

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΚΟΣ ΟΔΗΓΟΣ ΚΑΙ ΠΛΑΝΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΕΣ ΕΝΗΛΙΚΩΝ

Κατανόηση και Ανάπτυξη Επιχειρηματικών
Μοντέλων στην Εποχή της Γλοβιοποίησης

№.2019-1-PL01-KA204-064951

PROBM 2

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ 3

2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ 4

3. ΑΡΧΕΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ 5

Ο πυρήνας του εκπαιδευτικού μοντέλου θα πρέπει να είναι μια Προσέγγιση με επίκεντρο τον Εκπαιδευόμενο 5

Η διδακτική προσέγγιση πρέπει να βασίζεται σε Αυτονομία/Διαδραστική Μάθηση/Βιωματική Μάθηση 5

Το κίνητρο της ομάδας-στόχος είναι βασικός παράγοντας επιτυχίας κατά την εκμάθηση 6
Ψηφιακές Τεχνολογίες και εργαλεία ΤΠΕ πρέπει να θεωρούνται ως θεμελιώδεις πόροι για την εκπαίδευση ενηλίκων 6

4. ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ 6

Εκπαιδευτικό μάθημα 6

Γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες 7

Ομάδα-στόχος 7

Εκπαιδευτικές ενότητες 8

Λίστα εκπαιδευτικών εννοιών 8

5. ΕΡΓΑΛΕΙΑ 12

Ενότητες 12

Διαδραστικές παρουσιάσεις 13

Κουίζ και ασκήσεις 13

Εργαλεία 13

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου 13

Υπολογιστικό εργαλείο χρηματοοικονομικών 13

Επεξεργαστής Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου 14

Χάρτης Δεξιοτήτων 14

Εκπαιδευτικό εργαλείο 14

6. ΠΩΣ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΤΕ ΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΜΑΘΗΜΑ PROBM2 15

1. Καλωσόρισμα στο μάθημα ή Έναρξη 15

2. Οδηγίες 16

3. Μαθησιακά αποτελέσματα 16

4. Περιεχόμενο 17

5. Πρακτικές Δραστηριότητες 17

6. Έλεγχος γνώσεων & Αξιολογήσεις 18

7. Εξωτερικές παραπομπές 18

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το “*Understanding and Developing Business Models in the Globalisation Era*”, είναι ένα πρόγραμμα Erasmus+ το οποίο απορρέει από το γεγονός ότι κάθε χρόνο ιδρύονται όλο και περισσότερες επιχειρήσεις, αλλά λιγότερο από το 40% αυτών επιβιώνει τα πρώτα 5 χρόνια. Το κύριο πρόβλημα είναι ότι πολλοί μελλοντικοί επιχειρηματίες δεν εκτιμούν τη δύναμη των επιχειρηματικών μοντέλων και φαίνεται να μην δίνουν αρκετή προσοχή σε αυτό το στάδιο της δημιουργίας της εταιρείας.

Τα τελευταία χρόνια, οι ευρωπαϊκές και παγκόσμιες αγορές έχουν υποστεί σημαντικές και ξαφνικές αλλαγές λόγω διαφόρων διαδικασιών, για παράδειγμα, της παγκοσμιοποίησης, της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης, της ανάπτυξης των ΤΠΕ, της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης και της πανδημίας COVID-19 . Τα στοιχεία αυτά υποκινούν την αλλαγή των επιχειρηματικών στρατηγικών και των επιχειρηματικών μοντέλων των επιχειρήσεων. Η αλλαγή αυτή καθίσταται ακόμη πιο αναγκαία όταν πρόκειται για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις, επειδή είναι περισσότερο εκτεθειμένες στην απώλεια ανταγωνιστικότητας που προέρχεται από τις αλλαγές της αγοράς. Οι αλληλεπιδράσεις μεταξύ των επιχειρήσεων και των άλλων παραγόντων της αγοράς θεωρούνται βασικοί παράγοντες για την ανάπτυξη επιτυχημένων επιχειρήσεων (Mele, Russo-Spena & Colurcio, 2010) και προκειμένου να αναδειχθούν αυτά τα στοιχεία, ένα σαφές μοντέλο είναι ζωτικής σημασίας για τον καθορισμό μιας σωστής στρατηγικής.

Το έργο ProBM2 είναι μία συνέχεια του έργου ProBM “*Understanding and Developing Business Models*” (Κατανόηση και Ανάπτυξη Επιχειρηματικών Μοντέλων) (ERASMUS+), στο οποίο οι εταίροι ανέπτυξαν μία απλή και χρήσιμη συλλογή επιχειρηματικών μοντέλων για σημερινούς ή μελλοντικούς επιχειρηματίες

Αυτή η συλλογή παρέχει τη βάση για την προετοιμασία μίας εκπαιδευτικής συνεισφοράς με τη μορφή ενός εκπαιδευτικού προγράμματος (διαδικτυακά και μη) για εκπαιδευτές ενηλίκων και παρόχους κατάρτισης, το οποίο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για να εκπαιδεύσουν επιχειρηματίες κι άλλους ενήλικες που ενδιαφέρονται για απόκτηση ή επέκταση γνώσεων και δεξιοτήτων στον τομέα των επιχειρηματικών μοντέλων.

Ο βασικός στόχος του έργου ProBM2 είναι να αυξήσει τις δεξιότητες και τις γνώσεις των εκπαιδευτών ενηλίκων και παρόχων κατάρτισης σχετικά με τα επιχειρηματικά μοντέλα. Αποκτημένες γνώσεις και δεξιότητες θα συνεισφέρουν άμεσα στο σχεδιασμό και στη χρήση επιχειρηματικών μοντέλων εκ μέρους των δικαιούχων (οι ενήλικες που επιθυμούν να αναλάβουν επιχειρηματική δραστηριότητα ή ήδη έχουν μία επιχείρηση) για την εφαρμογή τους στις σημερινές ή μελλοντικές τους επιχειρήσεις.

Αυτός ο μεθοδολογικός οδηγός και το πλάνο εκπαιδευτικού προγράμματος στοχεύουν στο να παρέχουν στους ενήλικες ένα χρήσιμο εργαλείο για να χρησιμοποιήσουν όλο το εκπαιδευτικό υλικό που παρέχεται από την εκπαιδευτική σειρά μαθημάτων ProBM2, ιδιαίτερα τη χρήση ψηφιακών εργαλείων και πόρων που προσφέρονται από τα μαθήματα.

Αυτός ο οδηγός είναι δομημένος ως εξής:

- Μία περιγραφή των αποτελεσμάτων της ανάλυσης αναγκών, περιγράφοντας την τρέχουσα κατάσταση και τις εξειδικευμένες ανάγκες του τομέα σχετικά με την αξιοποίηση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου.
- Οι διδακτικές αρχές που εμπνέουν το εκπαιδευτικό πρόγραμμα, αντικατοπτρίζοντας την προσοχή που αφιερώνεται στον εκπαιδευόμενο και το ρόλο του στην ενεργή διαδικασία μάθησης.
- Η δομή του εκπαιδευτικού προγράμματος, με μία συνολική ματιά στο εκπαιδευτικό πλάνο και τα χαρακτηριστικά του, ακολουθούμενο από μία λίστα των αναπτυγμένων εκπαιδευτικών ενοτήτων του ProBM2.
- Τέλος, οι οδηγίες για τη σωστή χρήση των ψηφιακών πόρων που δημιουργήθηκαν για αυτό το μάθημα. Τι προσφέρουν και πως χρησιμοποιούνται για να διευρύνουν τις γνώσεις των εκπαιδευομένων, τις δεξιότητες και τις ικανότητες τους;

2. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ

Η πρώτη φάση του έργου περιλαμβάνει ένα ερωτηματολόγιο το οποίο σχεδιάστηκε για τη συλλογή πληροφοριών για τη γνώση, κατανόηση και χρήση επιχειρηματικών μοντέλων στην πράξη. Τα αποτελέσματα χρησιμοποιήθηκαν για την ανάπτυξη του εκπαιδευτικού προγράμματος σχετικά με επιχειρηματικά μοντέλα για επιχειρηματίες και εκπαιδευτές ενηλίκων. Εκείνοι που πληρούν τις προϋποθέσεις συμμετοχής συμπεριλαμβάνουν διευθυντές, επιχειρηματίες, ιδιοκτήτες εταιριών, επικεφαλής επιχειρήσεων ή επικεφαλής ανθρωπίνου δυναμικού, που ασχολούνται με τη διαχείριση μικροεπιχειρήσεων που λειτουργούν για τουλάχιστον 5 χρόνια. Η έρευνα συνέλεξε απαντήσεις από 5-11 ερωτηθέντες σε κάθε χώρα εταίρο, κάθε μία από τις οποίες ολοκλήρωσε μία έρευνα σχετικά με τα επιχειρηματικά μοντέλα. Τα ερωτηματολόγια διεξήχθησαν ηλεκτρονικά (μέσω e-mail, Skype, Google Drive) και δια ζώσης.

Με βάση τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τις έρευνες, μπορεί να λεχθεί για τους επιχειρηματίες από τις χώρες εταίρους ότι διαθέτουν κάποιες βασικές γνώσεις σχετικά με τα επιχειρηματικά μοντέλα (94,55% τω ερωτηθέντων απάντησαν ότι γνωρίζουν τι είναι ένα επιχειρηματικό μοντέλο), αλλά μόνο το 43,64% των επιχειρηματιών έχουν ακούσει ξανά για τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου. Σχεδόν το 100% των ερωτηθέντων αναγνώρισαν τη σημασία της ανάπτυξης ενός επιχειρηματικού μοντέλου για τη συμβολή του στην επιτυχία μίας επιχείρησης και πώς ένα επιχειρηματικό μοντέλο βελτιώνει την κατάσταση μίας επιχείρησης ή μίας εταιρίας στην αγορά. Επίσης, ανέφεραν ότι ένα επιχειρηματικό μοντέλο είναι καίριο για να προσπεράσουν εμπόδια ή για να βελτιώσουν τις επιχειρήσεις τους. Επιπροσθέτως, κατέγραψαν μία σειρά από πλεονεκτήματα που προέρχονται από την καλή χρήση επιχειρηματικών μοντέλων:

- Σχέδιο για ανάπτυξη
- Βελτίωση της λειτουργικής αποτελεσματικότητας
- Αύξηση κερδοφορίας και αποδοτικότητας
- Οικονομική βιωσιμότητα
- Μοναδική Φήμη στην αγορά

Παρά την αναγνώριση τους για το ρόλο της εφαρμογής των επιχειρηματικών μοντέλων στις εταιρίες, μόνο λίγοι περισσότεροι από τους μισούς ερωτηθέντες επιχειρηματίες (50,91%) εφάρμοσαν επιχειρηματικά μοντέλα στις εταιρίες τους. Οι υπόλοιποι (49,09%) παραδέχτηκαν ότι δεν εφάρμοσαν επιχειρηματικά μοντέλα επειδή δεν ήξεραν πως να τα χρησιμοποιήσουν ή ανέφεραν άλλους λόγους,

όπως: Πρώιμο στάδιο της επιχειρηματικής ανάπτυξης και των χαρακτηριστικών της, έλλειψη γνώσης διαχείρισης για αυτό το θέμα. Η εστίαση της εταιρείας είναι κυρίως στις Ροές Εσόδων, επομένως δεν έχει δοθεί μεγάλη έμφαση σε άλλα στοιχεία του επιχειρηματικού μοντέλου.

Καθώς ο Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου (ΚΕΜ) θεωρείται το ευκολότερο και πιο διάσημο εργαλείο για τη δημιουργία ενός επιχειρηματικού μοντέλου, υπάρχει ανάγκη να αυξηθεί η επίγνωση και να διδαχτούν οι επιχειρηματίες πως να το χρησιμοποιούν, γιατί λιγότεροι από τους μισούς ερωτηθέντες ήξεραν τι είναι το ΚΕΜ, και ακόμα λιγότεροι ερωτηθέντες ισχυρίστηκαν ότι δεν έχουν χρησιμοποιήσει επιχειρηματικά μοντέλα στις εταιρίες τους.

3. ΑΡΧΕΣ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ

Οι παρακάτω είναι οι διδακτικές αρχές που πρέπει να χρησιμοποιηθούν και που θα είναι πολύ χρήσιμες για εκπαιδευτές καθώς εφαρμόζουν το εκπαιδευτικό υλικό PROBM2. Μέσα από το συνδυασμό των διαδικτυακών εκπαιδευτικών εργαλείων και μιας σωστής εφαρμογής των ακόλουθων διδακτικών αρχών, θα είναι πιο εύκολο να επιτευχθούν οι εκπαιδευτικοί σκοποί του κύκλου μαθημάτων PROBM2.

Ο πυρήνας του εκπαιδευτικού μοντέλου θα πρέπει να είναι μια Προσέγγιση με επίκεντρο τον Εκπαιδευόμενο

Οι ενήλικες μαθητές αντιλαμβάνονται τη μάθηση ως πολύτιμη αν υπάρχει ένας λόγος για αυτήν, όπως το να είναι σχετική με την προσωπική και την επαγγελματική τους ανάπτυξη. Για αυτό είναι καίριο οι επαγγελματίες να σχεδιάζουν και να παρουσιάζουν υλικό σχετικό και προσανατολισμένο σε εργασίες, πάντα αξιοποιώντας τα ενδιαφέροντα των μαθητών κι εκπληρώνοντας της μαθησιακές τους ανάγκες. Για να το επιτύχουν αυτό, στο επίκεντρο της μαθησιακής διαδικασίας πρέπει να βρίσκονται οι μαθητές και το υπόβαθρό τους, τα ενδιαφέροντα και οι απορίες τους. Πρέπει να είναι σε θέση, σε έναν ορισμένο βαθμό, να αποφασίσουν τι και πως θέλουν να διδαχτούν. Οι εκπαιδευτές πρέπει να χρησιμοποιήσουν μία στρατηγική από κάτω προς τα πάνω η οποία περιλαμβάνει, για παράδειγμα, την εργασιακή εμπειρία της ομάδας στόχου. Πρέπει να δημιουργηθεί ένας χώρος για αυτοκατευθυνόμενη μαθησιακές διαδικασίες και μία διαρκής παρακολούθηση της συμμετοχής των μαθητών. Πρέπει να είναι ένας χώρος συμμετοχής όπου οι μαθητές συμμετέχουν όσο το δυνατό περισσότερο. Οι εκπαιδευτές πρέπει να ενθαρρύνουν τη συνεργασία, τις γνώμες, και τη συζήτηση και να ζητούν σχολιασμό για την εκπαίδευση και τα εργαλεία που παρέχονται έτσι ώστε οι μαθητές να αισθάνονται στο επίκεντρο της διαδικασίας και να εκτιμώνται.

Η διδακτική προσέγγιση πρέπει να βασίζεται σε Αυτονομία/Διαδραστική Μάθηση/Βιωματική Μάθηση

Οι ενήλικες μαθητές επωφελούνται από μία πιο αυτοκατευθυνόμενη προσέγγιση, παρά από μια προσέγγιση που καθοδηγείται από τον εκπαιδευτή. Ενθάρρυνση περιέργειας, δημιουργία ευκαιριών για να θέσουν ερωτήσεις, εξερεύνηση, πειράματα, επίλυση προβλημάτων, συμμετοχή σε καταστάσεις, συζητήσεις και ανακάλυψη είναι όλα ενέργειες προκειμένου να τονωθεί η φυσική τάση των ανθρώπων να μάθουν μέσα από την εξερεύνηση. Συνήθως, αληθινά παραδείγματα από τη ζωή

και συνδέσεις με τον πραγματικό κόσμο είναι οι πιο αποτελεσματικές μέθοδοι για την ενθάρρυνση της αυτονομίας του μαθητή, π.χ., μελέτες περιπτώσεων, συζητήσεις, ομαδική εργασία κι επίλυση προβλημάτων. Οι ενήλικες χρειάζονται να ξέρουν πως να αναπτύξουν δεξιότητες και να αποδίδουν καλύτερα. Οι επαγγελματίες πρέπει να αναγνωρίζουν και να εκμεταλλεύονται την εξειδίκευση και τη γνώση των ενήλικων μαθητών στο εκπαιδευτικό πλαίσιο, έτσι ώστε να ενσωματώσουν την εμπειρία των μαθητών ως ένα ενεργό κομμάτι στην εκπαιδευτική διαδικασία. Τέλος, το εκπαιδευτικό υλικό πρέπει να είναι ευκολονόητο και σαφές, γραμμένο σε κατανοητή γλώσσα και κατευθυνόμενο προς βασικές έννοιες.

Το κίνητρο της ομάδας-στόχος είναι ένας βασικός παράγοντας επιτυχίας κατά την εκμάθηση

Οι εκπαιδευτικές ενότητες βασίζονται σε μαθησιακά αποτελέσματα που προσδιορίζονται από τα αποτελέσματα της ανάλυσης αναγκών. Η θέληση των ενήλικων μαθητών καθοδηγείται κυρίως από εσωτερικά κίνητρα. Κάθε άτομο αναπτύσσει τις δικές του μεθόδους κινήτρου με βάση τους δικούς του λόγους, για παράδειγμα, επαγγελματική ανάπτυξη ή προσωπική ανάπτυξη. Οι ενήλικοι μαθητές έχουν την τάση να μαθαίνουν όταν αντιλαμβάνονται νέες έννοιες, δεξιότητες, στάσεις, και ικανότητες, είναι απαραίτητο να αξιολογούνται οι μαθησιακές ανάγκες των εκπαιδευόμενων. Επιπροσθέτως, είναι καίριο να σχεδιαστεί μία εκπαιδευτική διαδικασία που προάγει τη συνεχή βελτίωση των νεοαποκτηθέντων προσόντων μετά την ολοκλήρωση της εκπαίδευσης. Ανάμεικτες διαδικασίες μάθησης και παρακολούθησης διαβεβαιώνουν ότι αυτό που έχει διδαχθεί μεταφέρεται στις ζωές των μαθητών σε πραγματικές καταστάσεις.

Ψηφιακές Τεχνολογίες και εργαλεία ΤΠΕ πρέπει να θεωρούνται ως θεμελιώδεις πόροι για την εκπαίδευση ενηλίκων

Τα πολυαισθητηριακά περιβάλλοντα στην πραγματικότητα διεγείρουν τη μάθηση. Οι άνθρωποι θυμούνται περισσότερο όταν ακούνε και βλέπουν πληροφορίες ταυτόχρονα, όπως στις πολυαισθητηριακές παρουσιάσεις που διεγείρουν τις δεξιότητες της δημιουργικότητας και της επίλυσης προβλημάτων. Όσον αφορά πολλές άλλες πτυχές της καθημερινής ζωής, η τεχνολογία και η χρήση της παίζει έναν καθοριστικό ρόλο σε αυτήν την περίπτωση. Βοηθάει το εκπαιδευτικό υλικό να είναι διαδραστικό και διαθέσιμο σε όλους, για αυτό πρέπει να αξιοποιηθεί στο μεγαλύτερο βαθμό ώστε να είναι πραγματικά χρήσιμο. Μπορεί να αξιοποιηθεί με τη χρήση παρουσιάσεων με πολυμέσα, κινούμενα σχέδια, εκθέσεις, επιδείξεις, σχετική μουσική, ήχους, υφές. Τα οπτικά μέσα είναι ακόμα πιο αποτελεσματικά από το κείμενο. Μία εικόνα επιτρέπει στον εγκέφαλο να συσχετίσει το νόημα πιο γρήγορα και να επαναφέρει αυτό το νόημα επίσης.

4. ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

Εκπαιδευτικό μάθημα

Ο εκπαιδευτικός κύκλος μαθημάτων ProBM2 στοχεύει στην παροχή επιπρόσθετων πόρων για την κατανόηση και τη χρήση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου. Η εστίαση είναι στο επιχειρηματικό

μοντέλο ως ένα επιπρόσθετο εργαλείο για τη βελτίωση της διαχείρισης της επιχείρησης κι ένας επιπρόσθετος πόρος για τους εκπαιδευτές που εργάζονται στον τομέα της επιχειρηματικότητας.

According to Osterwalder, Pigneur and Tucci, a unique definition of the term ‘business model’ does not exist. The literature presents many different definitions, some are general definitions, others describe various elements and create typologies of models, while other definitions present specific examples of business models of companies that operate on the market (ref. Clarifying business models: Origins, present and future of the concept - Article in Communications of the Association for Information Systems, Ιούνιος 2010).

Το εκπαιδευτικό μάθημα ProBM2 εστιάζει στον ακόλουθο ορισμό που δίνεται από τους Osterwalder, Pigneur και Tucci:

Ένα εκπαιδευτικό μοντέλο είναι ένα εννοιολογικό εργαλείο που περιλαμβάνει μια σειρά από στόχους, έννοιες και τις σχέσεις μεταξύ τους με στόχο την έκφραση της επιχειρηματικής λογικής μίας συγκεκριμένης εταιρείας. Ωστόσο πρέπει να σκεφτούμε ποιες έννοιες και σχέσεις επιτρέπουν μία απλοποιημένη περιγραφή και αναπαράσταση του τι αξία παρέχεται στους πελάτες, πώς γίνεται αυτό και με ποιες οικονομικές συνέπειες (ref. page 6- Clarifying business models: Origins, present and future of the concept - Article in Communications of the Association for Information Systems · Ιούνιος 2010)

Το εκπαιδευτικό μάθημα αποτελείται από εκπαιδευτικές ενότητες που δημιουργήθηκαν για να δώσουν τη δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να χρησιμοποιούν τα επιχειρηματικά μοντέλα στην πράξη και να αυξηθεί η κατανόηση σε αυτόν τον τομέα.

Αναπτύσσοντας το εκπαιδευτικό υλικό και τοποθετώντας το σε ψηφιακό περιβάλλον, ο σκοπός του εκπαιδευτικού μαθήματος του PROBM2 είναι να καταρτίσει εκπαιδευτές ενηλίκων και παρόχους κατάρτισης με ένα διεπιστημονικό τρόπο για το πως να εκπαιδεύσουν επιχειρηματίες κι άλλους ενήλικες που ενδιαφέρονται για απόκτηση και επέκταση των γνώσεων και δεξιοτήτων στον τομέα των επιχειρηματικών μοντέλων. Το εκπαιδευτικό υλικό και οι ενότητες αναπτύσσονται σύμφωνα με καθορισμένα Μαθησιακά Αποτελέσματα που περιγράφονται με όρους γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων για κάθε ενότητα. Ένα **μαθησιακό αποτέλεσμα** είναι μία δήλωση για το **τι** γνωρίζει ένας μαθητής, κατανοεί και **είναι σε θέση να κάνει με την ολοκλήρωση μίας μαθησιακής διαδικασίας**.

Γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες

Οι **γνώσεις** αντιπροσωπεύουν το σώμα των γεγονότων, πληροφοριών, κανόνων, κλπ., σε σχέση με ένα συγκεκριμένο πεδίο σπουδών. Οι **δεξιότητες** αντιπροσωπεύουν την τεχνογνωσία, την εφαρμογή των γνώσεων. Οι **ικανότητες** είναι η ικανότητα χρήσης δεξιοτήτων και γνώσεων στην επαγγελματική ή προσωπική ζωή κάποιου.

Ο καθορισμός σαφών μαθησιακών αποτελεσμάτων οδηγεί στην αποτελεσματικότητα του εκπαιδευτικού περιεχομένου.

Ομάδα-στόχος

Η ομάδα στόχος περιλαμβάνει εκπαιδευτές ενηλίκων και παρόχους κατάρτισης πρόθυμους να διδάξουν τα επιχειρηματικά μοντέλα ως ένα από τα στοιχεία ενός επιχειρηματικού ή εκπαιδευτικού

προγράμματος, σε μελλοντικούς επιχειρηματίες, κι άλλους ενήλικες (ως δικαιούχους), που επιθυμούν να επεκτείνουν τις γνώσεις και τις δεξιότητές τους στα επιχειρηματικά μοντέλα.

Εκπαιδευτικές Ενότητες

Ο εκπαιδευτικός κύκλος μαθημάτων PROBM2 έχει δομηθεί σε 11 ενότητες για ένα σύνολο 41 εκπαιδευτικών ωρών. Κάθε ενότητα έχει αναπτυχθεί σύμφωνα με την ίδια δομή η οποία περιγράφεται παρακάτω. Τα πρώτα τέσσερα μέρη είναι αφιερωμένα στο να εισάγουν τον μαθητή στο βασικό περιεχόμενο της ενότητας, το σκοπό, τα μαθησιακά αποτελέσματα και τις λέξεις-κλειδιά. Έπειτα, έχει αναπτυχθεί το βασικό περιεχόμενο, μαζί με παραδείγματα και καλές πρακτικές που εφαρμόστηκαν από διάφορες εταιρείες και ασκήσεις για την ενασχόληση με το περιεχόμενο της ενότητας.

Στο τέλος της κάθε ενότητας ο μαθητής θα βρει μία δραστηριότητα αυτοαξιολόγησης για να αξιολογήσει αν έχει πετύχει τα προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα, μαζί με αναφορές σε εξωτερικούς συνδέσμους για αυτούς που ενδιαφέρονται να ερευνήσουν παραπάνω το περιεχόμενο αυτού του θέματος.

Ο παρακάτω πίνακας καθοδηγεί τον εκπαιδευτή ενηλίκων στην ανάπτυξη των νέων εκπαιδευτικών εννοιών σύμφωνα με το τι έχει αναπτυχθεί στο εκπαιδευτικό μάθημα ProBM2.

Εισαγωγή	<i>Παρέχετε εδώ μία σύντομη περίληψη της εκπαιδευτικής ενότητας</i>
Σκοπός	<i>Περιγράψτε εδώ το σκοπό της εκπαιδευτικής ενότητας</i>
Μαθησιακά Αποτελέσματα	<i>Περιγράψτε εδώ τα αναμενόμενα μαθησιακά αποτελέσματα αφού ο εκπαιδευόμενος παρακολουθήσει αυτήν την εκπαιδευτική ενότητα. Τα μαθησιακά αποτελέσματα θα μπορούσαν να χωριστούν σε τρεις κατηγορίες.</i> <ul style="list-style-type: none"> • Γνώσεις • Δεξιότητες • Ικανότητες
Λέξεις-κλειδιά	<i>Παρέχετε εδώ τα βασικά σημεία / λέξεις-κλειδιά που τονίζουν τα βασικά αντικείμενα ενδιαφέροντος αυτής της ενότητας</i>
Κύριο Μέρος	<i>Περιεχόμενο</i>
Παραδείγματα και καλές πρακτικές	
Ασκήσεις	
Δραστηριότητες αυτοαξιολόγησης	
Παραπομπές και εξωτερικοί σύνδεσμοι	

Λίστα εκπαιδευτικών εννοιών

Οι 11 εκπαιδευτικές ενότητες που αναπτύχθηκαν στα πλαίσια του έργου PROBM2 καταγράφονται παρακάτω για να παρέχουν στους εκπαιδευτές ενηλίκων μία γρήγορη γενική επισκόπηση για το περιεχόμενο κάθε ενότητας και τα μαθησιακά αποτελέσματα. Ο πίνακας δείχνει τον τίτλο της κάθε

ενότητας, την αναμενόμενη διάρκεια (κατά προσέγγιση σε εκπαιδευτικές ώρες), μία σύντομη περιγραφή και τα μαθησιακά αποτελέσματα.

Ενότητα	Τίτλος	Διάρκεια (Διδακτικές ώρες)	Σύντομη περιγραφή	Μαθησιακά αποτελέσματα
1	Εισαγωγή	1	Αυτή η ενότητα παρέχει μία ανασκόπηση του Επιχειρηματικού Μοντέλου, εστιάζοντας στον ορισμό του, την ταξινόμηση σύμφωνα με τη σχέση αγοράς, την εφαρμογή και πλεονεκτήματα του. Ο σκοπός της είναι να παρέχει μια αναλυτική περιγραφή κάθε τομέα που αποτελεί το Επιχειρηματικό Μοντέλο.	<ul style="list-style-type: none"> Καθορισμός επιχειρηματικού μοντέλου Περιγράψτε τις περιοχές που αποτελούν ένα επιχειρηματικό μοντέλο
2	Πελατειακές Ομάδες	4	Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι να σας βοηθήσει να κατανοήσετε τι είναι οι Πελατειακές Ομάδες και πώς μπορείτε να δουλέψετε με αυτές στο επιχειρηματικό πλάνο.	<ul style="list-style-type: none"> Κατανόηση του τι είναι μια Πελατειακή Ομάδα Κατανόηση της σημασίας της σε ένα επιχειρηματικό μοντέλο Απεικονίστε διαφορετικά μοντέλα Πελατειακών Ομάδων Αναγνωρίστε την επίδραση των διαφορετικών Πελατειακών Ομάδων σε άλλα τμήματα του επιχειρηματικού μοντέλου.
3	Πρόταση Αξίας	4	Ο σκοπός είναι η κατανόηση και ο προσδιορισμός Προτάσεων Αξίας για μελλοντικούς πελάτες.	<ul style="list-style-type: none"> Ορισμός της έννοιας της Πρότασης Αξίας Καθορισμός των στοιχείων της Πρότασης Αξίας Προσδιορισμός τύπων Προτάσεων Αξίας Τοποθετήστε την Πρόταση Αξίας στο επιχειρηματικό μοντέλο Παραδείγματα των πιο διάσημων Προτάσεων Αξίας στην αγορά Επιλογή της πιο κατάλληλης Πρότασης Αξίας για να ικανοποιήσετε τους πελάτες.
4	Κανάλια	4	Αυτή η ενότητα σκοπεύει να παρέχει θεωρητικές και πρακτικές πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων παραδειγμάτων και ασκήσεων, σχετικών με τη συνάφεια και τη χρήση των Καναλιών στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, πώς αυτά θα πρέπει να εφαρμοστούν και πώς οργανισμοί (καταξιωμένες και νεοφυείς επιχειρήσεις)	<ul style="list-style-type: none"> Περιγράψτε τα βασικά στοιχεία τονίζοντας το κομμάτι των Καναλιών στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου Επικοινωνήστε τη χρήση και εφαρμογή των Καναλιών στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου Αναγνωρίστε κάθε μία από τις διαφορετικές φάσεις επικοινωνίας σε σχέση με τα Κανάλια και τους σκοπούς τους

			<p>μπορούν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες που σχετίζονται με τις επικοινωνίες μέσω διάφορων καναλιών.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Διαχωρίστε τα Κανάλια επικοινωνίας που σχετίζονται με την προώθηση (ενημέρωση, αξιολόγηση, και υποστήριξη πελατών μετά την πώληση) από εκείνες τις φάσεις που σχετίζονται με την τοποθεσία (αγορά και αποστολή) • Αξιολογήστε διαφορετικά Κανάλια για να επικοινωνείτε την Πρόταση Αξίας του οργανισμού • Εξετάστε και ασκήστε κριτική σε υπάρχοντα Κανάλια για τη βελτίωση της επικοινωνίας με όλα τα τμήματα πελατών και τη βελτίωση των πελατειακών σχέσεων • Ενοποιήστε και ευθυγραμμίστε τους δρόμους επικοινωνίας που καταγράφονται κάτω από Κανάλια με τμήματα πελατών, πελατειακές σχέσεις και δημιουργία αξίας • Εφαρμόστε κριτική σκέψη για να σχεδιάσετε αποδοτικές μελλοντικές στρατηγικές και καινοτόμα Κανάλια.
5	Πελατειακές Σχέσεις	4	<p>Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι να κατανοήσουν την αξία των Πελατειακών Σχέσεων και να εξερευνήσουν πώς οι στρατηγικές Πελατειακών Σχέσεων μπορεί να δομηθούν και να ενσωματωθούν στο επιχειρηματικό μοντέλο της εταιρείας.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ορισμός μιας Πελατειακής Σχέσης • Εξηγήστε τη σημασία των Πελατειακών Σχέσεων σε ένα επιχειρηματικό μοντέλο • Απεικονίστε διαφορετικά μοντέλα Πελατειακών Σχέσεων • Περιγράψτε και αξιολογήστε πώς διαφορετικές Πελατειακές Σχέσεις είναι ικανές να έχουν αντίκτυπο σε διαφορετικά συστατικά του επιχειρηματικού μοντέλου του οργανισμού και αντίστροφα.
6	Ροές Εσόδων	4	<p>Αυτή η ενότητα σκοπεύει να παρέχει θεωρητικές και πρακτικές πληροφορίες, συμπεριλαμβανομένων παραδειγμάτων και ασκήσεων, σχετικών με τη συνάφεια και χρήση των Ροών Εσόδων στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, πώς αυτές θα πρέπει να εφαρμοστούν και πώς οργανισμοί (καταξιωμένες και νεοφυείς επιχειρήσεις) μπορούν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Περιγράψτε τα βασικά στοιχεία του τμήματος Ροές Εσόδων και τις σχέσεις τους με άλλα τμήματα • Αξιολογήστε τις τρέχουσες Ροές Εσόδων για να αξιολογήσετε τα δυνατά κι αδύναμα σημεία τους • Εκτιμήστε την αξία των Ροών Εσόδων και τη συνάφεια τους με την οργανωτική στρατηγική • Εξετάστε και ασκήστε κριτική στις τρέχουσες Ροές Εσόδων για τη βελτίωση της επικοινωνίας με όλες τις Πελατειακές Ομάδες και τη βελτίωση των Πελατειακών Σχέσεων • Εκτιμήστε και αξιολογήστε τα τρέχοντα τμήματα Ροών Εσόδων ώστε να εφαρμόσετε κριτική σκέψη

				για τον σχεδιασμό μελλοντικής στρατηγικής και την καταγραφή εναλλακτικών πιθανοτήτων και πιθανών καινοτόμων Ροών Εσόδων.
7	Βασικοί Πόροι	4	Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι να κατανοήσετε ποιοι είναι οι Βασικοί Πόροι ενός καμβά επιχειρηματικού μοντέλου, και πως μπορείτε να εργαστείτε με αυτούς στο επιχειρηματικό σας πλάνο (επιλογή, κατηγοριοποίηση, ανάπτυξη κλπ.)	<ul style="list-style-type: none"> • Κατανοήστε ποιοι είναι οι Βασικοί Πόροι • Κατανόηση της σημασίας των Βασικών Πόρων σε ένα επιχειρηματικό μοντέλο • Διαχωρίστε ανάμεσα στους διαφορετικούς τύπους των Βασικών Πόρων • Αξιολογήστε ποιοι Βασικοί Πόροι δημιουργούν Πρόταση Αξίας.
8	Βασικές Δραστηριότητες	4	Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι να κατανοήσετε ποιες είναι οι Βασικές Δραστηριότητες και πώς μπορείτε να δουλέψετε με αυτές στο επιχειρηματικό σας πλάνο.	<ul style="list-style-type: none"> • Ορισμός της έννοιας των Βασικών Δραστηριοτήτων μέσα στον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου • Καταγράψτε τις Βασικές Δραστηριότητες μέσα σε μία ΜΜΕ • Καταγράψτε τις σχετικές Βασικές Δραστηριότητες για να πετύχετε τους στόχους και τους σκοπούς μίας ΜΜΕ • Απεικόνιση της σημασίας των Βασικών Δραστηριοτήτων στον ορισμό της Πρότασης Αξίας • Εξηγήστε τη σχέση μεταξύ των Βασικών Δραστηριοτήτων και της πρότασης αξίας μιας εταιρείας • Επικεντρωθείτε μόνο σε ορισμένες Βασικές Δραστηριότητες, σύμφωνα με την πρόταση αξίας.
9	Βασικές Συνεργασίες	4	Ο σκοπός της ενότητας των Βασικών Συνεργασιών είναι η υποστήριξη των διευθυντών για να προσδιορίσουν στρατηγικούς εταίρους για τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης και να ενθαρρύνουν τη δημιουργία κοινής συνεργασίας.	<ul style="list-style-type: none"> • Ορισμός της έννοιας των Βασικών Συνεργασιών • Καταγράψτε τις βασικές συμφωνίες εταιρικής σχέσης με αντίστοιχα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα • Ορίστε Βασικούς Συνεργάτες για την υποστήριξη των λειτουργιών της δικής σας ΜΜΕ • Απεικονίστε τη σημασία των Βασικών Συνεργασιών για την ικανοποίηση των αναγκών των πελατών • Εξηγήστε τη σχέση ανάμεσα σε συνεργάτες για τη δημιουργία κοινής αξίας • Αναλύστε το ρόλο των Βασικών Συνεργασιών • Επιλέξτε τον καταλληλότερο συνεργάτη για τη μείωση της δικής σας αναποτελεσματικότητας • Ορίστε όρους συμφωνίας από την οποία η εταιρεία θα επωφεληθεί.

10	Διάρθρωση Κόστους	6	Ο σκοπός της ενότητας Διάρθρωσης Κόστους είναι η υποστήριξη των διευθυντών για να προσδιορίσουν τις δύο βασικές κατηγορίες κόστους και να υπολογίσουν τα τελικά κόστη.	<ul style="list-style-type: none"> • Διαφοροποίηση μεταξύ σταθερού και μεταβλητού κόστους • Ορίστε και δώστε παραδείγματα μεταβλητού κόστους • Ορίστε και δώστε παραδείγματα σταθερού κόστους • Υπολογίστε το μεταβλητό κόστος • Υπολογίστε το σταθερό κόστος • Βελτιστοποιήστε τα κόστη στην επιχείρηση.
11	Ιδιότητα του Πολίτη και Επαγγελματικές Αξίες	4	Ο σκοπός αυτής της ενότητας είναι να παρέχει στους εκπαιδευτές ενηλίκων και παρόχους κατάρτισης βασικές γνώσεις για το τι σημαίνουν η Ιδιότητα του Πολίτη και οι Επαγγελματικές Αξίες και πώς μπορούν να είναι γόνιμα συγχωνευμένες σε ένα επιχειρηματικό μοντέλο.	<ul style="list-style-type: none"> • Κατανόηση της σημασίας της Ιδιότητας του Πολίτη και των Επαγγελματικών Αξιών • Κατανόηση της εταιρείας ως οικονομική, αλλά επίσης κοινωνική και πολιτική δέσμευση. • Κατανόηση της σημασίας των πτυχών της Ιδιότητας του Πολίτη και των Επαγγελματικών Αξιών σε ένα επιχειρηματικό μοντέλο. • Κατανόηση των πλεονεκτημάτων υιοθέτησης της Ιδιότητας του Πολίτη και των Επαγγελματικών Αξιών σε άλλα μέρη του επιχειρηματικού μοντέλου.

5. ΕΡΓΑΛΕΙΑ

Το εκπαιδευτικό μάθημα έχει ενσωματωθεί σε μία ψηφιακή πλατφόρμα που επιτρέπει τη χρήση πολλών διαφορετικών διαδραστικών δραστηριοτήτων. Μπορείτε να έχετε πρόσβαση στην πλατφόρμα εδώ: <https://probm2.cti.ugal.ro/site/en/>

Τα εργαλεία ΤΠΕ είναι οι πιο σχετικοί πόροι για μια αναλυτική και αποτελεσματική κατάρτιση του κοινού-στόχου ώστε να επιτύχουν τους προβλεπόμενους μαθησιακούς στόχους του προγράμματος ProBM2.

Ενότητες

Όλες οι εκπαιδευτικές ενότητες που είναι διαθέσιμες στον εκπαιδευτικό ιστότοπο ProBM2, χωρίζονται σε τρεις ενότητες: **Μαθαίνω, Διδάσκω και Ασκήσεις & Κουίζ**.

Το κουμπί **«Διδάσκω»** οδηγεί σε διαδικτυακές διαδραστικές παρουσιάσεις για κάθε ενότητα, οι οποίες έχουν σχεδιαστεί για εκπαιδευτές και εκπαιδευτές ενηλίκων που αναζητούν μεγάλη εμπλοκή των μαθητών τους, αυξάνοντας παράλληλα τις γνώσεις τους πάνω στο θέμα. Αντίστοιχα, το κουμπί **«Μαθαίνω»**, οδηγεί τους νέους επιχειρηματίες και τους ενήλικες εκπαιδευόμενους σταδιακά στα θέματα και το υλικό του ProBM2, σε μορφή κειμένου.

Το τμήμα **«Ασκήσεις & Κουίζ»** απευθύνεται και στις δύο ομάδες-στόχους για χρήση στην τάξη και ανεξάρτητα διαδικτυακά.

Αυτό το τμήμα αντιμετωπίζει τα διαφορετικά μαθησιακά στυλ των προαναφερθέντων ομάδων-στόχων κατά την αφομοίωση, επεξεργασία και διατήρηση των ίδιων πληροφοριών.

Το εκπαιδευτικό υλικό μπορεί επίσης να μεταφορτωθεί εύκολα σε μορφή PDF και στις δύο μορφές.

Διαδραστικές παρουσιάσεις

Οι multimedia παρουσιάσεις του περιεχομένου επικεντρώνονται στο θέμα κάθε ενότητας του εκπαιδευτικού προγράμματος, εξασφαλίζοντας τη συνεκτικότητα με τους στόχους της εκπαιδευτικής διαδρομής. Οι παρουσιάσεις περιλαμβάνουν θεωρητικό υπόβαθρο, παραδείγματα, ασκήσεις και αναφορές που συνδέονται με το ίδιο το θέμα.

Κουίζ και ασκήσεις

Για κάθε ενότητα παρέχονται διαδικτυακά κουίζ και ασκήσεις στους εκπαιδευτές ενηλίκων. Προσφέρονται διάφορες ασκήσεις για την αξιολόγηση των γνώσεων των συμμετεχόντων στα μαθήματα:

- Ερωτήσεις ανοιχτού τύπου που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για αυτοαξιολόγηση ή για μάθηση από ομότιμους στο πλαίσιο μιας ομάδας,
- Διαδικτυακές ερωτήσεις με πιθανές απαντήσεις πολλαπλής επιλογής ή σωστού/λάθους ή ερωτήσεις ανοικτού τύπου προς απάντηση.

Όλο το υλικό είναι διαθέσιμο για προσωπικούς υπολογιστές, tablet και smartphones. Η διαδικτυακή πλατφόρμα είναι ελεύθερα προσβάσιμη ανά πάσα στιγμή από τον χρήστη.

Εργαλεία

Σε αυτή την ενότητα μπορείτε να βρείτε διάφορα ψηφιακά εργαλεία που θα σας υποστηρίξουν στην πορεία εκπαίδευσης πάνω στα Επιχειρηματικά Μοντέλα.

Καμβάς Επιχειρηματικού Μοντέλου

Το ProBM2 πρότυπο για τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου παρέχει στο χρήστη τη δομή ενός ΚΕΜ σε μία μόνο σελίδα. Αυτό το πλαίσιο μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τον χρήστη για τη δημιουργία του δικού του Επιχειρηματικού Μοντέλου στο μέλλον.

Πρόκειται για ένα ανοικτό εργαλείο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί από όλους τους επιχειρηματίες και τους μελλοντικούς επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση.

Υπολογιστικό εργαλείο χρηματοοικονομικών

Το Υπολογιστικό εργαλείο χρηματοοικονομικών του ProBM2 δίνει τη δυνατότητα στους χρήστες να υπολογίσουν την οικονομική κερδοφορία μιας επιχειρηματικής ιδέας. Για να αξιολογηθεί αν μια επιχειρηματική δραστηριότητα είναι επικερδής, και μετά από πόσα χρόνια κόστους επενδύσεων θα αποφέρει, ο χρήστης θα πρέπει να:

1. Έχει μια ξεκάθαρη ιδέα της επιχειρηματικής δραστηριότητας που θα ξεκινήσει

2. Είναι σε θέση να υπολογίσει τα κόστη επενδύσεων
3. Αναγνωρίζει τα βασικά ρίσκα της επιχειρηματικής δραστηριότητας
4. Αναγνωρίζει τα σταθερά κόστη ετησίως που συνδέονται με την επιχειρηματική δραστηριότητα
5. Να αναγνωρίζει τα μεταβλητά κόστη ανά υπηρεσία της επιχειρηματικής δραστηριότητας
6. Υπολογίσει το νεκρό σημείο

Αφού έχει εκτελέσει όλα τα παραπάνω βήματα, ο χρήστης θα είναι σε θέση να πραγματοποιήσει οικονομικές προβλέψεις: να υπολογίσει την **Καθαρά Παρούσα Αξία (ΚΠΑ)**, τον **Εσωτερικό Συντελεστή Απόδοσης (ΕΣΑ)**, και να υπολογίσει την περίοδο αποπληρωμής της επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Αυτό είναι ένα ανοιχτό εργαλείο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί από όλους τους υπάρχοντες και μελλοντικούς επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για τον υπολογισμό της κερδοφορίας της επιχείρησης. Στην ενότητα 10 οι χρήστες μπορούν επίσης να βρουν διάφορες ασκήσεις που δημιουργήθηκαν με τη χρήση του υπολογιστικού εργαλείου χρηματοοικονομικών.

Επεξεργαστής Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου

Ο Επεξεργαστής Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου είναι ένα ανοιχτό ψηφιακό εργαλείο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί από τον χρήστη για να δημιουργήσει το δικό του επιχειρηματικό μοντέλο. Μπορεί να συμπληρωθεί με όλες τις πληροφορίες από τον χρήστη απευθείας μέσω της πλατφόρμας και, αφού ολοκληρωθεί, το έγγραφο μπορεί εύκολα να μεταφορτωθεί.

Χάρτης Δεξιοτήτων

Ο Χάρτης Δεξιοτήτων ProBM2 υποστηρίζει τους μελλοντικούς επιχειρηματίες και τα στελέχη να αποκτήσουν μεγαλύτερη επίγνωση των δεξιοτήτων και των ικανοτήτων που απαιτούνται από την αγορά στον τομέα των επιχειρήσεων. Για κάθε ενότητα περιγράφονται δύο πτυχές: μαθησιακοί στόχοι και μαθησιακά αποτελέσματα (όσον αφορά τις δεξιότητες και τις ικανότητες που πρέπει να επιτευχθούν). Ο Χάρτης Δεξιοτήτων είναι ένα ανοιχτό εργαλείο και μπορεί να μεταφορτωθεί ως έγγραφο pdf απευθείας μέσω της πλατφόρμας.

Εκπαιδευτικό Εργαλείο

Εάν κάνετε κλικ στο "εκπαιδευτικό εργαλείο", μπορείτε να αποκτήσετε πρόσβαση στο σύστημα διαχείρισης μάθησης ProBM2. Ο εκπαιδευτής ενηλίκων μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτό το διαδικτυακό περιβάλλον μάθησης και να αλλάξει ή να προσαρμόσει το διαθέσιμο υλικό ανάλογα με την ομάδα-στόχο. Πιο συγκεκριμένες πληροφορίες παρέχονται στην ενότητα παρακάτω.

6. ΠΩΣ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΤΕ ΕΝΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΜΑΘΗΜΑ PROBM2

Αν είστε εκπαιδευτής ενηλίκων και ενδιαφέρεστε να προσφέρετε το μάθημα του ProBM2 σε ενήλικες, σε αυτήν την ενότητα θα βρείτε κάποιες οδηγίες και συμβουλές για το πως να χρησιμοποιήσετε το υλικό.



Γιατί ProBM 2

Όλο και περισσότερες επιχειρήσεις ιδρύονται κάθε χρόνο, αλλά λιγότερες από το 40% δραστηριοποιούνται πάνω από 5 χρόνια. Το βασικό πρόβλημα είναι ότι πολλοί επίδοξοι επιχειρηματίες, δεν αναγνωρίζουν την αξία του επιχειρηματικού μοντέλου και δεν αφιερώνουν τον απαιτούμενο χρόνο για την δημιουργία του και του σχεδιασμού της στρατηγικής της εταιρίας. Εάν είσαι επιχειρηματίας, εάν επιθυμείς να γίνεις επιχειρηματίας, εάν είσαι εκπαιδευτής ενηλίκων, ή απλά σε ενδιαφέρει η θεματική των επιχειρηματικών μοντέλων, τότε το έργο ProBM 2 είναι για σένα.



Κατέβασε το φυλλάδιο του έργου



Σελίδα 1 και 2



Σελίδα 1



Σελίδα 2



1. Καλωσόρισμα στο μάθημα ή Έναρξη

Αυτή η πρώτη φάση καλωσορίσματος είναι απαραίτητη για να γνωριστείτε μεταξύ σας, να εξερευνήσετε τις προσδοκίες/μαθησιακές ανάγκες/υπάρχουσες ικανότητες για ανάπτυξη. Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας είναι σκόπιμο να παρέχετε πληροφορίες σχετικά με την πρόσβαση στις διάφορες ενότητες του μαθήματος.

Οι εναρκτήριες δραστηριότητες μπορούν να γίνουν μέσα από σύντομη περιγραφή της ιστοσελίδας του έργου ProBM2 (<http://businessmodels.eu/02/index.php/en/>). Εδώ μπορείτε να βρείτε το σκοπό του έργου, νέα για το θέμα και λόγους για τους οποίους το μάθημα έχει δημιουργηθεί. Είναι χρήσιμο ως μία εισαγωγή στο περιβάλλον του μαθήματος, καθώς παρουσιάζεται το περιεχόμενο του εκπαιδευτικού μαθήματος και θέτει το περιεχόμενο που θα βρουν οι μαθητές.

Η ιστοσελίδα του έργου παρέχει πληροφορίες για τις ενότητες του μαθήματος και απευθείας πρόσβαση σε πληροφορίες για το πως να περιηγηθούν στο μάθημα, τι να περιμένουν και πως να προετοιμαστούν για τη μαθησιακή εμπειρία.

2. Οδηγίες

Αυτή η φάση έχει ως στόχο να στηρίξει τους εκπαιδευόμενους για να εξοικειωθούν με τη δομή και τα περιεχόμενα της ενότητας, έτσι ώστε να γνωρίζουν πως να ξεκινήσουν. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την “Εισαγωγή” από κάθε ενότητα όπου η δομή, μία σύντομη περιγραφή, οι σκοποί και τα μαθησιακά αποτελέσματα παρουσιάζονται. Λέξεις-κλειδιά που χρησιμοποιούνται μέσα στην ενότητα παρουσιάζονται επίσης εδώ. Αυτό το τμήμα μπορεί να χρησιμοποιηθεί για ανάλυση των προηγούμενων γνώσεων των συμμετεχόντων πάνω στο θέμα.

Περιεχόμενο

- Εισαγωγή
- Σκοπός
- Μαθησιακά Αποτελέσματα
- Λέξεις-Κλειδιά
- Θεωρητικό Πλαίσιο
- Παραδείγματα και Καλές Πρακτικές
- Αναφορές



Πρόταση Αξίας

ProBM 2 Εισαγωγή

Λέξεις-Κλειδιά


- Μικρομεσαίες επιχειρήσεις
- Επιχειρηματικό μοντέλο
- Κέρδος
- Τόκος
- Συνάφεια
- Διαφοροποίηση

3. Μαθησιακά Αποτελέσματα

Τα μαθησιακά αποτελέσματα είναι ένας βασικός πόρος για τους εκπαιδευόμενους για να ξέρουν τι να περιμένουν από την ενότητα και να εστιάσουν στα αποτελέσματα της μαθησιακής δραστηριότητας.

Τα μαθησιακά αποτελέσματα του PROBM2 καταγράφονται στην “Εισαγωγή” της κάθε ενότητας, για να παρουσιαστούν στους μαθητές.


Αν η διαδικτυακή ενότητα είναι μέρος μίας ευρύτερης εκπαιδευτικής διαδικασίας, βεβαιωθείτε ότι είναι σαφές πώς τα μαθησιακά αποτελέσματα ταιριάζουν με το γενικό στόχο της εκπαίδευσης.



Εισαγωγή

Μαθησιακά Αποτελέσματα

- Καθορισμός της έννοιας Πρόταση Αξίας
- Ορισμός των στοιχείων της Πρότασης Αξίας
- Καθορισμός τύπων Πρότασης Αξίας
- Τοποθέτηση της Πρότασης Αξίας στο επιχειρηματικό μοντέλο
- Παραδείγματα από μερικές πολύ δημοφιλείς Προτάσεις Αξίας στην αγορά
- Επιλογή της πιο κατάλληλης Πρότασης Αξίας για την ικανοποίηση των πελατών



Πρόταση Αξίας

4

4. Περιεχόμενο

Αυτό είναι το βασικότερο και πλουσιότερο μέρος κάθε ενότητας. Τα περιεχόμενα παρουσιάζονται σε διαφορετικές μορφές, με τη χρήση πινάκων, διαγραμμάτων, κουκκίδων, κειμένου και εξωτερικών συνδέσμων. Τα περιεχόμενα είναι χωρισμένα σε δύο μέρη: το θεωρητικό πλαίσιο, όπου δίνονται γενικοί κανόνες, θεωρίες και επεξηγήσεις, έπειτα παραδείγματα και καλές πρακτικές παρουσιάζονται για να δώσουν πρακτικές εφαρμογές της θεωρίας που παρουσιάζεται. Το θεωρητικό μέρος στοχεύει στην παροχή βασικών θεωρητικών εννοιών για κάθε θέμα, ενώ οι μελέτες περιπτώσεων σκοπεύουν στο να δώσουν στους μαθητές την πρακτική ματιά και να προσφέρουν μία εικόνα για την εφαρμογή των θεωριών. Τα δύο τμήματα είναι χωρισμένα σε δύο διαφορετικές ενότητες “Θεωρητικό Πλαίσιο” και “Παραδείγματα και Καλές πρακτικές” στην ιστοσελίδα του ProBM2.

Περιεχόμενα

- Εισαγωγή
 - Σκοπός
 - Μαθησιακά Αποτελέσματα
 - Λέξεις-Κλειδιά
- **Θεωρητικό Πλαίσιο**
- Παραδείγματα και Καλές Πρακτικές
- Αναφορές



Πρόταση Αξίας

Περιεχόμενα

- Εισαγωγή
 - Σκοπός
 - Μαθησιακά Αποτελέσματα
 - Λέξεις-Κλειδιά
- Θεωρητικό Πλαίσιο
- **Παραδείγματα και Καλές Πρακτικές**
- Αναφορές



5. Πρακτικές Δραστηριότητες

Αυτές οι δραστηριότητες βοηθούν τους συμμετέχοντες να ενισχύσουν τις δεξιότητες και τις γνώσεις τους εφαρμόζοντας το περιεχόμενο που έχουν μάθει και με προβληματισμό για πραγματικές περιπτώσεις.

Οι “Άσκησης” είναι ξεχωριστά σε κάθε ενότητα κι αυτές επιτρέπουν στο μαθητή να εξασκεί τη θεωρία που παρουσιάζεται και να πετυχαίνει τα προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα που αναφέρονται στην αρχή της ενότητας.

Άσκηση 3

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΞΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟ UBER

Ακούστε την πρόταση αξίας για το Uber και δώστε προσοχή στα παρακάτω στοιχεία:

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

- Προφίλ του πελάτη
- Λειτουργικές ασχολίες
- Ψυχολογικές και συναισθηματικές πιυχές
- Επαφές με τους πελάτες
- Κόστος υπηρεσίας
- Χρόνος αναμονής για το ταξί
- Κακοί οδηγοί
- Παραγγελία με ένα κλικ

ΤΩΡΑ ΑΠΑΝΤΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΡΩΤΗΣΗ: Αυτά είναι σημαντικά στη διαδικασία δημιουργίας Πρότασης Αξίας; Αν ναι, γιατί;

6. Έλεγχος γνώσεων & Αξιολογήσεις

Αυτή η ενότητα υποστηρίζει τους εκπαιδευόμενους στο να αξιολογήσουν τις γνώσεις τους σε σχέση με τα αναφερόμενα μαθησιακά αποτελέσματα. Η αυτοαξιολόγηση περιλαμβάνει κουίζ για κάθε ενότητα. Περιλαμβάνει 10 ερωτήσεις με πιθανές πολλαπλές απαντήσεις ή απαντήσεις σωστό/λάθος.



MODULE 2 - CUSTOMER SEGMENT QUIZ

Start

7. Εξωτερικές Παραπομπές

Σε αυτήν την τελευταία ενότητα, εξωτερικοί σύνδεσμοι και παραπομπές καταγράφονται, έτσι ώστε να προσφέρουν περαιτέρω δυνατότητες μάθησης και παραδείγματα σχετικά με την ενότητα.

Όλο το επεξεργασμένο εκπαιδευτικό υλικό είναι διαθέσιμο στο σύστημα διαχείρισης μάθησης του έργου εδώ: <https://probm2-edu.cti.ugal.ro/>.



ProBM 2 Αναφορές και Εξωτερικοί Σύνδεσμοι

Value Proposition Canvas [accessed 21.09.2020]
<https://www.peterjthomson.com/2013/11/value-proposition-canvas/>

Value Proposition Canvas [accessed 21.09.2020]
<https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>

Πως να γράψετε μια πρόταση αξίας [accessed on 20.11.2020]
<https://www.helpscout.com/blog/value-proposition-examples/>

Πως να φτιάξετε μια Web Startup [accessed on 20.11.2020]
<https://steveblank.com/2011/09/22/how-to-build-a-web-startup-lean-launchpad-edition/>

 Erasmus+ Το πρόγραμμα χρηματοδοτήθηκε με την βοήθεια της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στα πλαίσια του Προγράμματος Erasmus+ "Understanding and Developing Business Models in the Globalisation Era" (No 2019-1-PL01-KA204-064951). Τα περιεχόμενα αυτής της δημοσίευσης απηχούν αποκλειστικά τις απόψεις των συντακτών της και σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να θεωρηθεί ότι απηχούν τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η Επιτροπή δεν φέρει καμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που περιέχει αυτή η δημοσίευση.

 Πρόταση Αξίας

23

Το σύστημα διαχείρισης μάθησης ProBM2 αποτελείται από τις ακόλουθες ενότητες:

- ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ ΒΙΝΤΕΟ σχετικά με τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου.
- ΥΛΙΚΟ ΓΙΑ ΑΝΑΓΝΩΣΗ όπου όλες οι ενότητες παρέχονται σε μορφή pdf.
- ΑΥΤΟΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ με ένα σύνολο ασκήσεων για την αυτοαξιολόγηση του χρήστη.
- ΤΕΛΙΚΑ ΤΕΣΤ που αποτελούν μια συλλογή ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής για τον έλεγχο των γνώσεών σας.
- ΑΝΑΛΥΤΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΩΝ που απεικονίζουν τα επιχειρηματικά μοντέλα διάφορων εταιρειών.

Όλο το υλικό είναι διαθέσιμο και μπορεί εύκολα να μεταφορτωθεί από το σύστημα διαχείρισης μάθησης και μπορεί να ενσωματωθεί σε οποιοδήποτε άλλο διαδικτυακό περιβάλλον.

Για πλήρη πρόσβαση στο διαδικτυακό περιβάλλον ο χρήστης πρέπει πρώτα να δημιουργήσει λογαριασμό, να επιλέξει όνομα χρήστη και κωδικό πρόσβασης και τέλος να συνδεθεί στην πλατφόρμα. Οι επισκέπτες δεν μπορούν να έχουν πρόσβαση στο μάθημα στην πλατφόρμα, επομένως ο χρήστης πρέπει να συνδεθεί.

Το σύστημα διαχείρισης μάθησης επιτρέπει επίσης στους εκπαιδευτές ενηλίκων να δημιουργούν ομάδες ή/και τάξεις, προκειμένου να παρακολουθούν την πρόοδο που σημειώνεται και να αξιολογούν τις διάφορες ικανότητες που αναπτύσσουν οι χρήστες.