



Co-funded by the
European Union

YERAME

Επιχειρηματικότητα των νέων στις αγροτικές περιοχές των μεσογειακών χωρών



Πακέτο Εργασίας 3: ΟΔΗΓΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
ΤΩΝ ΝΕΩΝ

Παραδοτέο 3.5: Πιλοτική κατάρτιση για την αγροτική
επιχειρηματικότητα των νέων



Co-funded by the
European Union



Ακρωνύμιο του έργου : **YERAME**

Πλήρης τίτλος του έργου: Επιχειρηματικότητα των νέων στις αγροτικές περιοχές των μεσογειακών χωρών

Αριθμός έργου: 101093212

Ημερομηνία έναρξης: 19/08/2023

Αριθμός πακέτου εργασίας: WP3

Διάρκεια σε μήνες: 24

Αριθμός παραδοτέου: 3.5



Περιεχόμενα

• Εισαγωγή.....	6
1. Πιλοτική δράση	7
○ Βασικά στοιχεία πιλοτικής εφαρμογής και ελάχιστες απαιτήσεις.....	7
○ Συνολικά δεδομένα της πιλοτικής εκπαίδευσης YERAME	8
2. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στην Ελλάδα.....	9
○ Ατζέντα.....	9
○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης	10
■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων.....	10
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	10
○ Συνεργασίες.....	10
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	11
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση	11
○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης-Ελλάδα.....	12
3. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στην Αίγυπτο	13
○ Ατζέντα.....	13
○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης	13
■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων.....	14
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	14
○ Συνεργασίες.....	14
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	14
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση	14
○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στην Αίγυπτο.....	15
4. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στη Παλαιστίνη	17
○ Ατζέντα.....	17
○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης	19
■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων.....	19
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	19
○ Συνεργασίες.....	20
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	20
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση	20



○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στη Παλαιστίνη	21
5. Περιγραφή της Εθνική Πιλοτικής Εκπαίδευσης στη Τυνησία	22
○ Ατζέντα.....	22
○ Ημερομηνία και ώρες της πιλοτικής δράσης	28
■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων.....	28
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	28
○ Συνεργασίες.....	28
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	28
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση	30
○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στη Τυνησία	32
6. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εκπαίδευσης στην Ιταλία	33
○ Ατζέντα.....	33
○ Ημερομηνία και ώρες της πιλοτικής δράσης	33
■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων.....	33
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	33
○ Συνεργασίες.....	33
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	34
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική δράση.....	34
○ Φωτογραφίες από τη πιλοτική δράση στην Ιταλία	36
7. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εκπαίδευσης στην Ισπανία	37
○ Ατζέντα.....	37
● Εξήγηση του MVP + ιστορίες επιτυχίας.....	39
● Πρωτότυπο vs. MVP	39
● Πρακτική εξάσκηση - σχεδιασμός ενός MVP	39
○ Ημερομηνία και ώρα της πιλοτικής δράσης	41
■ Αριθμός ωρών και συνεδριάσεων	41
■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης	42
○ Συνεργασίες.....	42
○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ	43
○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική δράση.....	44
○ Φωτογραφίες από τη πιλοτική δράση στην Ισπανία	47



Co-funded by the
European Union



• Επίλογος	49
• Παραρτήματα	51
○ Παράρτημα 1: Πρότυπο λίστα συμμετεχόντων	51
○ Παράρτημα 2: Πρότυπο πιστοποιητικού	52



● Εισαγωγή

Πιλοτική κατάρτιση για την αγροτική επιχειρηματικότητα των νέων

Η ανάπτυξη του παραδοτέου **Πιλοτική κατάρτιση για την αγροτική επιχειρηματικότητα των νέων** καθοδηγήθηκε και συντονίστηκε από τη DEFOIN ακολουθώντας μια συνεργατική προσέγγιση εργασίας με την ενεργό και ισότιμη συμβολή όλων των εταίρων..

Όλοι οι εταίροι συμφώνησαν και ακολούθησαν: ΟΔΗΓΟΣ για τους εταίρους για την υλοποίηση του YERAME Πιλοτικού και την αναφοράς (Παραδοτέο 3.5 Πιλοτική εκπαίδευση για την αγροτική επιχειρηματικότητα των νέων και Παραδοτέο 3.6 Αναφορά YERAME για τη πιλοτική δραστηριότητα) ένα έγγραφο 25 σελίδων με όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για την προετοιμασία, το σχεδιασμό, την υλοποίηση και την αξιολόγηση των πιλοτικών δραστηριοτήτων σε εθνικό επίπεδο και τη διασφάλιση της ποιότητας, των ελάχιστων απαιτήσεων και της ενιαίας μορφής για την υλοποίηση και την υποβολή εκθέσεων.

Οι κύριοι στόχοι του Πακέτου Εργασίας 3 Πιλοτική εφαρμογή της αγροτικής επιχειρηματικότητας των νέων είναι οι εξής:

- Δοκιμή του μαθήματος επιχειρηματικότητας που αναπτύχθηκε στο πλαίσιο του έργου YERAME,
- Εφαρμογή του πλαισίου EntreComp στην κατάρτιση για την επιχειρηματικότητα των νέων με τις παρεχόμενες προσαρμοσμένες δραστηριότητες,
- Βελτίωση της στήριξης των επιχειρηματικών πρωτοβουλιών των νέων,
- Ενθάρρυνση και διευκόλυνση της νεανικής αγροτικής επιχειρηματικότητας με την κατάρτιση ενδιαφερόμενων νέων με λιγότερες ευκαιρίες.



1. Πιλοτική δράση

ο Βασικά στοιχεία πιλοτικής εφαρμογής και ελάχιστες απαιτήσεις

Συμμετέχοντες: Όλοι οι εταίροι έχουν εκπληρώσει τα βασικά στοιχεία της πιλοτικής εφαρμογής και τις ελάχιστες απαιτήσεις για 10 νέους ηλικίας 18-30 ετών από κάθε οργανισμό εταίρο. (Συνολικά 60).

Περιεχόμενο εκπαίδευσης: Κατά τη διάρκεια της κατάρτισης, το περιεχόμενο του [Entrepreneurship course](#) έχει δοκιμαστεί (14 ενότητες) και οι δραστηριότητες που αναπτύχθηκαν στο [EntreComp Guide](#) έχουν χρησιμοποιηθεί για ορισμένες συνεδρίες και ως παραπομπές. Η κατάρτιση παρέχει στους συμμετέχοντες τις απαραίτητες γνώσεις και διαδικασίες για να ξεκινήσουν την επιχείρησή τους. Στο τέλος της κατάρτισης, οι περισσότεροι νέοι συμμετέχοντες έχουν αναπτύξει ένα σχέδιο επιχειρηματικού σχεδίου και συμμετέχουν στην καθοδήγηση επιχειρηματικότητας και στο διαγωνισμό του Πακέτου Εργασίας 4.

Ελάχιστες απαιτήσεις:

1. Η δραστηριότητα πρέπει να υλοποιηθεί μεταξύ της 26ης Ιανουαρίου 2024 και της 18ης Απριλίου 2024.
2. Πρέπει να πραγματοποιηθούν τουλάχιστον 14 συνεδρίες για την ολοκλήρωση των ενοτήτων (οι εταίροι μπορούν να πραγματοποιήσουν περισσότερες από 1 συνεδρίες σε μία ημέρα, αλλά πρέπει να καλυφθούν όλες οι ενότητες από το μάθημα επιχειρηματικότητας). Τουλάχιστον 15/16 ώρες*.
3. Πρέπει να υπάρχουν τουλάχιστον 10 συμμετέχοντες (μεταξύ 18-30 ετών) που να ολοκληρώνουν το πλήρες πρόγραμμα.
4. Οι συμμετέχοντες με ποσοστό ολοκλήρωσης 75% θα λάβουν/μπορεί να λάβουν πιστοποίηση του προγράμματος και YouthPass.

Επιλογή συμμετεχόντων:

Οι εταίροι ακολούθησαν συμφωνημένα κριτήρια επιλογής που περιλαμβάνονται στο εσωτερικό έγγραφο με τίτλο "Κατευθυντήριες γραμμές για την πιλοτική εφαρμογή", το οποίο περιελάμβανε έντυπο εγγραφής των συμμετεχόντων και επιστολή κινήτρων- ορισμένοι εταίροι υπέγραψαν επίσης συμφωνία για τους συμμετέχοντες.



○ Συνολικά δεδομένα της πιλοτικής εκπαίδευσης YERAME

Η πιλοτική εκπαίδευση εφαρμόστηκε σε 6 διαφορετικές μεσογειακές χώρες: Ελλάδα, Αίγυπτο, Παλαιστίνη, Τυνησία, Ιταλία και Ισπανία.

36 Ημέρες εκπαίδευσης έχουν παρασχεθεί μεταξύ όλων των εταίρων.

142 ώρες σύγχρονης εκπαίδευσης παραδόθηκαν και περίπου **49 ώρες ασύγχρονης εκπαίδευσης** δραστηριότητες.

Πραγματοποιήσαμε συνολικά **97 συνεδρίες** για την κατάρτιση σε θέματα επιχειρηματικότητας (συμπεριλαμβανομένου του περιεχομένου του Yerame Entrepreneurship Course και του Yerame Entrecomp Guide).

Συνολικά **89 νέοι συμμετέχοντες** μεταξύ 18 και 30 ετών συμμετείχαν στο πρόγραμμα κατάρτισης και **74 νέοι συμμετέχοντες** ολοκλήρωσαν πάνω από το 75% των μαθημάτων επιχειρηματικότητας για νέους σε αγροτικές περιοχές.



Co-funded by the
European Union



2. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στην Ελλάδα

ο Ατζέντα

Youth Rural Entrepreneurship Training Course
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

1st day of the pilot session

- Presentation of the YERAME project
- Introduction of the concept Entrepreneurship
- Objectives and mission of the pilot session
- Fundamentals of Entrepreneurship
- Artificial Intelligence (AI) on Entrepreneurship Creativity
- Market Research
- Defining Your Target Audience
- Business Model Canvas

WEBSITE LINK <https://yerame.info/project.eu>

Agenda Day 1

Youth Rural Entrepreneurship Training Course
YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

2nd day of the pilot session

- Sustainable Business Model Canvas
- Business Planning and Strategy
- Building your product or service
- Leadership and Team Building

WEBSITE LINK <https://yerame.info/project.eu>

Agenda Day 2



Co-funded by the
European Union



Agenda Day 3



Agenda Day 4

○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης

- 9 Απριλίου 2024: 3 ώρες
- 12 Απριλίου 2024: 3 ώρες
- 15 Απριλίου 2024: 4 ώρες
- 16 Απριλίου 2024: 4 ώρες

■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων

14 ώρες κατάρτισης και 4 συνεδρίες.

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

Η Innovation Hive υλοποίησε τις πιλοτικές συνεδρίες διαδικτυακά.

○ Συνεργασίες

In national level, Innovation Hive organized and implemented activities in collaboration with the University of Thessaly

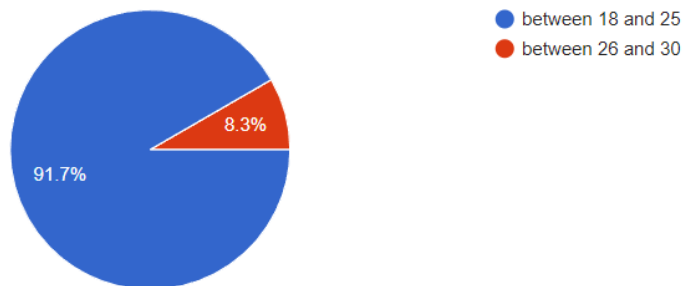


○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ (στοιχεία από τα έντυπα καταγραφής): 12 εγγεγραμμένοι. Όσον αφορά το προφίλ τους:

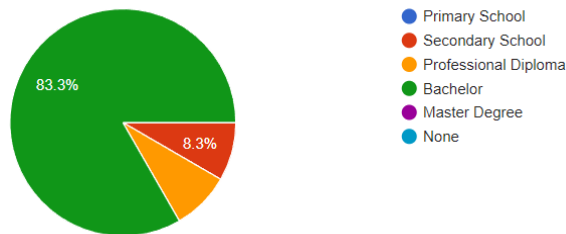
My age

12 responses



My Education is...

12 responses



Οι περισσότεροι συμμετέχοντες από την Ελλάδα είχαν εκπαιδευτικό επίπεδο πτυχίου.

○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση

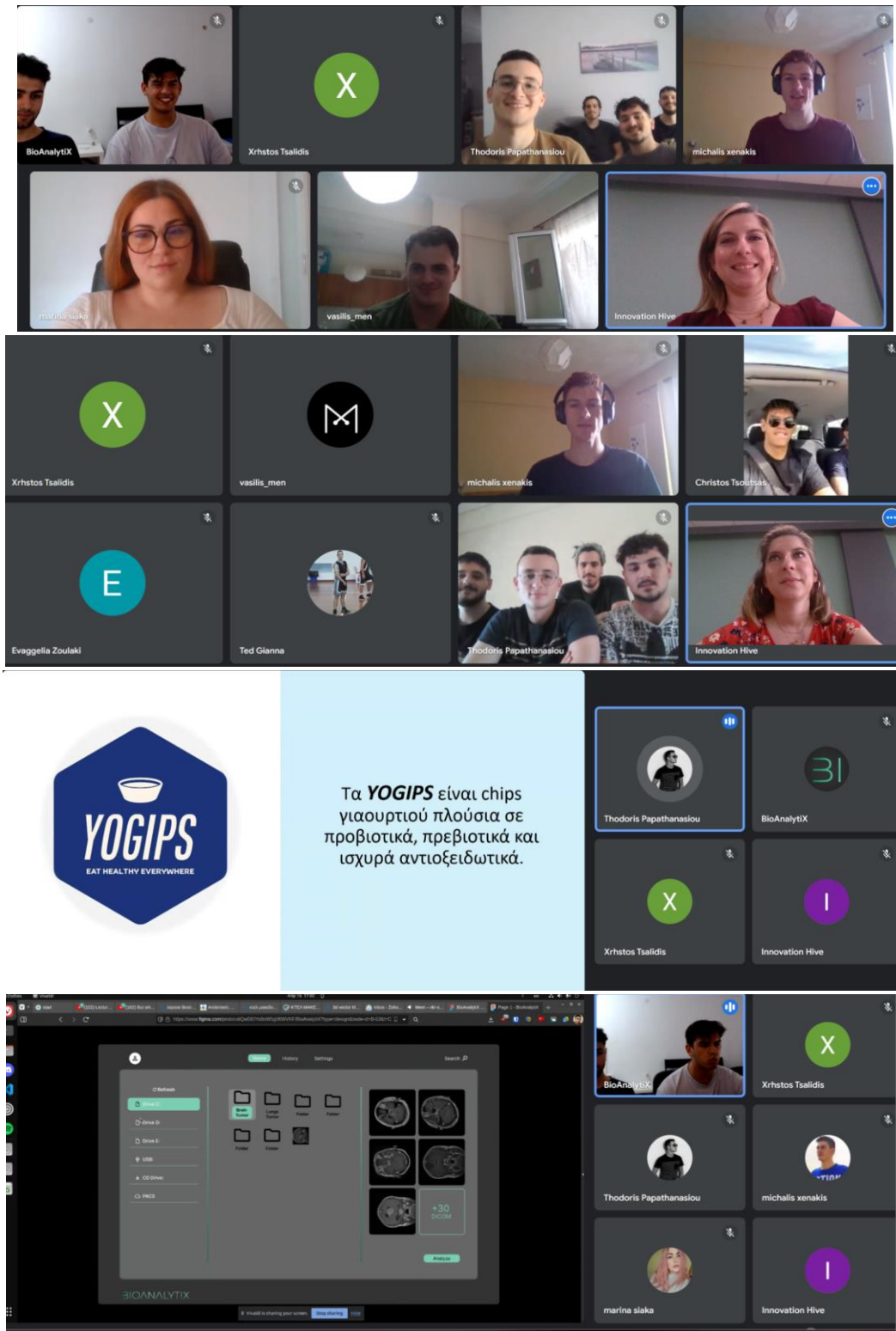
Οι συμμετέχοντες αξιολόγησαν τις πιλοτικές συνεδρίες με θετικά σχόλια και για τον εκπαιδευτή ήταν μια χρήσιμη συνεδρία προκειμένου να διασφαλιστεί η αποτελεσματικότητα του εκπαιδευτικού υλικού που θα πρέπει να καλύπτει τις ανάγκες των ομάδων-στόχων. Οι συμμετέχοντες εξέφρασαν υψηλά επίπεδα ικανοποίησης και κατά τη διάρκεια των συνεδριών ανέφεραν ότι οι πιλοτικές συνεδρίες ανταποκρίθηκαν ή ξεπέρασαν τις προσδοκίες τους, ενώ πολλοί συμμετέχοντες ανέφεραν σημαντική προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη ως αποτέλεσμα σχετικά με το θέμα της επιχειρηματικότητας.

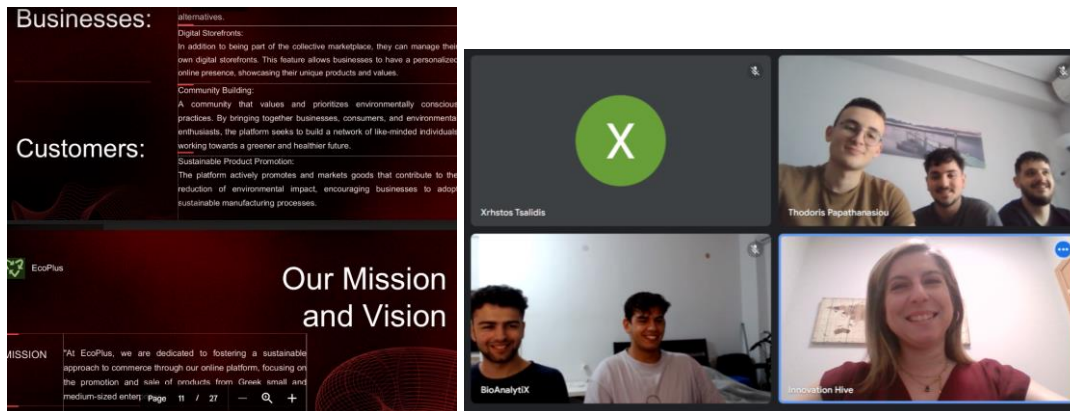


Co-funded by the
European Union



○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης-Ελλάδα





3. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στην Αίγυπτο

○ Ατζέντα

- Συνεδρία για την ενότητα 1: Εισαγωγή στο έργο YERAME
- Συνεδρία για την ενότητα 2: Βασικές αρχές επιχειρηματικότητας
- Συνεδρία για την ενότητα 3: Κατανόηση της έρευνας αγοράς
- Συνεδρία για την ενότητα 4: Εξερεύνηση του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου
- Συνεδρία για την ενότητα 5: Επιχειρηματικός σχεδιασμός και στρατηγική
- Συνεδρία για την ενότητα 6: Building your product or service
- Συνεδρία για την ενότητα 7: Ηγεσία και στελέχωση ομάδων
- Συνεδρία για την ενότητα 8: Λειτουργίες και εκτελέσεις
- Συνεδρία για την ενότητα 9: Μάρκετινγκ και Branding
- Συνεδρία για την ενότητα 10: Οικονομικά στοιχεία
- Συνεδρία για την ενότητα 9: Στρατηγικές κλιμάκωσης και Growth Hacking
- Συνεδρία για την ενότητα 12: Pitching και επενδυτικές σχέσεις
- Συνεδρία για την ενότητα 13: Καινοτομία και προσαρμοστικότητα
- Συνεδρία για την ενότητα 14: Νομική και κανονιστική συμμόρφωση

○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης

22 - 25 Φεβρουαρίου 2024 στο Κάιρο, Αίγυπτο.

Η Αίγυπτος υιοθέτησε ένα υβριδικό μοντέλο για την υλοποίηση της κατάρτισης τόσο εκτός σύνδεσης όσο και σε απευθείας σύνδεση σε διαδικτυακές συνεδρίες παρακολούθησης. Δημιούργησαν μια προσωρινή ατζέντα για την έναρξη της κατάρτισης τόσο εκτός όσο και σε απευθείας σύνδεση. Οι offline



συνεδρίες διήρκεσαν 4 ημέρες με διάρκεια περίπου 24 ωρών για να παραδώσουν εναλλάξ τις ενότητες των μαθημάτων κατάρτισης και τις δραστηριότητες του πλαισίου δραστηριοτήτων του οδηγού EntreCompe.

■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων

24 ώρες εκπαίδευσης, 14 συνεδρίες.

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

Γραφείο Νο. 1, Κτίριο Νο. 2013, Al-Eyadaat Street, Zahraa Nasr Πόλη, Κάιρο, Αίγυπτος, 11528.

○ Συνεργασίες

Δεν υπήρξε συνεργασία με άλλους οργανισμούς για την υλοποίηση αυτού του εκπαιδευτικού προγράμματος..

○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

MYF κατάφερε να συγκεντρώσει 10 νέους ηλικίας 18-29 ετών από αγροτικές περιοχές της Αιγύπτου για ένα τετραήμερο εκπαιδευτικό πρόγραμμα που κάλυπτε το θέμα της επιχειρηματικότητας στις αγροτικές περιοχές, ώστε να τους βοηθήσει με τις απαραίτητες γνώσεις που απαιτούνται για την ανάπτυξη των επιχειρήσεών τους.

○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση

Στο τέλος της κατάρτισης, όλοι οι νέοι συμμετέχοντες ανέπτυξαν τα επιχειρηματικά τους σχέδια που περιλάμβαναν όλα τα χαρακτηριστικά για να συμμετάσχουν στον διαγωνισμό επιχειρηματικότητας στην επόμενη φάση και με βάση την παρουσία και την ενεργό συμμετοχή τους, οι συμμετέχοντες με 75% ολοκλήρωση της κατάρτισης έλαβαν πιστοποιητικό.

Συνοψίζοντας, τόσο οι εκπαιδευτές όσο και οι συμμετέχοντες απόλαυσαν πραγματικά και επωφελήθηκαν από την κατάρτιση, αλλά χρειαζόνταν περισσότερη εμπλοκή στη διαδικασία μέσω της ενεργού και πρακτικής ενασχόλησης με την επιχειρηματικότητα, με επιτυχημένους επιχειρηματίες που έχουν τις δικές τους επιχειρήσεις στην πράξη, και πιθανώς μέσω της πραγματοποίησης επόμενων εκπαιδύσεων και των ακόλουθων περαιτέρω βημάτων που υλοποιούνται σε ανοιχτούς χώρους και διάφορες επισκέψεις στο πεδίο.



Co-funded by the
European Union



○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στην Αίγυπτο





Co-funded by the
European Union





4. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εφαρμογής στη Παλαιστίνη

○ Ατζέντα

Ημερομηνία	Θεματικές	Εκπαιδευτής	Εκπαιδευτικά εργαλεία και μεθοδολογία	Περιεχόμενο και Ανάπτυξη
27/2/2024	Ενότητα 1: Introduction to the project	Husam Zakareh	Αξιολόγηση των αναγκών της ομάδας Άφιξη και καλωσόρισμα, εισαγωγή και επισκόπηση της ημερήσιας διάταξης, ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	- Ποιοί είμαστε; Επισκόπηση της ομάδας κατάρτισης και της εμπειρογνομosύνης τους. - Το πλαίσιο EntreComp: Επεξήγηση των συστατικών του και της σημασίας του. - Επισκόπηση της "ατζέντας" του προγράμματος; Αναλυτικό πρόγραμμα για την περίοδο κατάρτισης. - Πλαίσιο της αγροτικής επιχειρηματικότητας: Κατανόηση των μοναδικών προκλήσεων και ευκαιριών στις αγροτικές περιοχές. - Σημασία του προγράμματος: Επεξήγηση των λόγων για τους οποίους η κατάρτιση είναι απαραίτητη. - Προσδοκίες των συμμετεχόντων: Καθορισμός των προσδοκιών των συμμετεχόντων. - Δραστηριότητα που σπάει τον πάγο: Δραστηριότητα εμπλοκής για την προώθηση των συνδέσεων. - Εισαγωγή στα υλικά και τους πόρους της κατάρτισης: Επισκόπηση των υλικών και των εργαλείων. - Προαξιολόγηση ή έρευνα: Συγκέντρωση ανατροφοδότησης από τους συμμετέχοντες. - Ερωτήσεις και απαντήσεις και ανακεφαλαίωση: Σύνοψη και μετάβαση στην επόμενη συνεδρία
29/2/2024	Ενότητα 2: Fundamentals of Entrepreneurs hip	Husam Zakareh	Αξιολόγηση των αναγκών της ομάδας Άφιξη και καλωσόρισμα, εισαγωγή και επισκόπηση της ημερήσιας διάταξης, ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	- Σημασία της επιχειρηματικότητας και των νεοφυών επιχειρήσεων. - Διαφορά μεταξύ επιχειρηματικότητας και διοίκησης επιχειρήσεων. - Σχεδιαστική σκέψη: Εισαγωγή και σημασία. - Κατανόηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας: Χαρακτηριστικά και γνωρίσματα. - Δημιουργία ιδεών και αναγνώριση ευκαιριών: Δημιουργία και αναγνώριση επιχειρηματικών ιδεών. - Προκλήσεις των νεοσύστατων επιχειρήσεων: Συνήθεις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις. - Εμπνευσμένες ιστορίες επιτυχίας: Παραδείγματα από την αγορά. - Χαρτογράφηση του οικοσυστήματος: Κατανόηση του οικοσυστήματος των νεοφυών επιχειρήσεων. - Διαφορά μεταξύ στόχων και σκοπών: Επεξήγηση των κριτηρίων SMART. - Διαφορά μεταξύ αποστολής και οράματος: Σημασία και παραδείγματα. - Λόγοι αποτυχίας νεοφυών επιχειρήσεων: Συνήθεις λόγοι αποτυχίας νεοσύστατων επιχειρήσεων. - Τεχνητή νοημοσύνη και επιχειρηματικότητα: Ο ρόλος της τεχνητής νοημοσύνης στις νεοσύστατες επιχειρήσεις.
3/3/2024	Ενότητα 3: Market Research	Husam Zakareh	Δραστηριότητες, Βίντεο	- Πώς να επικυρώσετε την ιδέα σας. - Χάρτης ενσυναίσθησης: Κατανόηση των αναγκών των πελατών. - Lean UX: Αρχές σχεδιασμού της εμπειρίας χρήστη. - Καθορισμός του μεγέθους της αγοράς και του μεριδίου αγοράς. - Έρευνα αγοράς και επικύρωση: Τεχνικές και μέθοδοι. - Ανταγωνισμός και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα: Ανάλυση ανταγωνιστών. - Ανταγωνιστική ανάλυση: Εργαλεία και πλαίσια. - SWOT ανάλυση: Αξιολόγηση των δυνατών σημείων, των αδυναμιών, των ευκαιριών και των απειλών. - Πρόσθετοι πόροι: Entrepreneur (entrepreneur.com), Founders at Work: Βιβλίο: Ιστορίες νεοφυών επιχειρήσεων.
5/3/2024	Ενότητα 4: Business Model Canvas	Husam Zakareh	Cnvizers	- Business Model Canvas και αρχές Lean Startup. - Πρόταση αξίας: Προσδιορισμός και επικοινωνία της μοναδικής αξίας. - Ανάλυση των ενδιαιτήσεων μερών: Προσδιορισμός των βασικών ενδιαφερομένων μερών. - Συντελεστές: Συντελεστές: Συντελεστές: Συντελεστές: Εξετάζοντας διαφορετικές ροές εσόδων.
7/3/2024	Ενότητα 5: Business Planning and Strategy	Husam Zakareh		- Δημιουργία ενός συναρπαστικού επιχειρηματικού σχεδίου. - Στρατηγικός σχεδιασμός και καθορισμός στόχων: Καθορισμός στόχων και στρατηγικών. - Ανταγωνιστική ανάλυση και τοποθέτηση: Ανάλυση του ανταγωνισμού στην αγορά. - Χρηματοοικονομική μοντελοποίηση και στρατηγικές χρηματοδότησης: Δημιουργία οικονομικών προβλέψεων και αναζήτηση χρηματοδότησης.



9/3/2024	Ενότητα 6: Building Your Product or Service (Technical projects)	Husam Zakarenh	MVP	- Διαφορά μεταξύ πρωτοτύπου και MVP. - Δημιουργία πρωτοτύπου: Χρήση τεχνικών εργαλείων όπως Figma, Adobe XD, Photoshop, Illustrator. - Δημιουργία MVP: Χρήση τεχνικών εργαλείων όπως το Bubble.com. - Επιλογή ονόματος τομέα: Σκέψεις για τεχνικά έργα. - Πνευματικά δικαιώματα εγγραφή διαδικασία: Προστασία διανοητικής ιδιοκτησίας. - Ανάπτυξη προϊόντος και πρωτότυπα: Εσωτερική ανάπτυξη διαδικασία. - Σχεδιαστική σκέψη και σχεδιασμός με επίκεντρο τον χρήστη: Design αρχές για τα τεχνικά έργα. - Επαναληπτική ανάπτυξη και βρόχοι ανατροφοδότησης: Συνεχής διαδικασία βελτίωσης.
25/3/2024	Ενότητα 7: Leadership and Team Building	Husam Zakarenh	Ομαδική εργασία	- Αποτελεσματικές ηγετικές δεξιότητες: Ηγετικές ικανότητες και γνωρίσματα. - Δημιουργία και διαχείριση ομάδων υψηλής απόδοσης: Στρατηγικές για τη διαχείριση ομάδων. - Επικοινωνία και επίλυση συγκρούσεων: Αποτελεσματικές τεχνικές επικοινωνίας και στρατηγικές επίλυσης συγκρούσεων. - Δημιουργία θετικής οργανωτικής κουλτούρας: Προώθηση ενός θετικού εργασιακού περιβάλλοντος. - Ομαδική εργασία "συνιδρυτές": Ομαδική συνεργασία για την επιχειρηματική επιτυχία. - Δεξιότητες οικοδόμησης ομάδων για τις επιχειρήσεις: Δραστηριότητες για την ενίσχυση της ομαδικής συνοχής.
25/3/2024	Ενότητα 8: Operations and Execution	Fathi abu fareh		- Διαδικασία παραγωγής: Κατανόηση των διαδικασιών και λειτουργιών παραγωγής. - Διαχείριση εφοδιαστικής αλυσίδας: Διαχείριση της ροής αγαθών και υπηρεσιών. - Ταξίδι του πελάτη "εμπειρία χρήστη": Βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη καθ' όλη τη διάρκεια της αγοραστικής διαδικασίας. - Ανθρώπινο πόροι "σχέδιο απασχόλησης": Διαχείριση του εργατικού δυναμικού και στρατηγικές προσλήψεων. - Δείκτες απόδοσης "KPIs & OKRS": Παρακολούθηση και μέτρηση των επιχειρηματικών επιδόσεων. - Οι αναμενόμενοι κίνδυνοι και ο τρόπος διαχείρισης: Εντοπισμός και διαχείριση των επιχειρησιακών κινδύνων. - Καθιέρωση αποδοτικών λειτουργιών: Εφαρμογή αποτελεσματικών διαδικασιών και συστημάτων. - Έλεγχος ποιότητας και κλιμάκωση: Διασφάλιση της ποιότητας προϊόντων ή υπηρεσιών και κλιμάκωση των λειτουργιών. - Ενσωμάτωση τεχνολογίας για μικρές επιχειρήσεις: Αξιοποίηση της τεχνολογίας για λειτουργική αποδοτικότητα.
19/3/2024	Ενότητα 9: Marketing and Branding	Fathi abu fareh		- 4 C's και 9P's: Κατανόηση του μείγματος μάρκετινγκ και επέκταση του μείγματος μάρκετινγκ. - Προσωπικότητα αγοραστή: Προσδιορισμός των πελατών-στόχων. - Στρατηγική μάρκετινγκ: Ανάπτυξη σχεδίων και στρατηγικών μάρκετινγκ. - Στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ: Αξιοποίηση των ψηφιακών καναλιών για το μάρκετινγκ. - Branding και Storytelling: Δημιουργία ταυτότητας μάρκας και επικοινωνία της ιστορίας της μάρκας. - Απόκτηση και διατήρηση πελατών: Προσέλκυση και διατήρηση πελατών. - Τεχνητή νοημοσύνη για δημιουργικό περιεχόμενο: Αξιοποίηση της τεχνητής νοημοσύνης για δημιουργικό περιεχόμενο μάρκετινγκ
20/3/2024	Ενότητα 10: Finance	Amina Qutaia		- Δομή κόστους: Κατανόηση των στοιχείων κόστους. - Προβλέψεις εσόδων και σημείο ισορροπίας: Εκτίμηση των εσόδων και προσδιορισμός του σημείου νεκρού σημείου. - Κατάσταση αποτελεσμάτων: Ανάλυση των οικονομικών επιδόσεων. - Κατάσταση ταμειακών ροών: Διαχείριση ταμειακών ροών. - Κατάσταση ισολογισμού: Αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής θέσης. - Φορολογία και συμμόρφωση: Κατανόηση των φορολογικών υποχρεώσεων και των απαιτήσεων συμμόρφωσης.
26/3/2024	Ενότητα 11: Scaling and Growth Hacking Strategies	Husam Zakarenh		- Στρατηγικές για την κλιμάκωση της επιχείρησής σας: Σχεδιασμός και εκτέλεση στρατηγικών ανάπτυξης. - Διαφοροποίηση και επέκταση της αγοράς: Εξερεύνηση νέων αγορών και διαφοροποίηση προϊόντων. - Συμπράξεις και συνεργασία: Διαμόρφωση στρατηγικών συμμαχιών για την ανάπτυξη. - Διαχείριση των προβλημάτων ανάπτυξης: Αντιμετώπιση των προκλήσεων που συνδέονται με την ανάπτυξη της επιχείρησης.
27/3/2024	Ενότητα 12: Pitching and Investor Relations	Husam Zakarenh		- Στρατηγικές ρίψης: για τους επενδυτές. - Είδη επενδυτών: Κατανόηση των διαφόρων τύπων επενδυτών. - Σε τι επικεντρώνονται οι επενδυτές: Γνωρίζοντας τι αναζητούν οι επενδυτές στις νεοσύστατες επιχειρήσεις. - Ευκαιρίες χρηματοδότησης: Διερεύνηση των διαφόρων πηγών χρηματοδότησης. - Δημιουργία ενός συναρπαστικού πίτσα: Ανάπτυξη ενός πειστικού καταστρώματος παρουσίασης. - Συναλλαγή με επενδυτές και άντληση κεφαλαίων: Οικοδόμηση σχέσεων με επενδυτές και συγκέντρωση κεφαλαίων. - Αίθουσα δεδομένων: Οργάνωση και παρουσίαση του υλικού due diligence. - Δέουσα επιμέλεια και διαπραγμάτευση: Κατανόηση της διαδικασίας δέουσας επιμέλειας και τακτικές διαπραγμάτευσης. - Εξασφάλιση επενδύσεων για την ανάπτυξη: Κλείσιμο επενδυτικών συμφωνιών και εξασφάλιση χρηματοδότησης για ανάπτυξη.



28/3/2024	Ενότητα 13: Innovation and Adaptability	Husam Zakareh		- Πλοήγηση στην αλλαγή και την αβεβαιότητα: Προσαρμογή στις αλλαγές και τις αβεβαιότητες της αγοράς. - Εντοπισμός νέων ευκαιριών: Αναγνώριση και αξιοποίηση των αναδυόμενων τάσεων. - Στρατηγικές συνεχούς καινοτομίας: Προώθηση μιας κουλτούρας καινοτομίας και συνεχούς βελτίωσης. - Προετοιμασία της επιχείρησής σας για το μέλλον: Πρόβλεψη μελλοντικών προκλήσεων και ευκαιριών. - Έννοια της στροφής: Γνωρίζοντας πότε και πώς να περιστρέψετε τις επιχειρηματικές στρατηγικές. - Η ευελιξία ως έννοια: Εφαρμογή ευέλικτων μεθοδολογιών για την ανάπτυξη και διαχείριση επιχειρήσεων.
28/3/2024	Ενότητα 14: Legal and Regulatory Compliance			- Επιχειρηματική δομή και νομικά ζητήματα: Τύποι επιχειρηματικών δομών και νομικές υποχρεώσεις. - Προστασία πνευματικής ιδιοκτησίας και συμβάσεις: Διασφάλιση των πνευματικών περιουσιακών στοιχείων. - Πλοήγηση σε τοπικούς και διεθνείς κανονισμούς: Συμμόρφωση με νόμους και κανονισμούς.

○ Ημερομηνίες και ώρες της πιλοτικής δράσης

12 ημέρες εκπαίδευσης

- 21/2/2024 Διαδικτυακή συνάντηση
- 27/2/2024 Δια ζώσης
- 29/2/2024 Δια ζώσης
- 3/3/2024 Δια ζώσης
- 5/3/2024 Δια ζώσης
- 7/3/2024 Δια ζώσης
- 9/3/2024 Δια ζώσης
- 11/3/2024 Δια ζώσης

Επιπρόσθετα 14 – 19 – 20 – 25 / 03/ 2024

■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων

Οι συμμετέχοντες συμπλήρωσαν συνολικά 33 επιπλέον ώρες, παράλληλα με την επίσκεψη στο πεδίο.

Κατά τη διάρκεια της 7ήμερης εκπαίδευσης πρόσωπο με πρόσωπο, 9 συμμετέχοντες ήταν φυσικά παρόντες, ενώ 3 συμμετείχαν εξ αποστάσεως από διαφορετικές επαρχίες (Ναμπλούς, Ραμάλα, Qalqila) από τις αγροτικές περιοχές.

Καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος κατάρτισης, πραγματοποιήθηκαν 21 συνεδρίες, οι οποίες κάλυψαν διάφορα υλικά περιεχομένου.

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

Οι συναντήσεις πρόσωπο με πρόσωπο πραγματοποιήθηκαν στο PCS, Jenin, 6ος όροφος, κτίριο Al Bareq.

Επιπλέον, χρησιμοποιήσαμε το πρόγραμμα FCC.



○ Συνεργασίες

Η PCS δημιούργησε συνεργασίες σε τοπικό επίπεδο με διάφορα ιδρύματα για να εξασφαλίσει τη συμμετοχή των νέων από αγροτικές περιοχές στην εκπαίδευσή μας. Οι συνεργασίες αυτές βασίστηκαν σε συμφωνίες με τοπικές οργανώσεις και ιδρύματα που όχι μόνο παρέχουν χώρους για τις δραστηριότητές μας αλλά και βοηθούν στις προσπάθειες προβολής. Ειδικότερα, η PCS διαθέτει τη θερμοκοιτίδα IDEA και διατηρεί πολυάριθμες συμφωνίες τόσο με τον δημόσιο όσο και με τον ιδιωτικό τομέα, ενισχύοντας την εμβέλεια και τον αντίκτυπό της στην κοινότητα.

○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

Στο πρόγραμμα συμμετείχαν συνολικά 12 άτομα, με 9 να παρακολουθούν δια ζώσης συνεδρίες και 3 να συμμετέχουν διαδικτυακά. Το προφίλ των συμμετεχόντων ποικίλλει, περιλαμβάνοντας άτομα με διαφορετικό υπόβαθρο, συμπεριλαμβανομένων φοιτητών, αποφοίτων και επιχειρηματιών

○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση

Το 53,8% των συμμετεχόντων έκρινε ότι οι δραστηριότητες ανταποκρίθηκαν στις προσδοκίες τους ή και τις ξεπέρασαν. Αυτό δείχνει μια θετική ανταπόκριση από τους συμμετέχοντες αυτούς, υποδεικνύοντας ότι θεώρησαν ότι οι δραστηριότητες ήταν καλά σχεδιασμένες, ελκυστικές και συνέβαλαν αποτελεσματικά στη μαθησιακή τους εμπειρία. Το 69,2% της πλειοψηφίας των συμμετεχόντων θεώρησε ότι οι δραστηριότητες ανταποκρίνονταν καλά στο επίπεδο των ικανοτήτων τους. Αυτό υποδηλώνει ότι οι δραστηριότητες ήταν κατάλληλα προσαρμοσμένες ώστε να ανταποκρίνονται στις δεξιότητες, τις γνώσεις και τις ικανότητες των συμμετεχόντων, διασφαλίζοντας ότι δεν ήταν ούτε πολύ απαιτητικές ούτε πολύ βασικές. Αυτή η ευθυγράμμιση μεταξύ των προτεινόμενων δραστηριοτήτων και των επιπέδων επάρκειας των συμμετεχόντων πιθανότατα συνέβαλε σε μια πιο ελκυστική και αποτελεσματική μαθησιακή εμπειρία για την πλειονότητα των συμμετεχόντων. Το 53,8% των συμμετεχόντων συμφώνησε απόλυτα ότι η εκπαίδευση συμμορφώθηκε με όσα αναφέρονταν στην πρόσκληση- αυτό δείχνει ότι ένα μέτριο ποσοστό των συμμετεχόντων θεώρησε ότι το πρόγραμμα εκπαίδευσης ευθυγραμμίστηκε καλά με τις προσδοκίες που είχαν τεθεί στην πρόσκληση. Το 61,5% των συμμετεχόντων θεώρησε ότι η παρουσίαση των εννοιών και των δραστηριοτήτων ήταν καινοτόμος και ελκυστική. Αυτό υποδηλώνει ότι το πρόγραμμα κατάρτισης χρησιμοποίησε δημιουργικές προσεγγίσεις για την παροχή περιεχομένου, διατηρώντας το ενδιαφέρον και την εμπλοκή των συμμετεχόντων καθ' όλη τη διάρκεια των εννοιών.

Το 76,9% των συμμετεχόντων αισθάνθηκαν ότι εκτιμήθηκαν και ότι τους εξυπηρετήθηκε κατά τη διάρκεια της κατάρτισης. Αυτό υποδηλώνει ότι το πρόγραμμα κατάρτισης έλαβε υπόψη τα διαφορετικά ενδιαφέροντα και τις δυνατότητες των συμμετεχόντων



Το 61,5% των συμμετεχόντων είχε κίνητρο και ήταν σε θέση να συμμετάσχει ενεργά στις συνεδρίες κατάρτισης. Αυτό υποδηλώνει ότι οι συμμετέχοντες ήταν ενθουσιασμένοι με τη συμμετοχή τους στην κατάρτιση και είχαν δεσμευτεί να συμμετάσχουν ενεργά στη μαθησιακή διαδικασία.

Το 53,8% των συμμετεχόντων αισθάνθηκε εμπνευσμένο και ενθαρρυμένο από τις δραστηριότητες να επιμείνει στις επιχειρηματικές του προσπάθειες. Αυτό δείχνει ότι οι δραστηριότητες παρείχαν πολύτιμες γνώσεις, πόρους ή εμπειρίες που τροφοδότησαν τα κίνητρα και τη δέσμευση των συμμετεχόντων στο επιχειρηματικό τους ταξίδι. Αν και δεν συμφωνήθηκε ομόφωνα, η θετική ανταπόκριση των συμμετεχόντων αυτών αναδεικνύει την αποτελεσματικότητα των δραστηριοτήτων όσον αφορά την ενίσχυση των κινήτρων και την υποστήριξη των συμμετεχόντων στις επιχειρηματικές τους επιδιώξεις. Το 69,2% των συμμετεχόντων συμφώνησαν απόλυτα ότι είναι ικανοποιημένοι με την απόδοση των εκπαιδευτών. Αυτό υποδηλώνει ότι οι συμμετέχοντες θεώρησαν ότι οι εκπαιδευτές ήταν ενημερωμένοι, έμπειροι και προσιτοί, επιτρέποντας μια θετική μαθησιακή εμπειρία. Το υψηλό επίπεδο συμφωνίας με αυτή τη δήλωση αντανακλά θετικά την ικανότητα των εκπαιδευτών να μεταφέρουν αποτελεσματικά πληροφορίες, να παρέχουν υποστήριξη και να δημιουργούν σχέσεις με τους συμμετέχοντες, συμβάλλοντας στη συνολική επιτυχία του προγράμματος κατάρτισης.

Το 53,8% των συμμετεχόντων θεώρησε ότι οι οδηγίες που δόθηκαν κατά τη διάρκεια των δραστηριοτήτων ήταν σαφείς και εύκολα ακολουθήσιμες. Είναι σημαντικό να αντιμετωπιστούν τυχόν τομείς στους οποίους οι συμμετέχοντες μπορεί να βρήκαν τις οδηγίες ασαφείς, ώστε να βελτιωθεί η συνολική σαφήνεια και αποτελεσματικότητα των μελλοντικών δραστηριοτήτων.

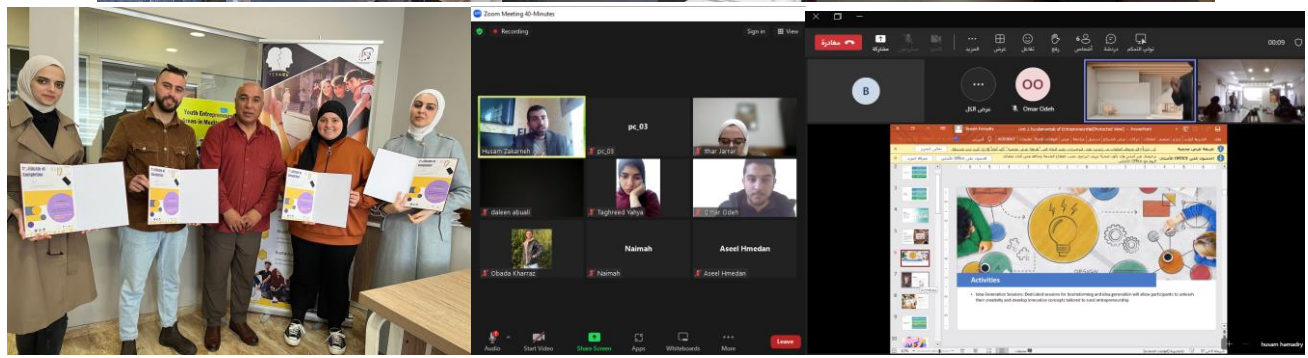
Τέλος, το 53,8% των συμμετεχόντων αντιλήφθηκε ένα ευεργετικό αποτέλεσμα από την εμπλοκή τους στις δραστηριότητες.

○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στη Παλαιστίνη





Co-funded by the European Union



5. Περιγραφή της Εθνική Πιλοτικής Εκπαίδευσης στη Τυνησία

○ Ατζέντα

Ημερομηνία	Θεματικές	Εκπαιδευτής	Εκπαιδευτικά εργαλεία και μεθοδολογίες	Περιεχόμενο και Ανάπτυξη
28/3/2024	Ενότητα 1: Εισαγωγή στο έργο	Akrem Kachai	Ένα θερμό καλωσόρισμα από τον εκπαιδευτή ή τον συντονιστή, υπογραμμίζοντας τη σημασία της εκπαίδευσης και εκφράζοντας την εκτίμηση για τη συμμετοχή των συμμετεχόντων.	Καθ' όλη τη διάρκεια αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες εισήχθησαν στο έργο Yerame, λαμβάνοντας μια εις βάθος επισκόπηση που καλύπτει τη δομή, το χρονοδιάγραμμα και τις συμμετέχουσες χώρες. Κέρδισαν επίσης πολύτιμες γνώσεις από μια έρευνα που εξετάζει τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που αντιμετωπίζουν οι νέοι επιχειρηματίες στις αγροτικές περιοχές, ενισχύοντας την κατανόηση και τη δέσμευσή τους με το Οικοσύστημα Νεανικής Αγροτικής Επιχειρηματικότητας. Με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες είχαν αναπτύξει μια θεμελιώδη κατανόηση του Έργου Yerame, συμπεριλαμβανομένου του Αναγνωριστικού Έργου, των στόχων, των οργανισμών εταίρων, των δημογραφικών στόχων και της δομής του επιχειρησιακού σχεδίου.



				Επιπλέον, ήταν εξοπλισμένοι με θεμελιώδεις γνώσεις σχετικά με την επιχειρηματικότητα.
28/3/2024	Ενότητα 2 Βασικές αρχές επιχειρηματι- κότητας	Akrem Kachai	Συνεντεύξεις: Ατομικές ή ομαδικές συνεντεύξεις με βασικά ενδιαφερόμενα μέρη για κατανόηση	<p>Με την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας, οι συμμετέχοντες είχαν αναπτύξει μια θεμελιώδη κατανόηση του Έργου Yerame, συμπεριλαμβανομένου του Αναγνωριστικού Έργου, των στόχων, των οργανισμών εταίρων, των δημογραφικών στόχων και της δομής του επιχειρησιακού σχεδίου. Επιπλέον, ήταν εξοπλισμένοι με θεμελιώδεις γνώσεις σχετικά με την επιχειρηματικότητα.</p> <p>Η συνεδρία ξεκίνησε με προσανατολισμό σε βασικούς στόχους, ανοίγοντας το δρόμο για καθηλωτικές συνεδρίες δημιουργίας ιδεών και εικονογραφήσεις σε πραγματικό κόσμο επιτυχημένων αγροτικών επιχειρηματικών εγχειρημάτων. Σε όλο το πρόγραμμα, οι συμμετέχοντες συμμετείχαν ενεργά σε μια μυριάδα δυναμικών δραστηριοτήτων, όπως εργαστήρια, μελέτες περιπτώσεων, συνεδρίες δημιουργίας ιδεών, παρουσιάσεις προσκεκλημένων ομιλητών, ασκήσεις προσομοίωσης, συνεδρίες pitching, εκδρομές πεδίου, ομαδικά έργα, προσομοιώσεις ρόλων και στοχαστικές συνεδρίες, όλα αποσκοπούν στην ενίσχυση των θεμελιωδών αρχών και στην καλλιέργεια πρακτικών ικανοτήτων.</p>
30/3/2024	Ενότητα 3: Ανάλυση αγοράς	Akrem Kachai	Δραστηριότητες, βίντεο	<p>Η συνεδρία ξεκίνησε με προσανατολισμό σε βασικούς στόχους, ανοίγοντας το δρόμο για καθηλωτικές συνεδρίες δημιουργίας ιδεών και εικονογραφήσεις σε πραγματικό κόσμο επιτυχημένων αγροτικών επιχειρηματικών εγχειρημάτων. Σε όλο το πρόγραμμα, οι συμμετέχοντες συμμετείχαν ενεργά σε μια μυριάδα δυναμικών δραστηριοτήτων, όπως εργαστήρια, μελέτες περιπτώσεων, συνεδρίες δημιουργίας ιδεών, παρουσιάσεις προσκεκλημένων ομιλητών, ασκήσεις προσομοίωσης, συνεδρίες pitching, εκδρομές πεδίου, ομαδικά έργα, προσομοιώσεις ρόλων και στοχαστικές συνεδρίες, όλα αποσκοπούν στην ενίσχυση των θεμελιωδών αρχών και στην καλλιέργεια πρακτικών ικανοτήτων.</p>



30/3/2024	Ενότητα 4 Εξερευνώντ ας τον επιχειρηματι κό καμβά	Akrem Kachai	Cnvizers	<p>- Η Ενότητα 4 εισήγαγε τους μαθητές στη σφαίρα του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, ενός ουσιαστικού εργαλείου για τη διαμόρφωση επιχειρηματικών σχεδίων. Εξοπλισμένοι με την κατανόηση του πλαισίου και των βασικών στοιχείων του, οι μαθητές ξεκίνησαν το ταξίδι διαμόρφωσης των επιχειρηματικών τους σχεδίων χρησιμοποιώντας αυτό το ευέλικτο εργαλείο.</p> <p>Με την ολοκλήρωση αυτού του τμήματος, οι μαθητές όχι μόνο κατανόησαν τις περιπλοκές του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου αλλά ξεκίνησαν και τη φάση σύνταξης των επιχειρηματικών τους σχεδίων. Η συνεδρία εμβάθυνει σε διάφορες πτυχές που σχετίζονται με τον Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου, περιλαμβάνοντας τον ορισμό του, τα εγγενή πλεονεκτήματα, τα εννέα θεμελιώδη στοιχεία, το ιστορικό πλαίσιο, την εξελικτική τροχιά και την εφαρμογή του σε διάφορα επιχειρηματικά παραδείγματα. Επιπλέον, οι μαθητές διερεύνησαν προσαρμογές όπως ο καμβάς κοινωνικού επιχειρηματικού μοντέλου και ο καμβάς βιώσιμου επιχειρηματικού μοντέλου, διευρύνοντας τους εννοιολογικούς τους ορίζοντες.</p> <p>Κεντρικό στοιχείο της συζήτησης ήταν η αναγνώριση του Καμβά Επιχειρηματικού Μοντέλου ως στρατηγικού εργαλείου που έχει σχεδιαστεί σχολαστικά για να αναλύει οπτικά και να συγχωνεύει επιχειρηματικά μοντέλα, ενισχύοντας έτσι τις προοπτικές επιτυχίας. Αποτελώντας εννέα αλληλένδετα στοιχεία, όπως τμήματα πελατών, πρόταση αξίας, κανάλια και δομή κόστους, το Canvas παρέχει μια συνοπτική επισκόπηση του σκοπούμενου εγχειρήματος. Αξιοσημείωτα χαρακτηριστικά της μεθοδολογίας Canvas περιλαμβάνουν την πρακτικότητα, την οπτική ελκυστικότητα, την ικανότητα ενίσχυσης της συνεργασίας και την προσαρμοστικότητα στην εξελισσόμενη δυναμική του έργου.</p> <p>Η κεντρική δραστηριότητα της Ενότητας 4, με τίτλο "Idea Αγροτικής Επιχειρηματικότητας", άντλησε έμπνευση από το "Επιχειρηματικό Σχέδιο Αγροτικής Επιχειρηματικότητας" του Οδηγού EntreComp. Οι συμμετέχοντες αξιοποίησαν τη δύναμη του μοντέλου Canvas για να ξεκινήσουν την άρθρωση των επιχειρηματικών τους αντιλήψεων. Με γνώμονα τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά τους, οι συμμετέχοντες εντόπισαν το καταλληλότερο μοντέλο και έλαβαν εποικοδομητικά σχόλια και συστάσεις για να ενισχύσουν το αναπτυξιακό τους ταξίδι.</p>
5/4/2024	Ενότητα 5: Επιχειρηματι κός Σχεδιασμός και Στρατηγική	Akrem Kachai	Χρησιμοποιούμε το Padlet ως εργαλείο για αυτή τη μονάδα	<p>Η Ενότητα 5 υπογράμμισε την καίρια σημασία της καλλιέργειας ενός ισχυρού επιχειρηματικού σχεδίου και της εκτέλεσης μεθοδολογιών στρατηγικού σχεδιασμού για τη διασφάλιση διαρκούς μακροπρόθεσμης επιτυχίας. Οι συμμετέχοντες εμποτίστηκαν με τις απαραίτητες γνώσεις και ικανότητες ζωτικής σημασίας για τη δημιουργία πειστικών επιχειρηματικών σχεδίων, τον καθορισμό στρατηγικών στόχων, τη διεξαγωγή ενδεδειγμένων ανταγωνιστικών αξιολογήσεων και τη διαμόρφωση οικονομικών μοντέλων παράλληλα με τις στρατηγικές χρηματοδότησης.</p> <p>Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας, οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα να ξεκινήσουν το ταξίδι της επιχειρηματικής αριστείας οπλισμένοι με τα απαραίτητα εργαλεία για την πλοήγηση στην πολυπλοκότητα του επιχειρηματικού σχεδιασμού. Τα βασικά στοιχεία περιελάμβαναν εις βάθος καθοδήγηση για τη δόμηση ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων, τον καθορισμό στρατηγικών στόχων SMART (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bound), την εκτέλεση σχολαστικών ανταγωνιστικών αναλύσεων για τη συλλογή πρακτικών γνώσεων και την επινόηση περίπλοκων οικονομικών μοντέλων σε συνδυασμό με έξυπνες στρατηγικές χρηματοδότησης.</p> <p>Αγκαλιάζοντας το ήθος του στρατηγικού σχεδιασμού, οι συμμετέχοντες ήταν έτοιμοι να περιηγηθούν στο επιχειρηματικό τοπίο με αυτοπεποίθηση και διορατικότητα, θέτοντας τις βάσεις για διαρκή επιτυχία. Οπλισμένοι με βαθιά κατανόηση των αποχρώσεων που εμπλέκονται στη δημιουργία συναρπαστικών επιχειρηματικών σχεδίων και στην εφαρμογή αποτελεσματικών μεθοδολογιών στρατηγικού σχεδιασμού, οι συμμετέχοντες ήταν έτοιμοι να ξεκινήσουν το επιχειρηματικό τους ταξίδι με σαφήνεια και πεποίθηση.</p>



5/4/2024	Ενότητα 6: Δημιουργία του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας	Akrem Kachai	Social Media Listening Tools	<p>Η Ενότητα 6 σηματοδότησε τη μετάβαση στη φάση πρακτικής υλοποίησης των έργων, όπου οι μαθητές χωρίστηκαν σε δύο ομάδες - τεχνολογικές και μη - για να εμβαθύνουν στη σφαίρα των πρωτοτύπων και των ελάχιστων βιώσιμων προϊόντων (MVP). Αυτά τα απαραίτητα εργαλεία επιτρέπουν την αξιολόγηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών πριν από την πλήρη ανάπτυξη προϊόντων ή υπηρεσιών.</p> <p>Καθώς αυτή η ενότητα πλησίαζε στο τέλος της, οι συμμετέχοντες είχαν βελτιώσει την ικανότητα να διακρίνουν μεταξύ MVP και πρωτότυπων, αξιοποιώντας τεχνικές πλατφόρμες όπως το Figma, το Adobe XD, το Photoshop και το Illustrator για προσπάθειες δημιουργίας πρωτότυπων. Επιπλέον, χρησιμοποίησαν επιδέξια δωρεάν πόρους όπως το Bubble και το WordPress για τη δημιουργία MVP και την ανάπτυξη ιστοτόπων, παράλληλα με την κατάλληλη επιλογή ονομάτων τομέα και τη δομή ολοκληρωμένων επιχειρηματικών σχεδίων. Τα αρχικά σκίτσα των πρωτοτύπων του έργου ζωντάνεψαν, αρχικά δημιουργήθηκαν σε χαρτί.</p> <p>Κυρίως, αποσαφηνίστηκε το πλαίσιο ενός επιχειρηματικού σχεδίου, το οποίο περιελάμβανε βασικές ενότητες, συμπεριλαμβανομένης της περιγραφής της εταιρείας, των προϊόντων και των υπηρεσιών, των ορόσημων του έργου, του σχεδίου μάρκετινγκ, της ομάδας διαχείρισης και των οικονομικών.</p> <p>Ένα σημαντικό στοιχείο από αυτή τη μονάδα ήταν η αναγνώριση των MVP και των πρωτοτύπων ως ισχυρών οργάνων για την οικονομική και ταχεία δοκιμή επιχειρηματικών ιδεών. Διευκολύνοντας την αξιολόγηση των βασικών ιδεών, των τεχνικών δυνατοτήτων και της βιωσιμότητας της αγοράς, αυτά τα εργαλεία ενισχύουν την πιθανότητα επιτυχίας και παρέχουν ανεκτίμητες γνώσεις για την αποτελεσματική ενημέρωση της αναπτυξιακής τροχιάς.</p>
6/4/2024	Ενότητα 7: Ηγεσία και οικοδόμηση ομάδας	Akrem Kachai	Team working	<p>Η συνεδρία υπογράμμισε τον κεντρικό ρόλο της ηγεσίας και της οικοδόμησης ομάδας ως θεμελιώδη στοιχεία του επιχειρηματικού θριάμβου, καθοδηγώντας τις επιχειρήσεις μέσα από δυναμικά τοπία προς τη διαρκή ανάπτυξη. Καθώς πλοηγούμαστε σε αυτές τις θεμελιώδεις αρχές στο επιχειρηματικό μας ταξίδι, αποκαλύπτουμε τις οδούς για την καλλιέργεια ανθεκτικών ομάδων, την καταλυτική καινοτομία και τη χάραξη μιας τροχιάς προς την επιτυχία στο συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον.</p> <p>Η συνεδρία Leadership and Team Building περιηγήθηκε στο έδαφος της αποτελεσματικής ηγεσίας και της δυναμικής της ομάδας, εξοπλίζοντας τους επιχειρηματίες με τα εργαλεία για να εμπνεύσουν, να καθοδηγήσουν και να λάβουν στρατηγικές αποφάσεις. Μέσα από καθηλωτικές μελέτες περιπτώσεων πραγματικού κόσμου και διαδραστικές συνεδρίες, οι συμμετέχοντες βελτίωσαν τις δεξιότητες για να οδηγήσουν με αυθεντικότητα, προσαρμοστικότητα και στρατηγική οξυδέρκεια. Οι ασκήσεις συγκρότησης ομάδας και τα έργα συνεργασίας ενθάρρυναν την καλλιέργεια συνεκτικών, συνεργιστικών ομάδων που προετοιμάζονται για συλλογικά επιτεύγματα.</p> <p>Οι συμμετέχοντες συμμετείχαν ενεργά σε δραστηριότητες αυτοαξιολόγησης για να διακρίνουν τα στυλ ηγεσίας τους και να εξερευνήσουν την εφαρμογή διαφόρων μοντέλων. Οι πρακτικές ασκήσεις οικοδόμησης ομάδας διευκόλυναν τη συνεργασία και την οικοδόμηση εμπιστοσύνης, που συμπληρώθηκαν από εργαστήρια που επικεντρώνονται στην αποτελεσματική επικοινωνία και την επίλυση συγκρούσεων - πρακτικά εργαλεία για την καλλιέργεια μιας θετικής ομαδικής κουλτούρας. Η συνεδρία έδωσε έμφαση στη δημιουργία μιας ευνοϊκής οργανωτικής κουλτούρας και εμβαθύνθηκε στη δυναμική της ομαδικής εργασίας μεταξύ των συνιδρυτών, ενισχύοντας την πρακτική ικανότητα των συμμετεχόντων στη δημιουργία ομάδας για επιχειρηματικά περιβάλλοντα πραγματικού κόσμου.</p>



7/4/2024	Ενότητα 8: Λειτουργίες και Εκτέλεση	Mohamed amine kouki	<p>Η συνεδρία υπογράμμισε τον κεντρικό ρόλο της ηγεσίας και της οικοδόμησης ομάδας ως θεμελιώδη στοιχεία του επιχειρηματικού θριάμβου, καθοδηγώντας τις επιχειρήσεις μέσα από δυναμικά τοπία προς τη διαρκή ανάπτυξη. Καθώς πλοηγούμαστε σε αυτές τις θεμελιώδεις αρχές στο επιχειρηματικό μας ταξίδι, αποκαλύπτουμε τις οδούς για την καλλιέργεια ανθεκτικών ομάδων, την καταλυτική καινοτομία και τη χάραξη μιας τροχιάς προς την επιτυχία στο συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον.</p> <p>Η συνεδρία Leadership and Team Building περιηγήθηκε στο έδαφος της αποτελεσματικής ηγεσίας και της δυναμικής της ομάδας, εξοπλίζοντας τους επιχειρηματίες με τα εργαλεία για να εμπνεύσουν, να καθοδηγήσουν και να λάβουν στρατηγικές αποφάσεις. Μέσα από καθηλωτικές μελέτες περιπτώσεων πραγματικού κόσμου και διαδραστικές συνεδρίες, οι συμμετέχοντες βελτίωσαν τις δεξιότητες για να οδηγήσουν με αυθεντικότητα, προσαρμοστικότητα και στρατηγική οξυδέρκεια. Οι ασκήσεις συγκρότησης ομάδας και τα έργα συνεργασίας ενθάρρυναν την καλλιέργεια συνεκτικών, συνεργιστικών ομάδων που προετοιμάζονται για συλλογικά επιτεύγματα.</p> <p>Οι συμμετέχοντες συμμετείχαν ενεργά σε δραστηριότητες αυτοαξιολόγησης για να διακρίνουν τα στυλ ηγεσίας τους και να εξερευνήσουν την εφαρμογή διαφόρων μοντέλων. Οι πρακτικές ασκήσεις οικοδόμησης ομάδας διευκόλυναν τη συνεργασία και την οικοδόμηση εμπιστοσύνης, που συμπληρώθηκαν από εργαστήρια που επικεντρώνονται στην αποτελεσματική επικοινωνία και την επίλυση συγκρούσεων - πρακτικά εργαλεία για την καλλιέργεια μιας θετικής ομαδικής κουλτούρας. Η συνεδρία έδωσε έμφαση στη δημιουργία μιας ευνοϊκής οργανωτικής κουλτούρας και εμβαθύνθηκε στη δυναμική της ομαδικής εργασίας μεταξύ των συνιδρυτών, ενισχύοντας την πρακτική ικανότητα των συμμετεχόντων στη δημιουργία ομάδας για επιχειρηματικά περιβάλλοντα πραγματικού κόσμου.</p>
7/4/2024	Ενότητα 9: Μάρκετινγκ και Branding	Mohamed amine kouki	<p>Η συνεδρία υπογράμμισε τον κεντρικό ρόλο της ηγεσίας και της οικοδόμησης ομάδας ως θεμελιώδη στοιχεία του επιχειρηματικού θριάμβου, καθοδηγώντας τις επιχειρήσεις μέσα από δυναμικά τοπία προς τη διαρκή ανάπτυξη. Καθώς πλοηγούμαστε σε αυτές τις θεμελιώδεις αρχές στο επιχειρηματικό μας ταξίδι, αποκαλύπτουμε τις οδούς για την καλλιέργεια ανθεκτικών ομάδων, την καταλυτική καινοτομία και τη χάραξη μιας τροχιάς προς την επιτυχία στο συνεχώς εξελισσόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον.</p> <p>Η συνεδρία Leadership and Team Building περιηγήθηκε στο έδαφος της αποτελεσματικής ηγεσίας και της δυναμικής της ομάδας, εξοπλίζοντας τους επιχειρηματίες με τα εργαλεία για να εμπνεύσουν, να καθοδηγήσουν και να λάβουν στρατηγικές αποφάσεις. Μέσα από καθηλωτικές μελέτες περιπτώσεων πραγματικού κόσμου και διαδραστικές συνεδρίες, οι συμμετέχοντες βελτίωσαν τις δεξιότητες για να οδηγήσουν με αυθεντικότητα, προσαρμοστικότητα και στρατηγική οξυδέρκεια. Οι ασκήσεις συγκρότησης ομάδας και τα έργα συνεργασίας ενθάρρυναν την καλλιέργεια συνεκτικών, συνεργιστικών ομάδων που προετοιμάζονται για συλλογικά επιτεύγματα.</p> <p>Οι συμμετέχοντες συμμετείχαν ενεργά σε δραστηριότητες αυτοαξιολόγησης για να διακρίνουν τα στυλ ηγεσίας τους και να εξερευνήσουν την εφαρμογή διαφόρων μοντέλων. Οι πρακτικές ασκήσεις οικοδόμησης ομάδας διευκόλυναν τη συνεργασία και την οικοδόμηση εμπιστοσύνης, που συμπληρώθηκαν από εργαστήρια που επικεντρώνονται στην αποτελεσματική επικοινωνία και την επίλυση συγκρούσεων - πρακτικά εργαλεία για την καλλιέργεια μιας θετικής ομαδικής κουλτούρας. Η συνεδρία έδωσε έμφαση στη δημιουργία μιας ευνοϊκής οργανωτικής κουλτούρας και εμβαθύνθηκε στη δυναμική της ομαδικής εργασίας μεταξύ των συνιδρυτών, ενισχύοντας την πρακτική ικανότητα των συμμετεχόντων στη δημιουργία ομάδας για επιχειρηματικά περιβάλλοντα πραγματικού κόσμου.</p>



7/4/2024	Ενότητα 10: Οικονομική ανάλυση	Mohamed amine kouki	<p>Αυτή η συνεδρία εμβαθύνει στις θεμελιώδεις πτυχές της οικονομικής διαχείρισης που είναι κρίσιμες για τους επίδοξους επιχειρηματίες σε διάφορους κλάδους. Περιλάμβανε μια ολοκληρωμένη εξέταση των δομών κόστους, των προβλέψεων εσόδων, της ανάλυσης νεκρού σημείου και της κατανόησης των καταστάσεων εσόδων και ταμειακών ροών, όλα καθοριστικής σημασίας για την προώθηση της βιωσιμότητας και της ανάπτυξης των επιχειρηματικών εγχειρημάτων.</p> <p>Καθώς η συνεδρία πλησίαζε στο τέλος της, οι συμμετέχοντες είχαν αποκτήσει επάρκεια στις στρατηγικές τιμολόγησης, στον υπολογισμό του κόστους εγκατάστασης και λειτουργίας, στον προσδιορισμό των νεκρών σημείων και στην κατανόηση των μορφών κατάστασης λογαριασμού αποτελεσμάτων, ισολογισμού και κατάστασης ταμειακών ροών. Διέκριναν επίσης τη διάκριση μεταξύ μικτού και καθαρού κέρδους.</p> <p>Έμφαση δόθηκε στη Δομή Κόστους, διευκρινίζοντας τη σημασία της κατηγοριοποίησης όλων των δαπανών που πραγματοποιούνται για την έναρξη και τη λειτουργία μιας επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των σταθερών δαπανών (όπως το ενοίκιο) και των μεταβλητών δαπανών (που κυμαίνονται με την παραγωγή). Αυτή η ανάλυση χρησιμεύει ως τσιζά για τη λήψη αποφάσεων</p>
7/4/2024	Ενότητα 11: Στρατηγικές κλιμάκωσης	Akrem Kachai	<p>Η μονάδα για τις «Στρατηγικές κλιμάκωσης και ανάπτυξης εισβολής» ξεκίνησε ένα μετασχηματιστικό ταξίδι με στόχο την αντιμετώπιση των μονοδικών προκλήσεων που συναντώνται στις αγροτικές περιοχές. Εξόπλισε τους συμμετέχοντες με μια ισχυρή εργαλειοθήκη σχεδιασμένη για να ωθήσει τις επιχειρήσεις σε αγροτικές περιοχές σε νέα ύψη μέσω αποτελεσματικής κλιμάκωσης και ανάπτυξης, ευθυγραμμίζοντας άνογα με το ευρύτερο πλαίσιο της αγροτικής ανάπτυξης. Η εξερεύνηση εμβαθύνει σε στρατηγικές και τεχνικές απαραίτητες για την προώθηση της επέκτασης των επιχειρήσεων, χωρισμένες σε έξι ενότητες που περιλαμβάνουν κρίσιμες πτυχές της κλιμάκωσης και της παραβίασης ανάπτυξης. Οι συμμετέχοντες βυθίστηκαν σε μια ολοκληρωμένη μαθησιακή εμπειρία, συνδυάζοντας απρόσκοπτα τη θεωρητική γνώση με τις πρακτικές εφαρμογές για απτά αποτελέσματα.</p>
7/4/2024	Ενότητα 12: Pitching και επενδυτικές σχέσεις	Mohamed amine kouki	<p>Το εργαστήριο «Pitching and Investor Relations» ξεκίνησε με τον συντονιστή να περιγράφει τον σκοπό του: να πυροδοτήσει τη δημιουργικότητα, να δώσει προτεραιότητα στις ιδέες και να τονίσει την αξία των καινοτόμων ιδεών στην αγροτική επιχειρηματικότητα για να κερδίσει την εμπιστοσύνη των επενδυτών. Οι συμμετέχοντες συμμετείχαν στη δημιουργία ιδεών, ακολουθούμενες από μεμονωμένες παρουσιάσεις και πραγματικά παραδείγματα επιτυχημένων αγροτικών εγχειρημάτων</p> <p>Η δραστηριότητα «Δημοπρασία ιδεών» ενθάρρυνε τους συμμετέχοντες να κάνουν καταγγελία ιδεών και να παρουσιάσουν επιχειρηματικές ιδέες που σχετίζονται με τις αγροτικές κοινότητες. Η χρήση χρημάτων παιχνιδιού για την «προσφορά» σε ιδέες ενισχύει τη δημιουργικότητα και τις συζητήσεις για καινοτόμες ιδέες για την αγροτική επιχειρηματικότητα.</p>
8/4/2024	Ενότητα 13: Καινοτομία και προσαρμοστικότητα	Akrem Kachai	<p>Το εκπαιδευτικό σεμινάριο είχε ως στόχο να εξοπλίσει τους νέους επιχειρηματίες της υπαίθρου με τις απαραίτητες δεξιότητες και εργαλεία που είναι απαραίτητα για την κατάλληλη πλοήγηση στην αλλαγή, την αξιοποίηση των ευκαιριών και την καλλιέργεια της καινοτομίας και της προσαρμοστικότητας στις επιχειρήσεις τους. Μέσω ενός αρμονικού συνδυασμού θεωρητικής μάθησης και πρακτικών δραστηριοτήτων, οι συμμετέχοντες είχαν τη δυνατότητα να συγκεντρώσουν ανεκτίμητες γνώσεις, εμπλουτίζοντας έτσι το επιχειρηματικό τους ταξίδι και ενισχύοντας την ικανότητά τους για επιτυχία.</p>
8/4/2024	Ενότητα 14: Νομική και Κανονιστική Συμμόρφωση		<p>Κατανόηση των διαφόρων επιχειρηματικών δομών και των νομικών τους επιπτώσεων. Διερεύνηση της διαδικασίας σύστασης διαφόρων οντοτήτων, όπως ατομικές επιχειρήσεις, προσωπικές εταιρείες, εταιρείες και εταιρείες περιορισμένης ευθύνης. Αντιμετώπιση των νομικών υποχρεώσεων που συνδέονται με κάθε επιχειρηματική δομή.</p>



○ Ημερομηνία και ώρες της πιλοτικής δράσης

Δια ζώσης:

- 28 Μαρτίου 14:00-20:00
- 30 Μαρτίου 14:00-20:00
- 5 Απριλίου 10:00-18:00
- 7 Απριλίου 10:00-18:00

Διαδικτυακά:

- 6 Απριλίου 10:00-14:00
- 8 Απριλίου 10:00-14:00

■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων

Συνολικά η FHIRD παρέδωσε 28 ώρες σύγχρονης εκπαίδευσης συν 8 ώρες ασύγχρονης εκπαίδευσης.

- Και οι δύο προπονήσεις διήρκησαν 5 ημέρες. Συνολικά έχουν πραγματοποιηθεί 7 ημέρες εκπαίδευσης μεταξύ των συμμετεχόντων πρόσωπο με πρόσωπο (4 ημέρες) και των διαδικτυακών συμμετεχόντων (1 ημέρα διαδικτυακά).
- Συνεδρίες: 17 συνεδρίες ανά μάθημα καταναμημένες σε 1 συνεδρία για εισαγωγή εκπαιδευτών, συμμετεχόντων και βασικών μαθημάτων, 1 για στόχους και προσδοκίες εκπαίδευσης, 14 συνεδρίες (1 ανά ενότητα) και 1 συνεδρία αξιολόγησης.

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

- Δια ζώσης: “Hotel Africa”, Τυνησία
- Διαδικτυακά: Microsoft teams

○ Συνεργασίες

Οι πιλοτικές συνεδρίες πρόσωπο με πρόσωπο πραγματοποιήθηκαν στην καρδιά της Τυνησίας, σε μια κεντρική τοποθεσία που λειτουργεί ως κόμβος για τις γύρω περιοχές. Η πρωτοβουλία κατάρτισης επωφελήθηκε από τη συνεργασία των τοπικών αρχών και των ενδιαφερομένων, οι οποίοι διευκόλυναν την παροχή εκπαιδευτικών εγκαταστάσεων και υποστήριξαν την προώθηση του μαθήματος εντός της κοινότητας.

○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

Το πρόγραμμα είχε συνολικά 15 συμμετέχοντες, με 5 συμμετέχοντες πρόσωπο με πρόσωπο Τα προφίλ των συμμετεχόντων ποικίλλουν, περιλαμβάνοντας άτομα από διαφορετικά υπόβαθρα,



συμπεριλαμβανομένων φοιτητών, αποφοίτων και η στρατηγική επικοινωνίας μας έχει σχεδιαστεί για να διασφαλίζει την αποτελεσματική διάδοση των πληροφοριών και τη δέσμευση με τους ενδιαφερόμενους σε όλη την εκπαίδευση πρόγραμμα. Χρησιμοποιούμε μια πολύπλευρη προσέγγιση που περιλαμβάνει διάφορα κανάλια και τακτικές για να προσεγγίσουμε το κοινό-στόχο μας και να διευκολύνουμε την ουσιαστική αλληλεπίδραση.

Do you have experience in entrepreneurship?

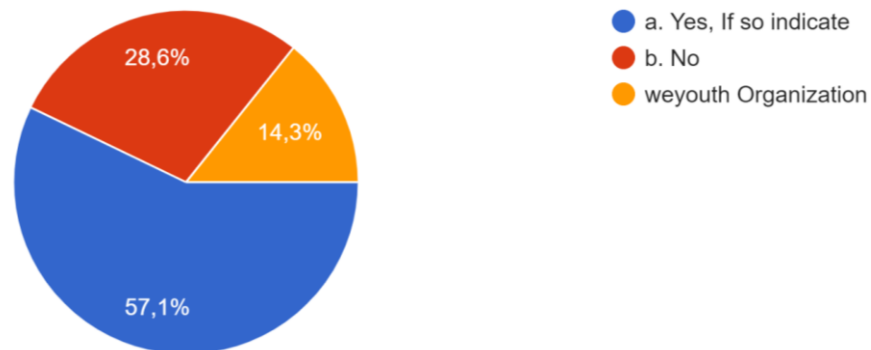
7 réponses



Το 85,7% των συμμετεχόντων έχουν λάβει επιχειρηματική κατάρτιση στο παρελθόν.

2. Have you received Entrepreneurial training before?

7 réponses

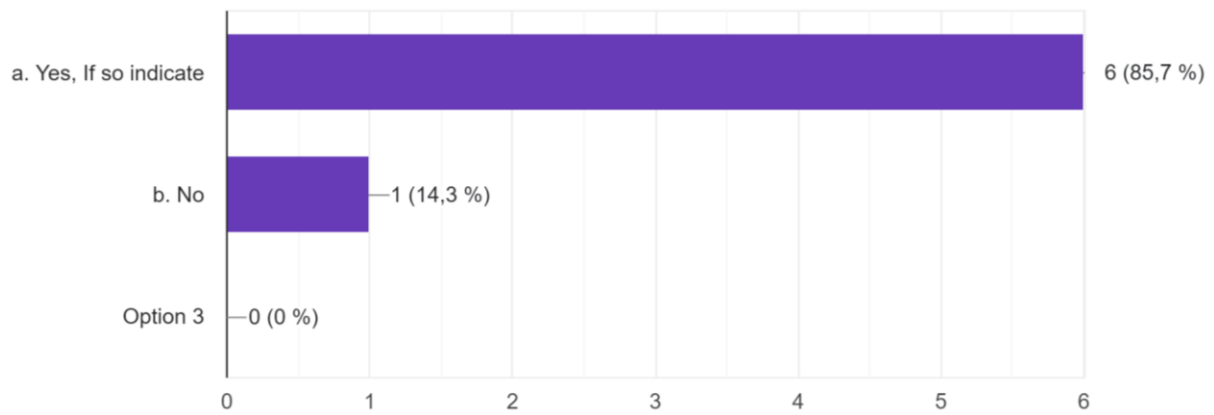


Το 71,4% των συμμετεχόντων έχουν λάβει οικονομική υποστήριξη για να ιδρύσουν μια επιχείρηση στο παρελθόν.



4. Have you heard of EntreComp Framework?

7 réponses



○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική εκπαίδευση

Ένα σημαντικό 58,6% των συμμετεχόντων εξέφρασε ικανοποίηση, είτε ανταποκρίθηκε είτε υπερβαίνοντας τις προσδοκίες τους σχετικά με τις εκπαιδευτικές δραστηριότητες. Αυτό το θετικό συναίσθημα υποδηλώνει ότι οι δραστηριότητες ήταν καλά δομημένες, ελκυστικές και βελτίωσαν αποτελεσματικά την μαθησιακή τους εμπειρία. Επιπλέον, μια σημαντική πλειοψηφία (72,4%) θεώρησε ότι οι δραστηριότητες ήταν κατάλληλα ευθυγραμμισμένες με τα επίπεδα δεξιοτήτων τους, υποδεικνύοντας μια προσαρμοσμένη προσέγγιση που ευνοεί την αποτελεσματική μάθηση χωρίς να είναι υπερβολικά απαιτητικές ή απλοϊκές. Αυτή η ευθυγράμμιση πιθανότατα συνέβαλε σε αυξημένη δέσμευση και επάρκεια μεταξύ της πλειοψηφίας των συμμετεχόντων.

Επιπλέον, ένα σημαντικό μέρος (58,6%) συμφώνησε σθεναρά ότι το εκπαιδευτικό πρόγραμμα ευθυγραμμίστηκε με τις προσδοκίες που περιγράφονται στην πρόσκληση. Αυτό υποδηλώνει μια μέτρια συναίνεση σχετικά με την πιστότητα του προγράμματος στις αρχικές υποσχέσεις, ενισχύοντας την αίσθηση αξιοπιστίας και εμπιστοσύνης μεταξύ των συμμετεχόντων. Επιπλέον, η πλειοψηφία (65,5%) θεώρησε ότι η παρουσίαση των εννοιών και των δραστηριοτήτων ήταν καινοτόμα και σαγηνευτική, υπονοώντας ότι χρησιμοποιήθηκαν μέθοδοι δημιουργικής παράδοσης, διατηρώντας το ενδιαφέρον και τη συμμετοχή των συμμετεχόντων.

Η ανατροφοδότηση υπογραμμίζει επίσης την αίσθηση αξίας και συμπερίληψης των συμμετεχόντων κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης, με το 79,3% να εκφράζει το αίσθημα της αξίας και της φιλοξενίας. Αυτή η αναγνώριση υποδηλώνει ότι το πρόγραμμα αναγνώρισε και κάλυπτε τις διαφορετικές ανάγκες και τα ενδιαφέροντα των συμμετεχόντων, ενισχύοντας τη συνολική ικανοποίηση και τη δέσμευσή τους. Επιπλέον, το 65,5% ανέφερε ότι είχε κίνητρα και είχε ενεργή συμμετοχή κατά τη διάρκεια των συνεδριών, υποδηλώνοντας υψηλό επίπεδο ενθουσιασμού και δέσμευσης στη μαθησιακή διαδικασία.

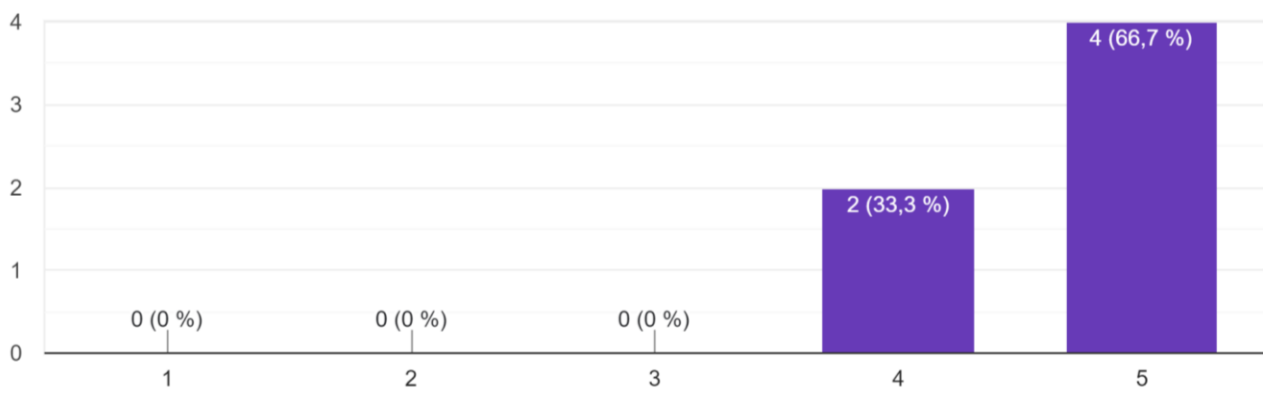


Όσον αφορά τις επιχειρηματικές προσπάθειες, το 58,6% ένωσε έμπνευση και ενθάρρυνση από τις δραστηριότητες να επιμείνουν στις επιδιώξεις τους. Αυτό υπογραμμίζει την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσης στην παροχή πολύτιμων γνώσεων και πόρων που ενισχύουν τα κίνητρα και την αφοσίωση των συμμετεχόντων στο επιχειρηματικό τους ταξίδι. Ομοίως, η πλειοψηφία (72,4%) εξέφρασε έντονη ικανοποίηση για την απόδοση των εκπαιδευτών, επιβεβαιώνοντας την ικανότητα, την προσβασιμότητα και τη συμβολή τους σε ένα θετικό μαθησιακό περιβάλλον.

Τέλος, το 58,6% βρήκε τις οδηγίες που παρέχονται κατά τη διάρκεια των δραστηριοτήτων σαφείς και εύκολο να ακολουθηθούν. Η αντιμετώπιση τυχόν περιοχών ασάφειας στις οδηγίες είναι ζωτικής σημασίας για τη βελτίωση της συνολικής σαφήνειας και αποτελεσματικότητας σε μελλοντικές δραστηριότητες. Συνολικά, ένα σημαντικό ποσοστό (58,6%) αντιλήφθηκε ευεργετικό αντίκτυπο από τη συμμετοχή του στις δραστηριότητες, αντανακλώντας θετικά την αποτελεσματικότητα και τη συνάφεια του εκπαιδευτικού προγράμματος.

1) The activities carried out met my expectations.

6 réponses

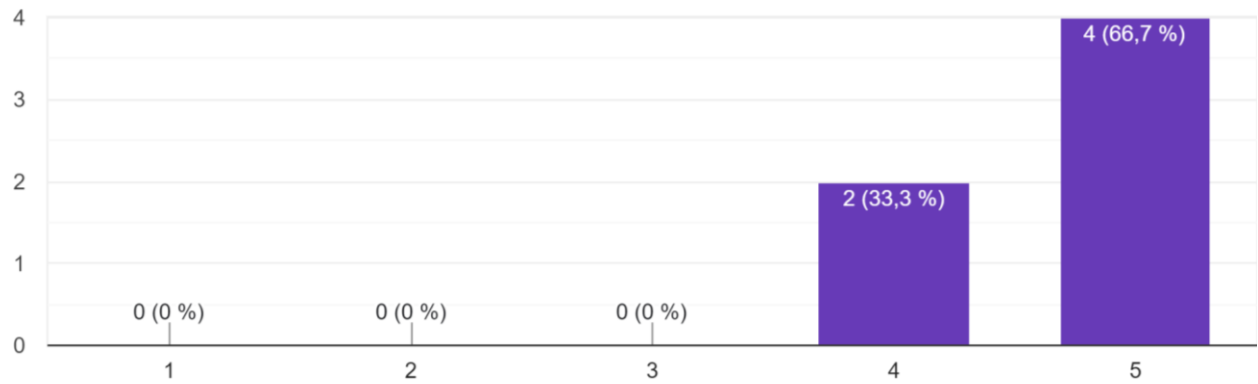


Οι συμμετέχοντες διαπίστωσαν ότι οι δραστηριότητες ήταν σύμφωνες ή και ξεπερνούσαν τις προσδοκίες τους.



11) Participation in the activities and sessions has had a positive impact on my training.

6 réponses



Το 66,7% της πλειοψηφίας των συμμετεχόντων θεώρησε ότι οι δραστηριότητες ταιριάζουν καλά με το επίπεδο των ικανοτήτων τους.

○ Φωτογραφίες της πιλοτικής δράσης στη Τυνησία





6. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εκπαίδευσης στην Ιταλία

○ Ατζέντα

Giorno 1 17 aprile 2024		Giorno 2 18 aprile 2024	
Tempo	Argomento	Tempo	Argomento
9.00-9.15	Presentazioni	9.00-10.00	Unità 8 – Operazioni ed esecuzioni
9.15-10.15	Unità 1 – Introduzione al progetto	10.00-11.00	Unità 9 – Marketing e marchio
10.15-11.15	Unità 2- Fondamenti di imprenditorialità	11.00-11.15	Pausa
11.15-11.30	Pausa	11.15-12:15	Unità 10 – Finanza
11.30-12.30	Unità 3 – Ricerche di mercato	12.15-13.15	Unità 11 – Strategie di scalabilità e growth hacking
12.30-13.30	Unità 4 – Canvas del modello di business	13:15 – 14:15	Pranzo
13.30-14.30	Pranzo	14.15-15.15	Unità 12 – Presentazione e relazioni con gli investitori
14.30-15:30	Unità 5 – Pianificazione e strategia aziendale	15.15-16.15	Unità 13 – Innovazione e adattabilità
15.30-16:30	Unità 6 – Costruire il tuo prodotto o servizio	16.15-17.15	Unità 14 – Conformità legale e normativa
16.30 – 17.30	Unità 7 – Leadership e Team Building	17.15 - 17.30	Conclusioni

Ατζέντα Ημέρα 1

Ατζέντα Ημέρα 2

○ Ημερομηνία και ώρες της πιλοτικής δράσης

17 - 18 Απριλίου 2024, 9 AM - 5.30 PM

■ Αριθμός ωρών των συνεδριάσεων

Number of hours: 16 Sessions: 14

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

Διαδικτυακές συνεδρίες

○ Συνεργασίες

Για τους σκοπούς αυτής της πιλοτικής εκπαίδευσης, η CEIPES έχει έρθει σε επαφή με τοπικούς οργανισμούς που εργάζονται στον τομέα της νεολαίας και των αγροτικών επιχειρήσεων καθώς και με συμβούλια αγροτικών περιοχών.

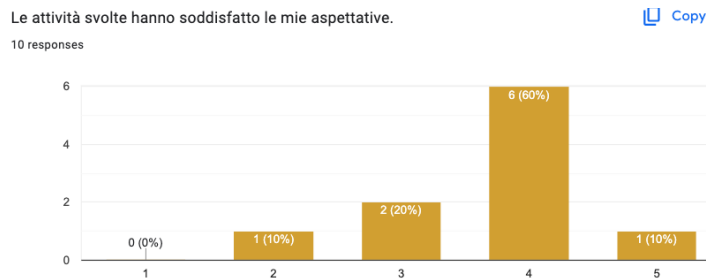


○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

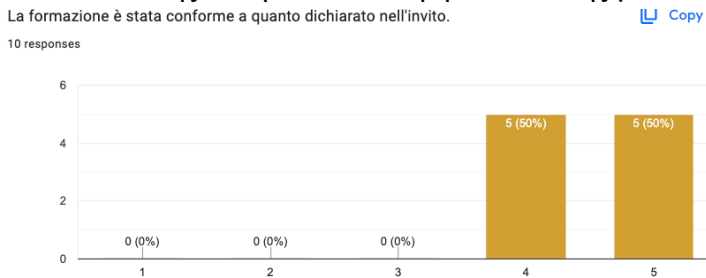
Στην προπόνηση εγγράφηκαν 17 άτομα ηλικίας κυρίως 26 -30 ετών. Το μορφωτικό τους επίπεδο ήταν κυρίως το απολυτήριο Λυκείου.

○ Ικανοποίηση από τη πιλοτική δράση

Οι προσδοκίες των συμμετεχόντων έχουν κυρίως ικανοποιηθεί και το επίπεδο ικανοποίησης μπορεί να βαθμολογηθεί ως καλό, τοποθετώντας την πλειοψηφία των απαντήσεων μεταξύ 3,4 και 5:



Οι συμμετέχοντες διαπίστωσαν επίσης ότι η εκπαίδευση ήταν συνεπής με αυτό που διαφημίστηκε:



Η πλειονότητα των συμμετεχόντων ήταν ικανοποιημένη ως προς την αντιστοιχία με τα προσωπικά τους ενδιαφέροντα και ανάγκες στον τομέα της επιχειρηματικότητα:

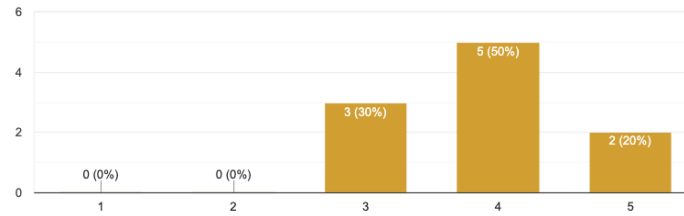


Η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε και ο εκπαιδευτής έχουν αξιολογηθεί ως καλές:



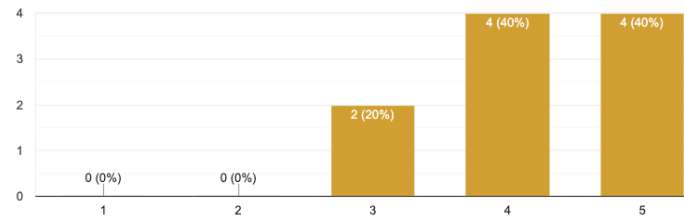
Le unità e le attività proposte sono state presentate in modo innovativo, mantenendo il mio interesse. [Copy](#)

10 responses



I formatori hanno soddisfatto le mie aspettative in termini di esperienza e vicinanza trasmessa. [Copy](#)

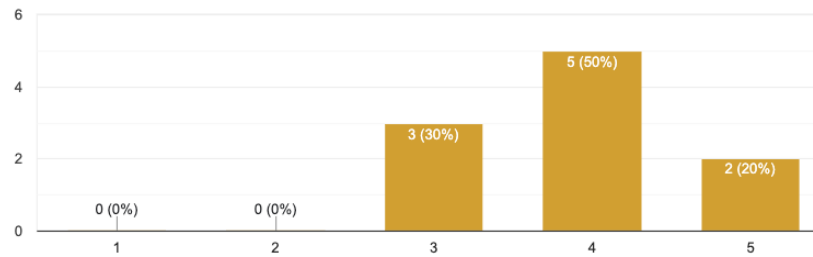
10 responses



Τέλος, όσον αφορά τον αντίκτυπο, όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν με θετικό τρόπο:

La partecipazione alle attività e alle sessioni ha avuto un impatto positivo sulla mia formazione. [Copy](#)

10 responses

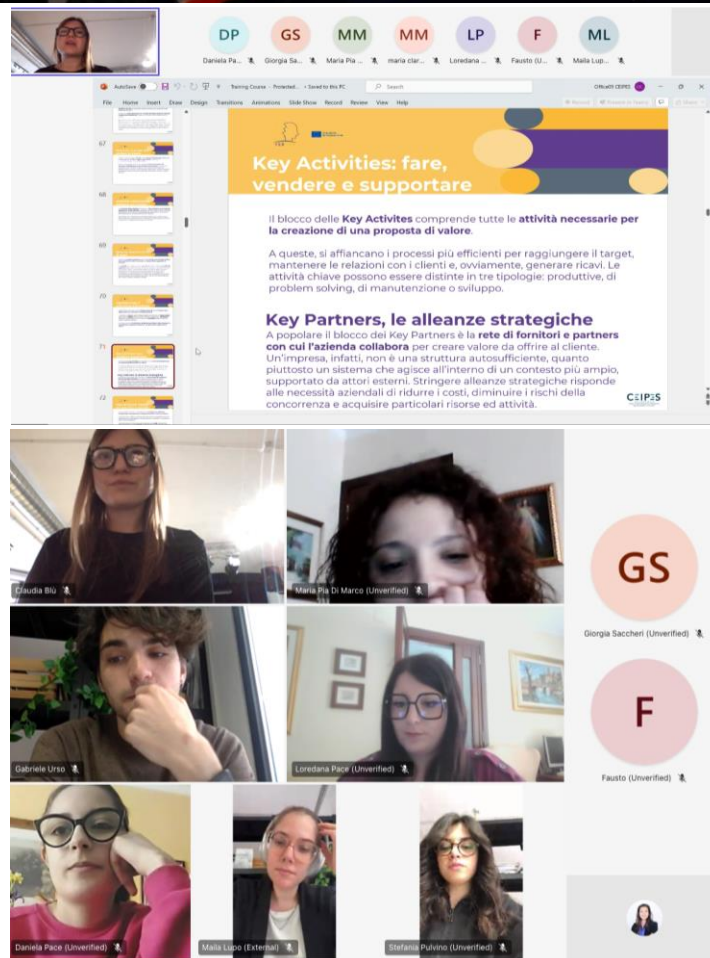




Co-funded by the European Union



○ **Fotoγραφίες από τη πιλοτική δράση στην Ιταλία**





7. Περιγραφή της Εθνικής Πιλοτικής Εκπαίδευσης στην Ισπανία

○ Ατζέντα

Ημέρα 1: Παρασκευή 22 Μαρτίου

Διάρκεια	Περιεχόμενο και ανάπτυξη
5'	Άφιξη συμμετεχόντων
5'	Εισαγωγή της εκπαιδευτικής ομάδας
10'	Παρουσιάσεις της ομάδας των συμμετεχόντων
5'	Ενότητα 1: Εισαγωγή στο έργο
10'	EntreCOMP πλαίσιο + επεξήγηση των ικανοτήτων
5'	Ανάγκες της ομάδας
5'	Περιεχόμενα συνεδρίας και καταμερισμός εργασίας
25'	Ανάλυση αναγκών αγροτικών περιοχών: <ul style="list-style-type: none"> • Ανάλυση κοινών αναγκών σε ομάδες, θέσεις αγοράς • Κοινή χρήση πληροφοριών και δραστηριότητα μεγεθυντικού φακού
25' 10' 30'	Ενότητα 2 – Εισαγωγή <ul style="list-style-type: none"> • Διαφορά μεταξύ επιχειρηματία και επιχειρηματία <ul style="list-style-type: none"> ○ Ατομικός χρόνος σχεδίασης, Παρουσίαση χαρακτηριστικών Ορισμός σύμφωνα με το πλαίσιο • Είδη επιχειρηματικότητας – σύντομη εξήγηση τους • Design Thinking + Επιχειρηματική νοοτροπία <ul style="list-style-type: none"> ○ Μιλήστε για πλευρική σκέψη για προτάσεις λύσης • Χαρτογράφηση οικοσυστήματος + πρακτική άσκηση <ul style="list-style-type: none"> ○ Μελέτες περιπτώσεων επιτυχημένων και αποτυχημένων επιχειρήσεων: εφαρμόστε τη σχεδιαστική σκέψη



10'	Συζήτηση και κλείσιμο
-----	-----------------------

Ημέρα 1. Ασύγχρονες δραστηριότητες: (2 ώρες):

- Προσδοκίες με περισσότερες λεπτομέρειες.
- Έρευνα και ανάλυση ιστοριών επιτυχίας στον τομέα σας - (εντοπισμός παραγόντων επιτυχίας, πρόταση προστιθέμενης αξίας). και αιτιολόγηση του γιατί.
- Αναστοχασμός σχετικά με τον μεγεθυντικό φακό / την επιχειρηματική σας ιδέα (προβληματισμός σχετικά με τις ικανότητες, τους παράγοντες).
- Ανάγνωση περιεχομένου

Ημέρα 2: Δευτέρα 25 Μαρτίου

Time	Περιεχόμενο και ανάπτυξη
	Άφιξη συμμετεχόντων
10-15'	Σχόλια και επίλυση αμφιβολιών με τις ασύγχρονες ασκήσεις
45'	Παρουσίαση επιχειρηματικών ιδεών στην ομάδα (LUPA)
5'-1h	Ενότητα 3 – Έρευνα Αγοράς (10') <ul style="list-style-type: none"> ● Ανάλυση SWOT: Ανάλυση της αγοράς ● Είδη ανάλυσης: πελάτες - Πρόσωπο αγοραστή + πρακτική άσκηση: προσδιορισμός του προσώπου αγοραστή μου ● Στόχοι SMART: Ανταγωνιστική ανάλυση ● ΙΑ στις επιχειρήσεις - προσθήκη αξίας
ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ	
30'	Ενότητα 4 – Μοντέλου επιχειρηματικού καμβά <ul style="list-style-type: none"> ● Επεξήγηση του καμβά επιχειρηματικού μοντέλου ● Προσθήκη εστίασης στη βιωσιμότητα + SDGs - Στρατηγική σκιαγράφησης ● Ανάλυση προτύπου (παράδειγμα)
30'10'	<ul style="list-style-type: none"> ● Ενότητα 5 - Επιχειρηματικός σχεδιασμός και στρατηγική ● Επιχειρηματικό πλάνο + ομαδική πρακτική ● Σύντομη παρουσίαση και ερωτήσεις



10' 20'	<p>Ενότητα 6 - Δημιουργία του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας</p> <ul style="list-style-type: none"> • Εξήγηση του MVP + ιστορίες επιτυχίας • Πρωτότυπο vs. MVP • Πρακτική εξάσκηση - σχεδιασμός ενός MVP
10'	Συζήτηση και κλείσιμο

Ημέρα 2. Ασύγχρονες δραστηριότητες: (2 ώρες):

- Επιχειρηματική ιδέα με στόχους SMART
- Πρακτική άσκηση στο καμβά επιχειρηματικού μοντέλου

Ημέρα 3: 26 Μαρτίου

Διάρκεια	Περιεχόμενο και ανάπτυξη
5'	Άφιξη συμμετεχόντων
30'	Παρουσίαση του μοντέλου Canvas και ανατροφοδότηση
15'	<p>Ενότητα 7 – Ηγεσία</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ο καλός ηγέτης, ζωγραφίστε μια μαριονέτα με όλα τα σχετικά χαρακτηριστικά + ομαδική εξήγηση. • Ηγεσία - ορισμός + χαρακτηριστικά σύμφωνα με το εγχειρίδιο • Δημιουργία ομάδας και επίλυση συγκρούσεων. Προβλήματα που πιστεύουμε ότι μπορεί να προκύψουν και πώς θα τα λύναμε + Μελέτες περιπτώσεων για τον τρόπο επίλυσης καταστάσεων - Παιχνίδι ρόλων
15'	
20'	
5'	<p>Ενότητα 8 – Λειτουργίες</p> <ul style="list-style-type: none"> • Σύντομη εισαγωγή • Παιχνίδι αποτελεσματικότητας (Girona) + παρουσίαση συμπερασμάτων • Επεξήγηση της αποτελεσματικότητας - KPI • Μεθοδολογία Agile & Lean και Six Sigma • Γιατί η ηγεσία είναι σημαντική σε αυτή την ενότητα
15'	
10'	
20'	
10'	
ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ 10'	



10' 5 15' 10' 10' 5'	<p>Ενότητα 9 – Μάρκετινγκ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Παρουσίαση της YG για το Branding και την εταιρική ταυτότητα • Στρατηγική μάρκετινγκ έναντι σχεδίου μάρκετινγκ + παραδείγματα • Πρόσωπο του αγοραστή + άσκηση: προσδιορισμός του προσώπου του αγοραστή μου • Αφήγηση ιστοριών στο μάρκετινγκ (βίντεο της Amazon Poland) • Στρατηγικές μάρκετινγκ και ψηφιακό μάρκετινγκ • Επεξήγηση των 4c's και 9p's του μάρκετινγκ
	<p>Ενότητα 10 – Οικονομική ανάλυση</p> <ul style="list-style-type: none"> • Δομή κόστους • Πρόβλεψη εσόδων και σημείο νεκρού σημείου • Λογαριασμός κερδών και ζημιών και κατάσταση ταμειακών ροών
10'	Συζήτηση και κλείσιμο

Ημέρα 3. Ασύγχρονες δραστηριότητες: (1 ώρα):

- Σχεδιασμός ονόματος/ λογότυπου
- Χρηματοδότηση (εκτιμήστε το κόστος εκκίνησης)

Ημέρα 4: 27 Μαρτίου

Διάρκεια	Περιεχόμενο και ανάπτυξη
5'	Άφιξη συμμετεχόντων
20'	Σχόλια και επίλυση αμφιβολιών σε ασύγχρονες ασκήσεις Παρουσίαση της ημέρας εργασίας 3
10' 20'	<p>Ενότητα 11- Στρατηγική ανάπτυξης</p> <ul style="list-style-type: none"> • Σχέδιο στρατηγικής εκτέλεσης • Μέτρηση επιδόσεων (KPIs) Ανάλυση μελέτης περίπτωσης. • Ανάθεση καθοδήγησης: Ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου σχεδίου κλιμάκωσης και ανάπτυξης.
5' 10' 10' 30'	<p>Ενότητα 12- Pitching και σχέσεις με τους επενδυτές</p> <ul style="list-style-type: none"> • Θεωρία: Elevator Pitch (βασικά στοιχεία) • Δημιουργήστε την ομιλία σας • Ραντεβού ταχύτητας και προβληματισμός • Πρακτική δραστηριότητα: Πλειστηριασμός ιδεών
	ΔΙΑΛΕΙΜΜΑ
20'	Ενότητα 13- Καινοτομία και προσαρμοστικότητα



15' 20'	<ul style="list-style-type: none"> • Πλοήγηση στην αλλαγή και την αβεβαιότητα + πρακτική • Στρατηγικές για την προώθηση της καινοτομίας • Ευέλικτη διαχείριση αλλαγών + πρακτική • Αντιμετώπιση της «αποτυχίας»
10' 20' 10'	<p>Ενότητα 14- Νομική και κανονιστική συμμόρφωση</p> <ul style="list-style-type: none"> • Βήματα για τη σύσταση εταιρείας • Εθνικά δίκτυα υποστήριξης • PAE και CIRCE
10'	Συζήτηση
20'	Αξιολόγηση και κλείσιμο

Ημέρα 4. Ασύγχρονες δραστηριότητες: (3 ώρες):

- Ελέγξτε, ολοκληρώστε και υποβάλετε όλες τις εργασίες του μαθήματος (αυτές που έχετε ήδη ολοκληρώσει και αυτές που δεν έχετε ακόμη ξεκινήσει/ολοκληρώσει).
- Καθορίστε 2 ή 3 στρατηγικές κλιμάκωσης που θέλετε να χρησιμοποιήσετε.
- Βελτιώστε το Elevator Pitch
- Διαβάστε τα περιεχόμενα των ενοτήτων 11, 12, 13 και 14.

○ Ημερομηνία και ώρα της πιλοτικής δράσης

Εκπαιδευτικό μάθημα δια ζώσης:

- 16:00-20:00 (F2F)
 - 8 Μαρτίου 16:00-19:00 (F2F)
 - 14 Μαρτίου 16:00-20:00 (F2F)
 - 27 Μαρτίου* 10:00-14.00 (online)
- Διαδικτυακό εκπαιδευτικό σεμινάριο:
- 22, 25, 26 και 27 Μαρτίου* 10:00-14.00

*Στις 27 Μαρτίου συγκεντρώσαμε τους συμμετέχοντες από τα δια ζώσης και διαδικτυακά μαθήματα.

■ Αριθμός ωρών και συνεδριάσεων

Συνολικά η DEFOIN παρέδωσε 27 ώρες σύγχρονης κατάρτισης και 8 ώρες ασύγχρονης κατάρτισης.

- Διά ζώσης εκπαίδευση: 15 ώρες σύγχρονη συν 8 ώρες ασύγχρονη.



- Διαδικτυακή εκπαίδευση: 16 ώρες σύγχρονη συν 8 ασύγχρονη.

Και οι δύο εκπαιδεύσεις (η δια ζώσης και η διαδικτυακή) διήρκεσαν 4 ημέρες. Συνολικά πραγματοποιήθηκαν 7 ημέρες κατάρτισης μεταξύ των δια ζώσης συμμετεχόντων (3 ημέρες συν 1 διαδικτυακή) και των διαδικτυακών συμμετεχόντων (4 ημέρες διαδικτυακά).

Συνεδρίες: 17 συνεδρίες ανά μάθημα που κατανέμονται σε 1 συνεδρία για την εισαγωγή των εκπαιδευτών, των συμμετεχόντων και των βασικών στοιχείων του μαθήματος, 1 για τους στόχους και τις προσδοκίες της κατάρτισης, 14 συνεδρίες (1 ανά ενότητα) και 1 συνεδρία αξιολόγησης..

■ Τοποθεσία της πιλοτικής δράσης

Δια ζώσης: “The house of the Sea” in San Juan de la Arena, Asturias

Διαδικτυακά: Microsoft teams

○ Συνεργασίες

DEFOIN παρείχε τη πιλοτική δράση δια ζώσης στο San Juan de la Arena, μια αγροτική πόλη (που θεωρείται ότι διατρέχει υψηλό κίνδυνο ερήμωσης στην Αστουρίας) και είχε συνεργασία με τον δήμο Soto del Barco (από τον οποίο εξαρτάται το San Juan de la Arena).

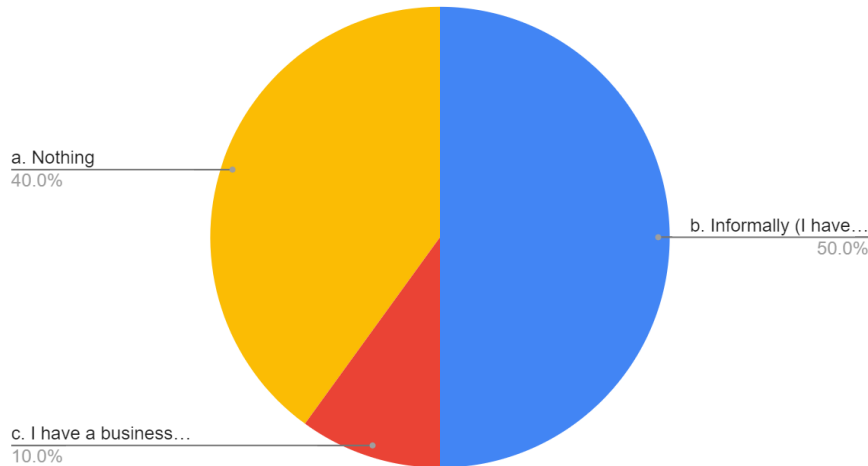
Ο χώρος κατάρτισης παραχωρήθηκε από το δημαρχείο και επίσης οι δημοτικοί σύμβουλοι και κάποιοι άλλοι ενδιαφερόμενοι υποστήριξαν τη διάδοση του μαθήματος κατάρτισης.



○ Αριθμός συμμετεχόντων και προφίλ

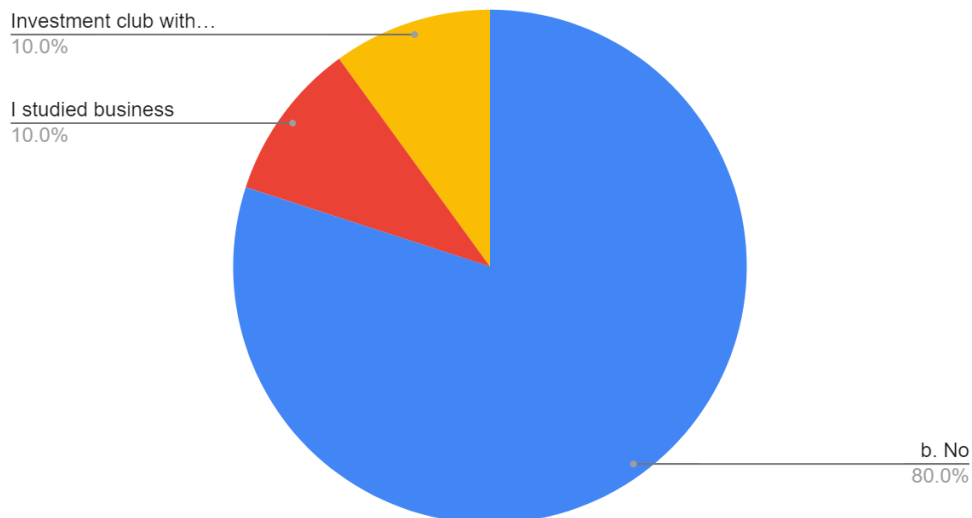
Συνολικά συμμετείχαν 10 συμμετέχοντες (4 πρόσωπο με πρόσωπο και 6 διαδικτυακά)

Do you have entrepreneurial experience?



Μόνο 1 από τους 10 συμμετέχοντες είχε προηγούμενη εμπειρία και είχε εκπονήσει επιχειρηματικό σχέδιο. 5 συμμετέχοντες είχαν άτυπη εμπειρία και 4 από αυτούς καμία.

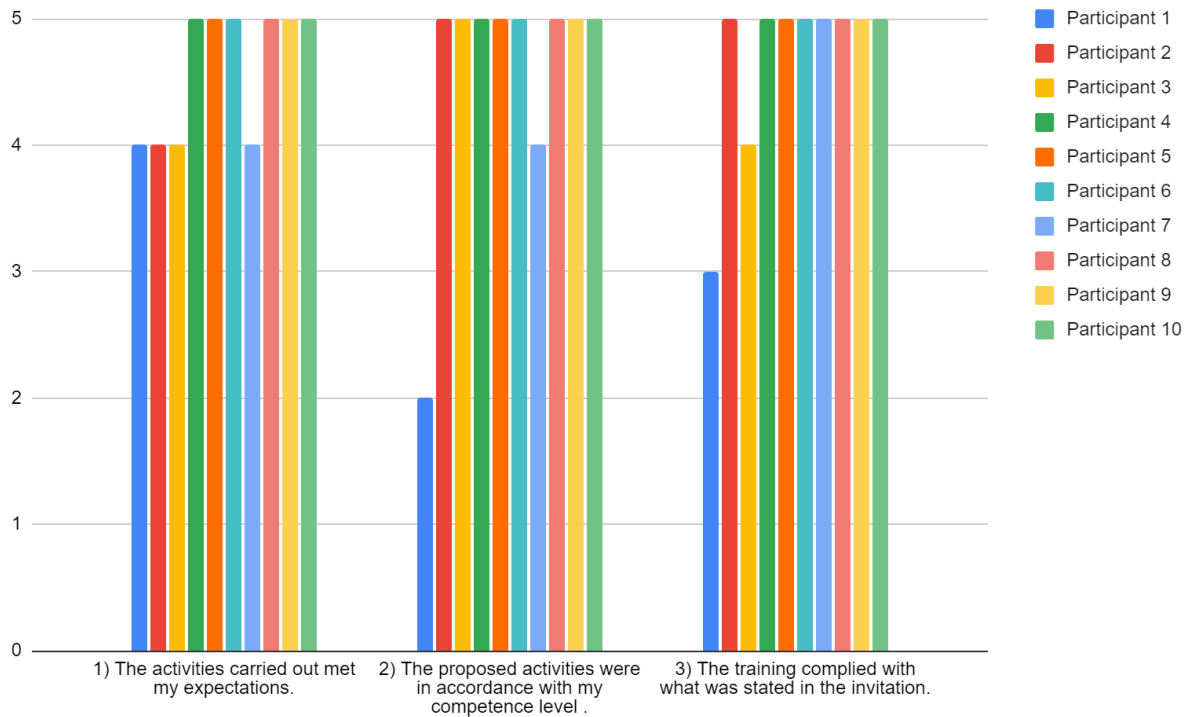
Have you received business training before?



Μόνο 2 συμμετέχοντες είχαν λάβει κατάρτιση στο παρελθόν, ο ένας από ένα πτυχίο σε επιχειρήσεις και ο άλλος από έναν ειδικό σύλλογο για την επιχειρηματικότητα και τις επενδύσεις. Ωστόσο, το 80% δεν είχε λάβει καθόλου κατάρτιση πριν.



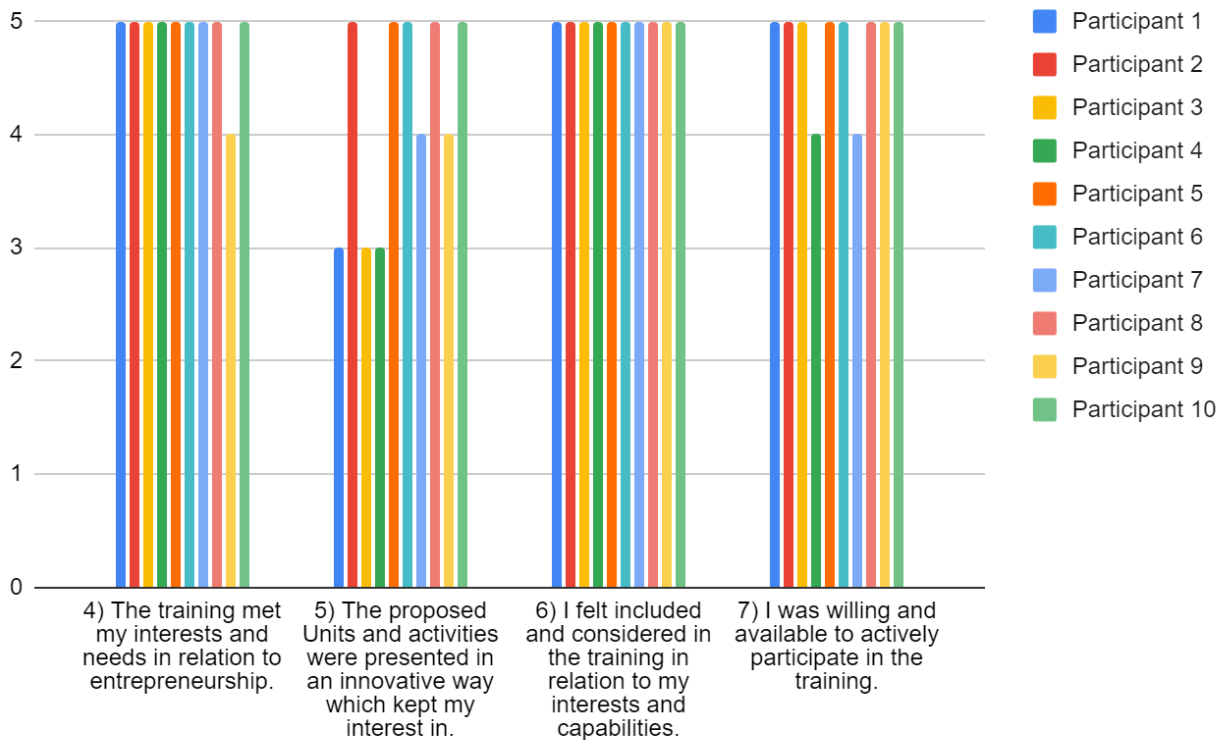
○ **Ικανοποίηση από τη πιλοτική δράση**



Προσδοκίες: Το 100 % ανέφερε ότι οι προσδοκίες του ικανοποιήθηκαν/ικανοποιήθηκαν σε μεγάλο βαθμό, με 4 συμμετέχοντες να συμφωνούν και 6 να συμφωνούν απόλυτα.

Σύμφωνα με την αξιολόγηση, το 90 % επιβεβαίωσε ότι το περιεχόμενο ήταν σύμφωνο με το επίπεδο των ικανοτήτων τους, πιθανώς το άτομο που δεν συμφώνησε είναι εκείνο με εμπειρία και ένα σχέδιο επιχειρηματικού σχεδίου που έχει ήδη αναπτυχθεί. Προσπαθήσαμε να προσαρμοστούμε σε όλα τα επίπεδα, αλλά η πλειοψηφία ήταν αρχάριοι και ένα άτομο ήταν προχωρημένο, οπότε μάλλον ήταν λίγο απλό.

Η κατάρτιση ήταν σύμφωνη με όσα αναφέρονταν στην πρόσκληση. Το 90% συμφώνησε πλήρως.

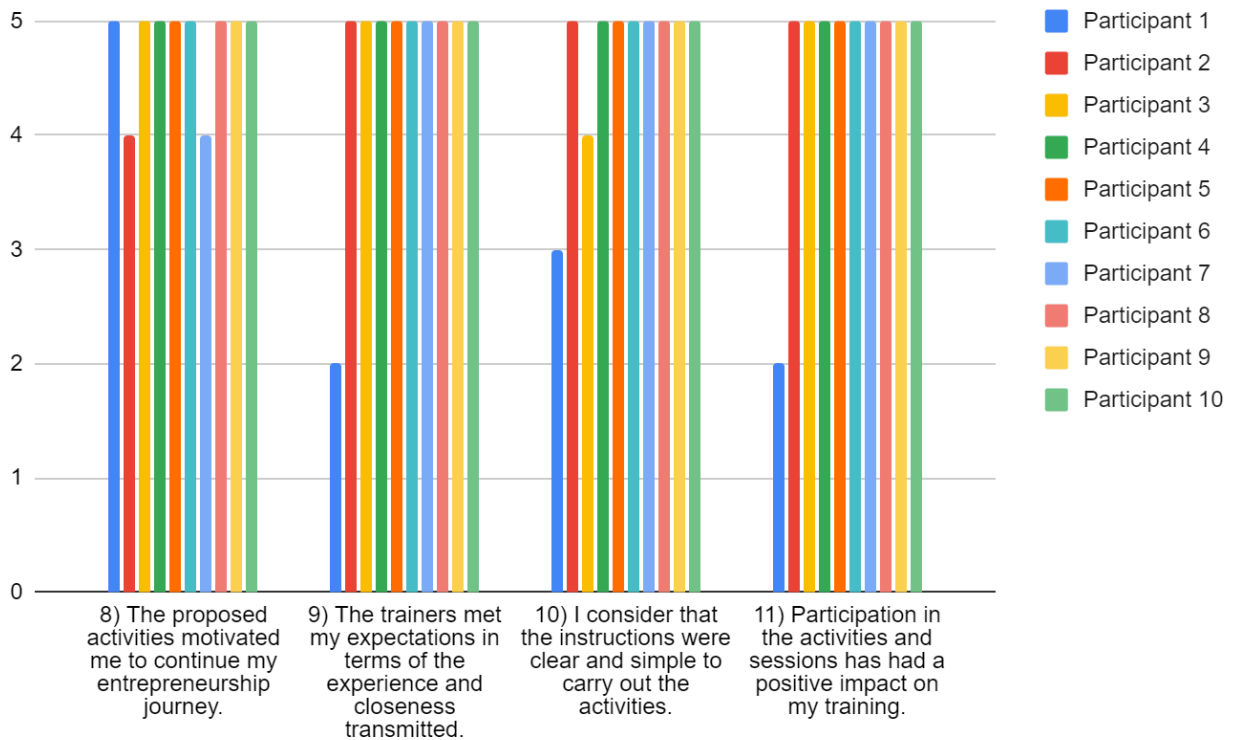


Ενδιαφέρον και ανάγκες: 100 % των συμμετεχόντων θεώρησαν ότι η κατάρτιση ανταποκρίθηκε πλήρως στα ενδιαφέροντα και τις ανάγκες τους.

Καινοτομία του εκπαιδευτικού υλικού: όσον αφορά την καινοτομία έχουμε λίγο μεγαλύτερη ποικιλία, αν και το 70 % των συμμετεχόντων θεώρησε ότι το περιεχόμενο της κατάρτισης παρουσιάστηκε με καινοτόμο τρόπο. Το 30 % των συμμετεχόντων βαθμολόγησαν με 3 σε αυτή την ερώτηση, οπότε μπορούμε να διαβάσουμε ότι δεν ήταν τόσο καινοτόμο γι' αυτούς. Εδώ θα υπήρχε περιθώριο βελτίωσης από την πλευρά μας.

Συμπερίληψη: Το 100 % των συμμετεχόντων θεώρησε ότι τα ενδιαφέροντα και οι ικανότητές τους συμπεριλήφθηκαν και λήφθηκαν υπόψη κατά τη διάρκεια της κατάρτισης. Αυτό είναι ενδιαφέρον, διότι ακόμη και για το άτομο που οι ικανότητές του ήταν υψηλότερες από το μέσο όρο του μαθήματος, ο συμμετέχων αισθάνθηκε ότι λαμβάνεται υπόψη υπό αυτή την έννοια.

Συμμετοχή: Το 20 % συμφώνησε και το 80 % συμφώνησε απόλυτα ότι υπήρχε η ικανότητα και η προθυμία τους να συμμετάσχουν ενεργά..



Κίνητρα: όλοι οι συμμετέχοντες αισθάνθηκαν ότι το πρόγραμμα κατάρτισης και οι δραστηριότητες τους παρακίνησαν να συνεχίσουν το ταξίδι τους στην επιχειρηματικότητα, το 80% από αυτούς αισθάνεται έντονα παρακινημένο.

Εκπαιδευτές: Το 90 % των συμμετεχόντων έμειναν απόλυτα ικανοποιημένοι από την εμπειρία των εκπαιδευτών και την εγγύτητα που μεταδόθηκε.

Σαφήνεια: το 90 % των συμμετεχόντων θεώρησε ότι οι οδηγίες ήταν σαφείς και απλές για την εκτέλεση των δραστηριοτήτων.

Αντίκτυπος: 9 συμμετέχοντες θεώρησαν ότι αυτό το εκπαιδευτικό πρόγραμμα είχε πολύ θετικό αντίκτυπο στην εκπαίδευσή τους, συγκεντρώνοντας τους μέγιστους βαθμούς. 1 συμμετέχων δεν αισθάνθηκε θετικό αντίκτυπο..



Co-funded by the
European Union



○ Φωτογραφίες από τη πιλοτική δράση στην Ισπανία

Εκπαίδευση πρόσωπο με πρόσωπο στο "The house of the Sea" στο San Juan de la Arena, Αστούρια





Co-funded by the European Union



Διαδικτυακή εκπαίδευση Microsoft teams

The screenshot displays a Microsoft Teams meeting interface. The main content area shows a presentation slide titled "PROGRAMA CURSO" with the following units listed:

- Unidad 8: Operaciones y ejecuciones
- Unidad 9: Marketing y marca
- Unidad 10: Finanzas
- Unidad 11: Estrategias de escalado y crecimiento
- Unidad 12: Pitching y relaciones con los inversores
- Unidad 13: Innovación y adaptabilidad
- Unidad 14: Cumplimiento legal y reglamentario

Below the slide, a mind map diagram is visible with central nodes for "FACTORES DE EXITO", "ACTORES CLAVE", "METODOLOGIA", "FINANCIACION", "CULTURA", and "EQUIPO".

On the left, a hand-drawn diagram shows a person with a lightbulb above their head, surrounded by text in Spanish:

- tener un plan (objetivos)
 - tener un presupuesto
 - tener un equipo
 - tener un lugar
 - tener un tiempo
 - tener un presupuesto
 - tener un equipo
 - tener un lugar
 - tener un tiempo

Below this, a list of notes reads:

cosas que no tenemos
 - relación con el auto - producto
 - conseguir el presupuesto
 - relación con otros
 - conseguir el tiempo y el lugar
 - idea de donde conseguir el presupuesto

The presentation slide also features the text: "Muchos pueden ejecutar, Solo unos pocos cambiar el mundo".

The meeting interface includes several video thumbnails of participants and a central chat area with a large letter 'S'.



● Επίλογος

“Οι πιλοτικές συνεδρίες αξιολογήθηκαν θετικά από τους συμμετέχοντες και ανυπομονούν για το πρόγραμμα καθοδήγησης. Μετά την παρουσίαση της μονάδας για τον επιχειρηματικό καμβά ετοίμασαν τα πρώτα προσχέδια των ιδεών τους και το επόμενο βήμα είναι να εστιάσουν περισσότερο σε κάθε ιδέα και να αναλύσουν κάθε πτυχή. Τέλος, σύμφωνα με τους συμμετέχοντες, προτιμούν επίσης τις δια ζώσης συνεδρίες προκειμένου να μπορούν να έχουν περισσότερες δραστηριότητες αλληλεπίδρασης. “
INNOHIVE

“Το πρόγραμμα κατάρτισης πέτυχε τους στόχους του για την ενίσχυση των ικανοτήτων των συμμετεχόντων και την ανάπτυξή τους ως επιχειρηματίες και οι συμμετέχοντες επωφελήθηκαν σημαντικά από το πρόγραμμα, επιδεικνύοντας βελτιώσεις σε διάφορους βασικούς τομείς, όπως η ανάπτυξη δεξιοτήτων, η οικοδόμηση εμπιστοσύνης και η δικτύωση.

Συνολικά, οι συμμετέχοντες εξέφρασαν υψηλά επίπεδα δέσμευσης και ικανοποίησης από το πρόγραμμα, αναφέροντας τη συνάφεια, την αποτελεσματικότητα και τον αντίκτυπό του στην επιχειρηματική τους πορεία.

Οι εκπαιδευτές διαδραμάτισαν καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία του προγράμματος, παρέχοντας αποτελεσματική διδασκαλία, παρέχοντας πολύτιμη καθοδήγηση και καλλιεργώντας ένα υποστηρικτικό περιβάλλον μάθησης.

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα επηρέασε θετικά τη φήμη και την αξιοπιστία του οργανισμού, τοποθετώντας τον ως ηγέτη στις πρωτοβουλίες για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα και την ανάπτυξη ικανοτήτων.” FHIRD

Σύμφωνα με την ανατροφοδότηση από τη CEIPES "Η πιλοτική κατάρτιση στην Ιταλία αποκάλυψε ότι στις αγροτικές περιοχές, ευρωπαϊκές έννοιες όπως το πλαίσιο EntreComp μπορεί να μην είναι μέρος του καθημερινού γλωσσάριου. Οι συμμετέχοντες βρήκαν το Πλαίσιο EntreComp ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο και για την αυτοαξιολόγηση και την παρακολούθηση της επαγγελματικής ανάπτυξης. Από τις απαντήσεις που αναφέρθηκαν στα ερωτηματολόγια, η κατάρτιση βοήθησε σίγουρα στην αύξηση των επιχειρηματικών τους ικανοτήτων και τους παρείχε νέες χρήσιμες γνώσεις. Τρεις συμμετέχοντες εξέφρασαν προφορικά το ενδιαφέρον τους να συνεχίσουν να συμμετέχουν στις επόμενες δραστηριότητες του YERAME (πρόγραμμα καθοδήγησης και συμμετοχή στον τελικό διαγωνισμό).

Η ομάδα κατάρτισης της DEFOIN θεώρησε ότι ήταν πρόκληση να εφαρμοστεί η πιλοτική κατάρτιση σε αγροτικές περιοχές, δεδομένου ότι υπάρχουν λίγοι νέοι που ζουν σε αγροτικές περιοχές με χρόνο και κίνητρα για να εγγραφούν σε ένα επιχειρηματικό ταξίδι. Αντιληφθήκαμε ότι υπάρχει η αντίληψη ότι δεν υπάρχουν πολλές ευκαιρίες και ότι δεν είναι ένα ασφαλές επαγγελματικό ταξίδι. Υπάρχουν περισσότεροι νέοι ενήλικες άνω των 30 ετών με εκπαίδευση και εργασιακή εμπειρία που είναι πιο πρόθυμοι να ασχοληθούν με αυτή την επιλογή ως καριέρα. Ωστόσο, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι το



εκπαιδευτικό πρόγραμμα ήταν χρήσιμο για τους συμμετέχοντες, έδωσε κίνητρα και επιμόρφωσε όλους τους συμμετέχοντες. Το περιεχόμενο της κατάρτισης και οι δραστηριότητες είναι επαρκείς, υπάρχουν ακόμη περιθώρια βελτίωσης φυσικά και η διάρκεια του μαθήματος θα πρέπει να παραταθεί για καλύτερα αποτελέσματα.

Οι συμμετέχοντες υπογράμμισαν την πολύ καλή σχέση μεταξύ των συμμετεχόντων, τις εκτεταμένες γνώσεις των εκπαιδευτών, τις σαφείς και καλά δομημένες παρουσιάσεις, τις πρακτικές δραστηριότητες και τον μεγάλο αριθμό των εργαλείων που παρέχονται, συμπεριλαμβανομένων και της δυνατότητας ασύγχρονης πρόσβασης στο περιεχόμενο της κατάρτισης, ως τις κύριες θετικές πτυχές.

“Συμπερασματικά, το πρόγραμμα κατάρτισης σε θέματα επιχειρηματικότητας σημείωσε σημαντική επιτυχία, αποφέροντας θετικά αποτελέσματα τόσο για τους συμμετέχοντες όσο και για τους εκπαιδευτές και τον οργανισμό. Οι συμμετέχοντες αναδείχθηκαν με ενισχυμένες επιχειρηματικές δεξιότητες, αυξημένη αυτοπεποίθηση, διευρυμένα δίκτυα και πρόσβαση σε πολύτιμους πόρους, τοποθετώντας τους για επιτυχία στις επιχειρηματικές τους προσπάθειες. Οι εκπαιδευτές επέδειξαν αριστεία στη διευκόλυνση αποτελεσματικών μαθησιακών εμπειριών, συμβάλλοντας στην ανάπτυξη και εξέλιξη των συμμετεχόντων ως επιχειρηματιών. Για τον οργανισμό, το πρόγραμμα όχι μόνο ενδυνάμωσε μια νέα γενιά αγροτικών επιχειρηματιών, αλλά και ενίσχυσε τη φήμη και την αξιοπιστία του ως ηγέτη στην εκπαίδευση επιχειρηματικότητας και την ανάπτυξη της κοινότητας. Προχωρώντας προς τα εμπρός, ο βιώσιμος αντίκτυπος του προγράμματος και η συνεχής δέσμευση για την υποστήριξη της αγροτικής επιχειρηματικότητας θα συνεχίσουν να προωθούν την οικονομική ανάπτυξη και να βελτιώνουν τα μέσα διαβίωσης στις αγροτικές κοινότητες.” PCS

“Συνοψίζοντας, τόσο οι εκπαιδευτές όσο και οι συμμετέχοντες απόλαυσαν και επωφελήθηκαν πραγματικά από την κατάρτιση, αλλά χρειάζονταν περισσότερη εμπλοκή στη διαδικασία μέσω της ενεργού και πρακτικής εμπλοκής στην επιχειρηματικότητα, με επιτυχημένους επιχειρηματίες που έχουν τις δικές τους επιχειρήσεις επί τόπου, και πιθανώς μέσω της πραγματοποίησης επόμενων εκπαιδεύσεων και των ακόλουθων περαιτέρω βημάτων σε ανοιχτούς χώρους και διαφορετικές επισκέψεις στο πεδίο”.

MYF



Co-funded by the
European Union



● Παραρτήματα

○ Παράρτημα 1: Πρότυπο λίστα συμμετεχόντων



Co-funded by
the European Union

YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS OF MEDITERRANEAN COUNTRIES (YERAME)

Entrepreneurship Piloting for Young People. **COUNTRY DATE PARTNER** Project number: 101093212

Based on the GDPR (Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and Council from 27 April 2016 on protection of individuals in relation to processing of personal data and free circulation of such data, and on revocation of Directive 95/46/EEZ) by which I undersigned below, give my voluntary and explicit consent to YERAME partners, as the leaders of processing, to collect and process personal data with the purpose of publishing on: (1) official internet site of the project, organization and on the sites of the project, (2) social media of the project and the project partners and (3) in digital publications of the project partners. For the above purposes, the organization collects: name and surname, e-mail, photograph, audio and video recordings and author's texts.

Num	Name and Surname	Institution	E-mail	(1) internet sites	(2) social media	(3) digital publications	Signature <input type="text"/>
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.



Co-funded by the
European Union



○ Παράρτημα 2: Πρότυπο πιστοποιητικού

Certificate of Completion

YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS AND MEDITERRANEAN COUNTRIES

This certifies that

Participant Name

has successfully completed the
YERAME Entrepreneurship Training
in **CITY, COUNTRY, DATES**

WEBSITE LINK <https://yerame.infoproject.eu>

Co-funded by the European Union

European Commission

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."