnerów za granicą, korzystanie z internetowej bazy danych możliwości biznesowych oraz organizowanie wydarzeń b2b.
2. FAŁSZ. Doradca w sieci Enterprise Europe Network może ocenić, czy jest gotowy na międzynarodowe partnerstwo.
3. PRAWDA. Brokerage Events łączą firmy i inne organizacje poszukujące partnerów międzynarodowych
4. PRAWDA. Izby wydają dokumenty takie jak karnet ATA, świadectwa pochodzenia i świadectwo siły wyższej.
5. FAŁSZ. Najczęstszym źródłem finansowania małych firm są osobiste oszczędności założycieli/właścicieli.
6. FAŁSZ. Aby zwiększyć swoje szanse na uzyskanie pożyczki, powinieneś mieć biznesplan, arkusz wydatków i prognozy finansowe na najbliższe pięć lat.



Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenie 2. Dopasuj słowo do znaczenia

1. Enterprise Europe Network to największa na świecie sieć
 2. Enterprise Europe Network oferuje cały szereg usług w zakresie dostępu do finansowania i funduszy UE, funkcjonujących jako.....
 3. Właściciele MŚP mogą również poprosić doradców sieci o przesłanie strony internetowej ich firmy
 4. Wydarzenia maklerskie - znane również jako biznesowe "speed,
 5. Misje gospodarcze to ... - misje, które prowadzą do wielu udanych partnerstw.
 6. Izba Gospodarcza jest formą biznesu
 7. Izby mogą pomagać firmom w zakresie niestandardowych
 8. Izby mogą udzielać informacji o tym, jak korzystać z handlu UE.....
 9. Pomagają przedsiębiorstwom w procesie cyfryzacji, dzięki czemu stają się one bardziej konkurencyjne.
 10. Dokument zwalniający z odpowiedzialności za niewypełnienie zobowiązań
- a. Wsparcie
 - b. kompleksowa obsługa
 - c. Profil
 - d. Datowanie
 - f. dopasowanie
 - g. Sieć
 - h. Procedury
 - i. Umowy
 - j. Europejskie Ośrodki Innowacji Cyfrowych
 - k. Certyfikat siły wyższej

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenia 3. Wideo/nagrania

Więcej informacji o Enterprise Europe Network: <https://www.youtube.com/watch?v=NaPLD4rRJwI>

Poznaj wydarzenia b2b: <https://www.youtube.com/watch?v=KQ1ijQFJtQU>

Dowiedz się, jak korzystać z platformy finansowania i przetargów: <https://youtu.be/M3rozTAySNw>

Interaktywne ćwiczenia

Ćwiczenia 4. Praca w parach/grupach

Poproś uczestników, aby pracowali w grupie i szukali możliwości finansowania UE dla przedsiębiorstw w <https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/opportunities/portal/screen/home>, wykorzystując określone tematy. *Mogą pracować na przykładach własnych firm z podziałem na sektory.*

Po upływie czasu wyznaczonego przez trenera uczestnicy prezentują wyniki swoich badań dotyczących finansowania w poszczególnych sektorach.

W razie potrzeby trener uzupełnia i prezentuje wszystkie inne dostępne źródła..

Dyskusja moderowana

Tematy:

Omówienie wyników ćwiczeń:

1. Czy ćwiczenia były pomocne w uzyskaniu wiedzy na temat możliwości finansowania w Europie?
2. Czy napotkałeś jakieś problemy?
3. Podziel się swoją opinią!

QUIZ

Uczestnicy wykonują ćwiczenia ze wskazanej przez trenera sekcji "QUIZ"..

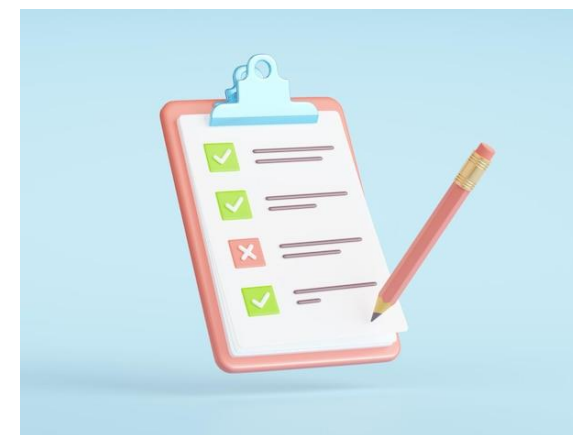
[Dostępne tutaj.](#)



Podsumowanie

Szkolenie to miało na celu przedstawienie i podzielenie się możliwościami finansowania, które są otwarte dla MŚP, opierają się na zaufanych organizacjach finansowych i funkcjonują w oparciu o promowanie zdrowej przedsiębiorczości.

Po tym szkoleniu uczestnik będzie w stanie zidentyfikować potencjalne możliwości finansowania, rozpoznać instytucje oferujące doradztwo i informacje dla przedsiębiorstw oraz wybrać prywatne lub państwowe finansowanie dla zakresu internacjonalizacji.



ON-GOOD

Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 5

Nowe techniki marketingu online dla cyfrowych przedsiębiorstw w UE



Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 5

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać (mogą być związane z tematem, ale nie muszą)
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Przygotuj 5-6 pytań związanych z tematem modułu, quizu lub gry interaktywnej.
45 min	Wprowadzenie do modułu - rezultaty, główne punkty itp.	Krótkie wystąpienie wprowadzające na podstawie wprowadzenia do modułu (cele, zadania, efekty uczenia się)
60 min	Ćwiczenia interaktywne	Podaj przykłady 2-3 działań, które można wykonać na podstawie treści modułów • działania związane z rozwiązywaniem problemów, • zadawanie pytań, • refleksyjna dyskusja, • materiały wideo
30 min	Dyskusje moderowane	Dyskusja na temat wyników ćwiczeń (prosimy o zaproponowanie 2-3 pytań, które można zadać na podstawie tematów)
20 min	Quiz	Sprawdzanie wiedzy
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

1. Powitanie

Wszyscy uczestnicy odpowiedzą na jedno z poniższych pytań, dzieląc się swoimi odpowiedziami z zespołem, w oparciu o wyniki wirtualnych kości.

<https://freeonlinedice.com/>

Pytania:

1. Jaka jest najlepsza super moc?
2. Jakiej rasy byłbyś psem i dlaczego?
3. Opowiedz nam o swojej najgorszej fryzurze
4. Opowiedz nam o sobie coś, o czym niewiele osób wie.
5. Gdybyś został uwięziony na wyspie, jakie dwie rzeczy zabrałbyś ze sobą?
6. Gdybyś mógł być jakąkolwiek nadprzyrodzoną istotą, kim byś był i dlaczego?



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

2. Test inicjacyjny

Kilka pytań inicjujących temat zajęć w celu sprawdzenia wiedzy uczniów na ten temat.

BURZA MÓZGÓW

1. Czym jest MARKETING CYFROWY?
2. Czy znasz jakieś sposoby na MARKETING CYFROWY?
3. Jakie są główne różnice między marketingiem typu OUTBOUND i INBOUND?
4. Czy znasz jakieś techniki marketingu cyfrowego?
5. Dlaczego istnieje potrzeba, aby MŚP i dobrzy producenci w UE przestawili się na marketing cyfrowy?



Stworzone przez lavarmsg Zaczepnięte z:
<https://www.vecteezy.com/vector-art/203769-brainstorming-concept-on-black-vector>

3. Wprowadzenie do modułu

Marketing jest prawdziwą sekcją każdej firmy, ponieważ pozwala firmom promować i budować świadomość marki, zwiększać sprzedaż i angażować konsumentów.

Trendy marketingowe zmieniają się od czasu do czasu, a małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP) związane z dobrymi producentami często napotykają wyzwania podczas przyjmowania cyfrowych strategii marketingowych.

Moduł ten ma na celu zapewnienie dalszego wglądu w nowatorskie techniki marketingowe pojawiające się dzięki marketingowi cyfrowemu, porównanie ich z tradycyjnymi technikami marketingowymi, opisanie konieczności tych nowych technik dla rozwoju MŚP, scharakteryzowanie obecnego stanu w UE i przedstawienie kilku ugruntowanych historii sukcesu MŚP związanych z dobrymi producentami i handlowcami w całej UE.



Stworzone przez Freepik

Umiejętności

Ten kurs ma na celu pomóc użytkownikom w zdobyciu następujących umiejętności, które mają na celu podniesienie i przekwalifikowanie pracowników MŚP, menedżerów i dorosłych bez specjalistycznego wykształcenia w tej dziedzinie w celu ułatwienia zatrudnienia, usprawnienia MŚP w zakresie dobrych produktów cyfrowych i zwiększenia możliwości sprzedaży ich produktów szerszej publiczności.

- Planowanie, projektowanie strategii marketingowej i realizacja planu marketingowego,
- Wdrażanie strategii marketingowych i prowadzenie marketingu mobilnego,
- Stosowanie marketingu w mediach społecznościowych i wykorzystywanie instrumentów cyfrowych,
- opracowywanie treści i kampanii cyfrowych, stosowanie marketingu w mediach społecznościowych i zarządzanie nimi.



4. Ćwiczenia interaktywne

1 Ćwiczenie interaktywne - Dopasuj słowo do znaczenia

1. Tradycyjny marketing skupia się głównie na
 2.jest ukierunkowany i mierzalny
 3. Wykorzystanie Optymalizacji Wyszukiwarek Internetowych (SEO) w.....
 4. Znany również jako Outbound Marketing
 5. ma potencjał, aby przekształcić marketing MŚP w obszarach takich jak personalizacja, relacje z klientami, marketing.
 6. Korzystają z tego konsumenci i konkurencja.
 7. Służy do poprawy efektywności i skuteczności kampanii cyfrowych.
 8. Powszechnie stosowany w reklamach MŚP.
 9. Metoda obejmuje: Zebranie listy potencjalnych klientów, Dowiedzenie się, kim są osoby decyzyjne w firmach, do których chcesz dotrzeć i Stworzenie spersonalizowanej wiadomości e-mail.
 10. Wykorzystanie billboardów i ulotek w
- a. marketing internetowy
 - b. marketing tradycyjny
 - c. internet
 - d. zapotrzebowanie na techniki marketingu online
 - f. media społecznościowe
 - g. produkt
 - h. marketing typu Cold Email
 - i. sztuczna inteligencja
 - j. tradycyjny marketing
 - k. marketing internetowy

4. Ćwiczenia interaktywne

2 Ćwiczenie interaktywne - Strategie marketingowe

1. Uczestnicy obejrzą film związany ze strategiami marketingu cyfrowego.
2. Uczestnicy otrzymają powiązaną ściągawkę, aby mogli zapoznać się z najnowszymi strategiami marketingowymi dla MŚP.
3. Omówmy to Dyskusja w klasie związana ze strategiami i sztuczkami marketingowymi.



4. Ćwiczenia interaktywne

3 Ćwiczenie Interaktywne – Czas na fiszki

1. Uczestnicy są podzieleni na grupy liczące **od 2 do 5 osób**.
2. Muszą zalogować się pod tym linkiem:
<https://quizlet.com/541604670/flashcards>
3. Pojawi się szereg pytań w formie fiszek, a uczestnicy będą musieli przez nie przejść.
4. Następnie nadszedł czas na grę **Mix and Match**:
<https://quizlet.com/541604670/digital-marketing-kahoot-questions-flash-cards/>

Digital Marketing Kahoot Questions

8 studiers today ★ Leave the first rating

In-class activity



Classic Live



Checkpoint

Self-study activity



Flashcards



Learn



Test



Match

4. Ćwiczenia interaktywne

4 Ćwiczenie interaktywne – Studia przypadków

1. Uczestnicy są podzieleni na grupy liczące **od 2 do 5 osób**.
2. Wykorzystanie jako szablonu dokumentu "**Digitally Driven**" (str. 34-do końca). Uczestnicy powinni przedyskutować ze swoim zespołem i poszukać w Internecie MŚP odnoszących sukcesy w dobrej produkcji, które rozwinęły się po przejściu na technologię cyfrową.
3. Każdy zespół ma **5 minut** na przedstawienie reszcie klasy swojego studium przypadku i tego, co sprawiło, że ich cyfrowa transformacja zakończyła się sukcesem.
4. Po tym ćwiczeniu można wykonać **bezpłatny test** ze wskazówkami, jak rozwijać swoje MŚP, który można znaleźć tutaj: <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  Connected Commerce Council

 Google

4. Ćwiczenia interaktywne

5 Ćwiczenie interaktywne – Shark's Tank

1. Uczestnicy są podzieleni na grupy **od 2 do 5 osób**. Gospodarz, a także inni uczestnicy, będą służyć jako cztery rekiny, które pod koniec prezentacji zdecydują, czy zainwestować, czy nie (oczywiście za fikcyjne pieniądze).
2. Zasady są proste. Każdy zespół musi wymyślić wymyślony produkt/towar, który zostanie zaprezentowany zespołowi inwestorów (rekinom). Prezentacja musi zawierać nazwę marki, opakowanie, slogan i krótki plan marketingowy.
3. Każdy zespół po kolei prezentuje swoje pomysły, a następnie musi stawić czoła lawinie pytań dotyczących rentowności i legalności koncepcji. Sukces ich prezentacji i jakość odpowiedzi zdecydują o tym, czy rekiny zdecydują się wydać swoje pieniądze na inwestycje.
4. Drużyna z największą ilością zainwestowanych pieniędzy wygrywa.



QUIZ

Kursanci wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazanej przez nauczyciela.

[Dostępny tutaj](#)



Zaczerpnięte z: 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

Faza podsumowująca

Główne cele tego modułu obejmują:

- Zrozumienie podstawowych różnic między marketingiem cyfrowym i tradycyjnym.
- Obraz małych i średnich przedsiębiorstw w Unii Europejskiej i znaczenie cyfryzacji.
- Teorię stojącą za strategią marketingową i planem marketingowym.
- Pozyskanie taktyk marketingowych do promowania swoich produktów.
- Rozpoznawanie kluczowych podejść, metodologii i narzędzi, które pomagają w cyfrowym marketingu produktów.
- Badanie udanych przypadków MŚP związanych z dobrą produkcją.



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

PLAN TRENINGOWY DLA NAUCZYCIELI VET

ROZDZIAŁ 6

Udział i prezentacja

produktów na targach lub wydarzeniach online



Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 6

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Powitanie i ćwiczenie przełamujące lody (Dwie prawdy i kłamstwo)
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach	Burza mózgów Sesje słownej burzy mózgów, podczas których członkowie grupy po kolei wyrażają wiedzę na dany temat.
45 min	Wprowadzenie do rozdziału 6	• Założenia; • Cel; • Efekty uczenia się.
60 min	Ćwiczenia interaktywne	Materiały wideo, Praca w grupach, Rozwiązywanie problemów, zadawanie pytań, refleksyjna dyskusja,
30 min	Dyskusja moderowana	Dyskusja na temat wyników ćwiczeń (zaproponuj 2-3 pytania, które można zadać na podstawie wyników ćwiczeń)
20 min	Quiz	Sprawdzanie wiedzy - już wykonane
20 min	Wnioski końcowe/Podsumowanie	

1. Powitanie

"Lodołamacze" i ćwiczenia dla małych grup w celu wzajemnego poznania się w zabawnej, nieformalnej atmosferze i promowania budowania zespołu.

Przykład aktywności:

Bezludna wyspa

" Sytuacja jest tragiczna - po katastrofie statku wszyscy utknęli na bezludnej wyspie! Każda osoba może przynieść na wyspę jeden przedmiot - najlepiej coś, co ją reprezentuje lub coś, co lubi".

Po tym, jak każdy przedstawi swój przedmiot i uzasadni, dlaczego go wybrał, poproś wszystkich o współpracę w celu zwiększenia szans na przetrwanie poprzez połączenie różnych przedmiotów, które przedstawili. W razie potrzeby możesz dodać więcej przedmiotów, ale pamiętaj, aby wykorzystać wszystkie przedmioty wymienione przez uczestników.



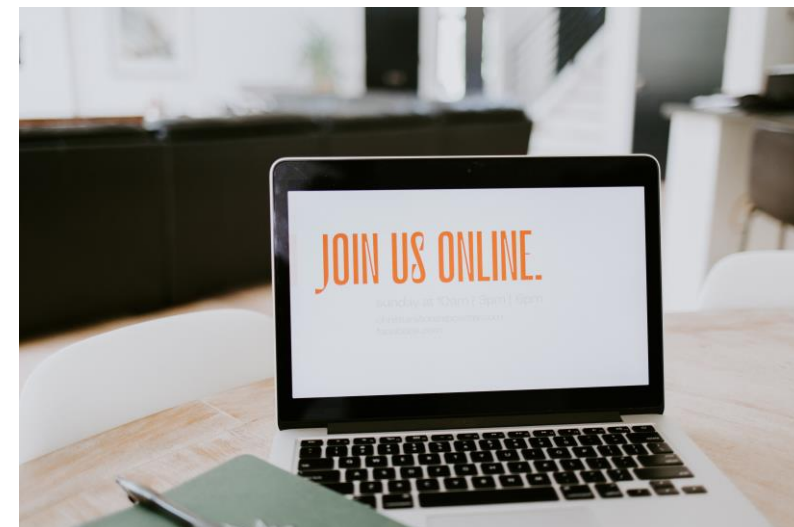
Zdjęcie z <https://unsplash.com>

2. Test inicjacyjny

Kilka pytań z rozdziału 6 sprawdzających wiedzę uczniów na dany temat.

BURZA MÓZGÓW

1. Czym są targi online i jak działają?
2. Czy możesz wymienić kilka korzyści płynących z targów online?
3. Jakiego rodzaju elementy cyfrowe mogą być wykorzystywane na targach online (np. kody QR)?
4. Czy uważasz, że możesz komunikować się z potencjalnymi klientami lub partnerami za pośrednictwem rozmów na żywo podczas targów online?



Zdjęcie z <https://unsplash.com>

3. Wprowadzenie do rozdziału 6

Rozdział 6 zawiera instrukcje dotyczące zalet, planowania, realizacji i oceny targów online. Nacisk kładziony jest na dobrych producentów i związanych z nimi targów online.

- Pojawiły się internetowe wersje wydarzeń, na których wystawiane są towary i usługi, zwłaszcza podczas pandemii Covid-19. Wszystko to dzieje się w cyfrowym świecie.
- Udział w targach online staje się zaletą, jeśli chodzi o zdobywanie nowych rynków i dotrzymywanie kroku globalnej konkurencji.
- Podczas targów online firmy i grupy prezentują swoje towary i usługi, udzielają informacji na ich temat, a nawet mogą dokonywać sprzedaży.
- Przygotowanie i prowadzenie są ważnymi aspektami targów online, a jednocześnie śledzenie wyników targów online (potencjalnych klientów itp.) ma kluczowe znaczenie dla maksymalnego wykorzystania tego doświadczenia.



Zdjęcie z <https://unsplash.com>

Umiejętności

Szkolenie to zapewnia niezbędne międzynarodowe umiejętności potrzebne MŚP do zrozumienia wartości i korzyści płynących z targów internetowych:

- **Korzyści:** zrozumienie znaczenia i korzyści płynących z targów internetowych, umiejętność przedstawienia tematu współpracownikom i przełożonym.
- **Przygotowanie:** przygotowanie uzupełnione o umiejętności w zakresie technologii cyfrowej, w tym kody QR, Fiveer i wykorzystanie Canvy.
- **Przewodzenie:** Skuteczne angażowanie klientów w targi internetowe, pozyskiwanie potencjalnych klientów i prezentację produktów.
- **Działania następne:** Analizy KPI (Key Performance Indicator) i zapewnienie długoterminowych korzyści.

Spacer po targach wideo

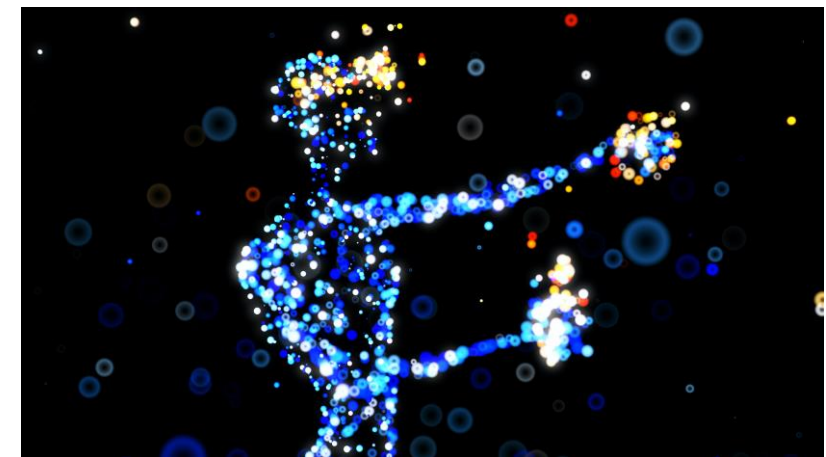
Wprowadzenie do możliwości targów online

Koncepcja targów online może być nieznana wielu przedstawicielom branży SEM (Marketing w wyszukiwarkach internetowych).

Aby wprowadzić uczestników w koncepcję targów online, nauczyciel może skorzystać z poniższego filmu, aby pokazać, jak wyglądają targi online.

vFairs Demo: Wirtualne targi:

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



Zdjęcie z <https://unsplash.com>

Ćwiczenia interaktywne - Praca w grupach

Kreatywne sposoby prezentacji i sprzedaży towarów bez ich fizycznej prezentacji (cyfrowe, fotograficzne itp.).

Celem tej gry jest, aby uczestnicy pomyśleli o kreatywnych sposobach prezentowania fizycznych towarów i stworzyli listę możliwości.

Każda grupa otrzymuje dużą kartkę papieru lub wcześniej przygotowaną broszurę z określonymi dobrami fizycznymi. Alternatywnie, zespoły mogą również wymyślić własne dobra fizyczne.

Następnie daj grupom 45 minut na wymyślenie kreatywnych rozwiązań w odniesieniu do różnych opcji prezentacji i sprzedaży towarów fizycznych bez możliwości prezentowania ich "na żywo".

Poproś grupy o umieszczenie arkuszy papieru na ścianie i omówienie ich w zespole. Jako cała grupa przejrzyj plakaty.



Zdjęcie z <https://unsplash.com>

Ćwiczenie interaktywne - Dopasuj poniższe umiejętności miękkie do ich znaczenia:

- | | |
|-------------------|---|
| 1. KPI | A. „Quick Response”, kod umożliwiający szybki dostęp do informacji. |
| 2. Kod QR | B. Platforma internetowa, na której freelancerzy oferują różne usługi. |
| 3. Fiveer | C. Dokładne przygotowanie przed organizacją targów online. |
| 4. Canva | D. Platforma internetowa, obszerna biblioteka zdjęć stockowych, grafiki, wideo. |
| 5. Due dilligence | E. Kluczowy Wskaźnik Wydajności, wskaźnik(i), które wyświetlają określone wartości (liczba kliknięć, liczba rejestracji itp.) |



Zdjęcie z <https://unsplash.com>

Rozwiązanie w notatkach

Targi - angielski

82 Rozmowy po angielsku dotyczące biznesu i handlu

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

Jak negocjować po angielsku - lekcja biznesowego angielskiego

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

Słownictwo angielskie dla sprzedawców VV 35 - Zarządzanie sprzedażą

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

Kurs biznesowego języka angielskiego | WYSTAWY I TARGI

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



Images from <https://unsplash.com>

QUIZ

Kursanci wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazanej przez nauczyciela.

[Dostępny tutaj!](#)

Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 6



Images from <https://unsplash.com>

Faza podsumowująca



Cele lekcji



Zdobyta wiedza i cyfrowy zestaw narzędzi



Ocena pracy uczestników podczas zajęć.

ON-GOOD

PLAN TRENINGOWY DLA NAUCZYCIELI VET

ROZDZIAŁ 7

HANDEL ELEKTRONICZNY



Plan treningowy dla nauczycieli VET

ROZDZIAŁ 7

Podsumowanie:

Czas	Aktywności	Przykłady
35 min	Zapoznanie i „łamanie lodów”	Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać. Tytuł ćwiczenia: <i>Jak robimy zakupy online?</i>
	Test inicjacyjny – szybkie rozpoznanie, aby sprawdzić wiedzę kursantów o tematach (w formie indywidualnych testów, bądź burzy mózgów)	Kilka pytań inicjujących temat zajęć w celu sprawdzenia wiedzy uczniów na ten temat.
45 min	Zapoznanie z Modułem - wyniki, główne założenie itp.	Krótkie wystąpienie wprowadzające na podstawie wprowadzenia do modułu (cele, zadania, efekty uczenia się)
60 min	Interaktywne ćwiczenia	Przykłady działań, które można wykonać na podstawie treści modułów 1. Studium przypadku 2. Wybór właściwych tematów 3. Praca zespołowa 4. Wideo 5. Refleksyjna dyskusja.
30 min	Dyskusje moderowane	Dyskusja na temat wyników ćwiczeń 1. Czy przeprowadzone ćwiczenia pomogły ci lepiej zrozumieć omawiany temat? 2. Czy coś nadal było dla Ciebie niejasne lub trudne? 3. Czy podobały Ci się ćwiczenia? Jeśli tak/nie, jaki był tego powód?
20 min	Quiz	Sprawdzanie wiedzy
20 min	Ostateczna konkluzja/Podsumowanie	

1. Powitanie

Powitanie i przełamanie lodów, aby uczestnicy mogli się poznać.

Jak robimy zakupy online?

Przygotuj karteczki samoprzylepne. Rozdaj po jednej każdej osobie wraz z długopisami. Następnie usiądźcie w kręgu. Poproś uczestników, aby napisali na karteczkach, jakiego rodzaju urządzenia elektronicznego używają najczęściej podczas zakupów online. Następnie poproś wszystkich o odczytanie swoich odpowiedzi wraz z wyjaśnieniem, dlaczego wybierają to konkretne urządzenie. W tym czasie zapytaj każdego uczestnika: "Czego chcesz się nauczyć podczas tego szkolenia?" lub "Jak oceniasz ten rodzaj szkolenia?" lub "Co najbardziej podoba Ci się w tym szkoleniu?". Na koniec zbierz karty od wszystkich i policz, z którego typu urządzenia korzysta najwięcej uczestników. Wspólnie zastanówcie się nad przyczyną takiego wyniku.



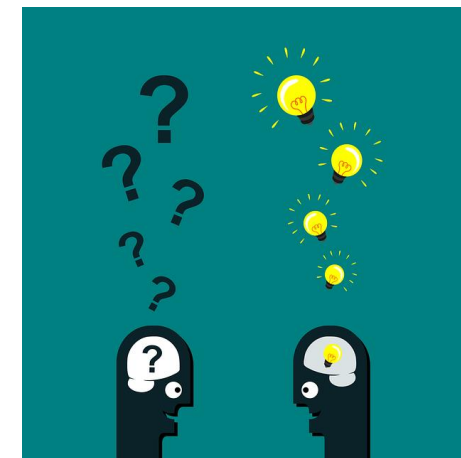
Porada: Możesz również wykonać to ćwiczenie online. Zamiast tradycyjnych karteczek samoprzylepnych, użyj tych cyfrowych. Aby to zrobić, przejdź do [padletu](#), utwórz obszar roboczy i wyślij link do uczestników, aby udzielili odpowiedzi.

2. Test inicjacyjny

Kilka pytań inicjujących temat zajęć, w celu sprawdzenia wiedzy uczestników na ten temat.

BURZA MÓZGÓW

1. Czym jest handel elektroniczny i co spowodowało jego wzrost w ostatnich latach?
2. Co należy wziąć pod uwagę przy zakładaniu sklepu internetowego?
3. Czy wiesz, co oznacza termin "luka mobilna"?
4. Jakie są główne obszary, na których należy się skupić podczas obsługi klienta w sklepie internetowym?
5. Czy możesz podać jeden lub więcej przykładów dobrze funkcjonującego sklepu internetowego (np. strony, z której korzystasz osobiście)?



3. Wprowadzenie do Modułu

Szkolenie obejmuje szeroko pojętą tematykę e-commerce (handlu elektronicznego), jego najważniejsze zagadnienia oraz zasady jego wdrażania.

- Jest to bardzo ważna kwestia dla małych i średnich producentów towarów, może zaoferować wiele nowych możliwości zwiększenia sprzedaży, konkurencyjności, a także usprawnienia działalności biznesowej.
- Rozpoczęcie własnej działalności związanej z handlem elektronicznym jest z pewnością wyzwaniem, ale właściwe podejście, uwzględniające wszystkie niezbędne kroki i aspekty (profile klientów, dostawców, kwestie bezpieczeństwa itp.) pomogą ci osiągnąć sukces. Jeśli dopiero rozpoczynasz działalność w branży e-commerce, zwróć uwagę na dwie ważne rzeczy - obsługę klienta i proces logistyczny. Jeśli odpowiednio podejdziesz do kwestii omawianych w tym szkoleniu, doskonale rozwiniesz swój biznes handlu elektronicznego.
- Po tym szkoleniu będziesz wiedzieć i rozumieć, jak działa handel elektroniczny. Jest to bardzo obszerny temat, więc cała wiedza, którą zdobędziesz, zostanie uzupełniona narzędziami dołączonymi do modułu, które pomogą Ci pogłębić wiedzę na ten temat.

Umiejętności

Szkolenie to dostarcza niezbędnej wiedzy na temat prowadzenia platformy handlu elektronicznego wraz z wiedzą i wskazówkami na tematy związane z pozyskiwaniem klientów w tym sektorze oraz całym procesem zakupów online. Wszystkie omawiane zagadnienia mają wpływ na to, w jaki sposób powinieneś rozpocząć swoją przygodę z handlem elektronicznym.

- zapoznanie się z ogólną istotą handlu elektronicznego.
- zapoznanie się z ogólnymi informacjami o usłudze i zamówieniach.
- wiedza pomocna przy zakładaniu sklepu internetowego (w tym zestaw narzędzi)).
- nauka o m-commerce i kwestiach bezpieczeństwa.

Ćwiczenia interaktywne

Przykład 1: Studium przypadku

Przeanalizuj z uczestnikami następujące studium przypadku.

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

Budapester, niemiecki sprzedawca luksusowej mody, kilka lat temu zmagał się z trudnościami - pomimo setek użytkowników dziennie odwiedzających jego stronę internetową, nie przynosiła ona oczekiwanych wzrostów sprzedaży. Aby sobie z tym poradzić, Budapester musiał wprowadzić znaczące zmiany w swojej witrynie handlu elektronicznego.

Rozwiązania, które zdecydowali się wdrożyć to: optymalizacja strony internetowej - zmniejszenie logo marki, wyświetlanie ważnych informacji (takich jak opcje wysyłki, informacje o darmowej dostawie czy dostępności poszczególnych produktów) na samej górze, w widocznym dla klientów miejscu. Ponadto powyższe informacje są wyróżnione dobrze widoczną czcionką w kolorze przyciągającym wzrok. Przeprojektowana została również strona koszyka zakupów.

W wyniku wprowadzonych zmian firma zyskała dodatkowe 120 tysięcy euro.

Wspólnie przejrzyjcie stronę internetową marki i pozwól uczestnikom spróbować wybrać zmiany opisane w studium przypadku. Następnie przedyskutuj, czy zmiany te rzeczywiście przyczyniają się do zwiększenia atrakcyjności strony internetowej, a tym samym przyciągają do niej klientów.



Ćwiczenia interaktywne

Przykład 2: Wybierz cechy, które powinny być uwzględnione w prowadzeniu obsługi klienta w handlu elektronicznym.

1. Plan eksportu
2. RODO
3. Optymalizacja dla wyszukiwarek internetowych (SEO)
4. Rozwój strony internetowej
5. Stały kontakt z klientami
6. Szczegółowe opisy produktów
7. Recenzje
8. Linki zewnętrzne
9. Reklamy typu pay per click
10. Dostawa



Ćwiczenia interaktywne

Przykład 3: Współpraca

Podziel uczestników na dwie grupy (lub 4, jeśli to konieczne). Następnie **podaj przykład produktu**, który można znaleźć na rynku handlu elektronicznego. Jedna grupa będzie miała za zadanie stworzyć (wyobrazić sobie) środowisko, w którym będzie popyt na ten produkt. W szczególności grupa ta powinna zwracać uwagę na **predyspozycje i zachowania kupujących**. Druga grupa natomiast ma za zadanie najpierw określić **wszystkie niezbędne rzeczy potrzebne do wprowadzenia tego produktu do handlu elektronicznego**, a następnie, otrzymując wskazówki dotyczące klientów stworzonych przez pierwszą grupę, **dostosować wcześniej wymyślane rozwiązania do tych konkretnych klientów**.

Następnie grupy zamieniają się rolami (wymyślasz inny produkt).

Uczestnicy mogą zapisywać swoje pomysły na kartkach, aby łatwiej było zebrać wszystkie informacje.

Celem zadania jest pomoc uczestnikom w dostosowaniu rozwiązań handlu elektronicznego do różnych produktów i klientów.

Porada: Ćwiczenie to można również wykonać online. Aby to zrobić, przejdź do [padletu](#), utwórz obszar roboczy i wyślij link do uczestników, aby udzielili odpowiedzi.

Ćwiczenia interaktywne

Przykład 4: Wideo

Pozwól uczestnikom obejrzeć krótkie filmy związane z tematem omawianym na szkoleniu, które dodatkowo poszerzą ich wiedzę.

Jak działają witryny handlu elektronicznego

<https://youtu.be/CZTb1qDgqco>

Czym w skrócie jest handel elektroniczny?

<https://youtu.be/nxSDHBdsWqA>

Handel elektroniczny i m-commerce – różnice

<https://youtu.be/SsMEeYUV478>



Ćwiczenia interaktywne

Przykład 5: Refleksyjna dyskusja

Zacznijmy od małego podsumowania kwestii, które zostały do tej pory rozpatrzone.

Następnym krokiem jest zastanowienie się nad skutecznością każdej z wymienionych wcześniej metod.

- Czy wdrożenie każdej z nich gwarantuje sukces?
- Czy można zrezygnować z któregośkolwiek z nich i nadal prowadzić udany biznes w handlu elektronicznym?
- Czy kwestia bezpieczeństwa jest naprawdę priorytetowa? Dlaczego?
- Czy istnieje jedna skuteczna metoda na sukces w handlu elektronicznym?

Pozwól każdemu uczestnikowi swobodnie wyrazić swoją opinię, sugerując się powyższymi pytaniami. Na samym końcu wspólnie wyciągnijcie wnioski.

Dyskusja ma na celu poznanie opinii uczestników na temat treści szkolenia i usłyszenie od nich tego, z czym być może nie do końca się zgadzają. Ma to być ćwiczenie podsumowujące treści poznane podczas modułu. Po dyskusji można dodatkowo zapytać każdego uczestnika, co najbardziej podobało mu się podczas tego szkolenia.

QUIZ

Uczestnicy wykonują ćwiczenia z sekcji "QUIZ" wskazane przez nauczyciela.

[Dostępne tutaj](#)



Faza podsumowania

Szkolenie obejmowało szeroko pojętą tematykę handlu elektronicznego, jego najważniejsze zagadnienia oraz zasady jego wdrażania.

Po tym szkoleniu uczestnik powinien wiedzieć i rozumieć jak działa handel elektroniczny. Jest to bardzo obszerny temat, więc cała wiedza, którą zdobędziesz, zostanie uzupełniona narzędziami dołączonymi do modułu, które pomogą Ci poznać ten temat bardziej dogłębnie.

