



# Εκπαίδευση CRAFTS+

Εγχειρίδιο αναφοράς για εκπαιδευτές

New educational prospects for adult learners  
in crafts' sector

2022-1-EL01-KA210-ADU-000084425/



Με τη συγχρηματοδότηση  
της Ευρωπαϊκής Ένωσης



CRAFTS+

Πληροφορίες έργου	
Όνομα έργου	New educational prospects for adult learners in crafts' sector
Ακρωνύμιο έργου	CRAFTS+
Αριθμός έργου	2022-1-EL01-KA210-ADU-000084425
Δραστηριότητα 4 - Επικεφαλής εταίρος	PostScriptum, Ελλάδα
Προσδιορισμός εγγράφου	
Επίπεδο διάδοσης	Δημόσιο
Έκδοση	2.3
Ημερομηνία δημοσίευσης	9/1/2024
Συγγραφείς	Idea OK, Δημοκρατία της Βόρειας Μακεδονίας MESO, Ελλάδα PostScriptum, Ελλάδα





## Περιεχόμενα

Σχετικά με το έργο.....	4
Επισκόπηση του Εκπαιδευτικού Προγράμματος .....	4
Ο οδηγός εκπαίδευσης .....	5
Σκοπός του οδηγού .....	5
Παράδοση του Εκπαιδευτικού Προγράμματος .....	7
Σχέδιο εκπαίδευσης.....	11
Μάθημα 1: Κατοχή στρατηγικών πωλήσεων .....	13
Μάθημα 2: Logistics και εφοδιαστική αλυσίδα στην κεραμική βιοτεχνία.....	18
Μάθημα 3: Ψηφιακό μάρκετινγκ .....	23
Μάθημα 4: Πράσινες πρακτικές στην κεραμική .....	28
Μάθημα 5: Νέα υλικά και εργαλεία .....	31
Μάθημα 6: Επικοινωνία και Branding.....	36
Μάθημα 7: Οικονομική διαχείριση.....	40
Οι ομάδες-στόχοι σας .....	45
Εντοπισμός αναγκών .....	45
Σχεδιασμός παράδοσης προγράμματος .....	46
Αξιολόγηση .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Αποποίηση ευθυνών .....	48





CRAFTS+

## Σχετικά με το έργο

Το Crafts + απευθύνεται σε εκπαιδευτές ενηλίκων, υφιστάμενους και εν δυνάμει επιχειρηματίες και επαγγελματίες στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας σε όλη την Ευρώπη. Αυτό το έργο στοχεύει να παρέχει μια συνεκτική και διεπιστημονική προσέγγιση στην εκπαίδευση, με επίκεντρο την ανάπτυξη επιχειρηματικών δεξιοτήτων για επαγγελματίες κεραμικής.

Το έργο περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη μελέτη εκτίμησης αναγκών που διεξήχθη στην Ελλάδα και τη Βόρεια Μακεδονία, στην οποία βασίστηκε η ανάπτυξη του περιεχομένου του μαθήματος. Αυτή η μελέτη ανέδειξε τις συγκεκριμένες επιχειρηματικές ανάγκες και προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επαγγελματίες κεραμικής σε αυτές τις περιοχές.

Για να εξασφαλιστεί η αποτελεσματικότητα του προγράμματος κατάρτισης, διοργανώθηκε μια εκπαίδευση για την εφαρμογή των μαθημάτων με εκπαιδευτές. Τα σχόλια από αυτήν την εκδήλωση ήταν αναπόσπαστα στοιχεία για τη βελτίωση των μαθημάτων και την ανάπτυξη του εγχειριδίου αναφοράς. Αυτό το εγχειρίδιο έχει σχεδιαστεί για να καθοδηγήσει τους εκπαιδευτές στην παράδοση των μαθημάτων, συμβάλλοντας στην εδραίωση και τη διάδοση των βέλτιστων πρακτικών στην επιχειρηματική εκπαίδευση για τον τομέα της κεραμικής.

Το Crafts + προσφέρει μια δομημένη και πρακτική προσέγγιση για τη μετατροπή μεμονωμένων πρακτικών κεραμικής χειροτεχνίας σε ακμάζουσες μικροεπιχειρήσεις. Συγκεντρώνοντας ποικίλες και εξειδικευμένες γνώσεις, το έργο στοχεύει να γεφυρώσει τα κενά στη μάθηση και να προωθήσει την καινοτομία στη βιομηχανία της κεραμικής χειροτεχνίας.

## Επισκόπηση του Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Το πρόγραμμα Crafts + αποσκοπεί στην απόκτηση γνώσεων και επιχειρηματικών δεξιοτήτων στην κεραμική χειροτεχνία. Οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν μια βαθύτερη κατανόηση των υλικών, θα εξερευνήσουν τις παραλλαγές στην κεραμική έκφραση και θα διερευνήσουν τη σχέση μεταξύ του επαγγελματία, της μεθόδου, του υλικού και του περιβάλλοντος κόσμου. Το πρόγραμμα στοχεύει να αναπτύξει ικανότητες και να ενισχύσει το σχεδιασμό και την εκτέλεση επιχειρηματικών στρατηγικών στον κλάδο της κεραμικής βιοτεχνίας.

### Σχετικά

Οι χειροτεχνίες χρησιμεύουν ως ουσιαστικά σημεία αναφοράς για τις κοινωνίες, συνδέοντας τις ανθρώπινες ανάγκες και δραστηριότητες. Το θέμα της χειροτεχνίας γεφυρώνει την παράδοση και την καινοτομία. Το πρόγραμμα παρέχει ένα πλαίσιο που προωθεί τη συνεχή ανταλλαγή και αλληλεπίδραση μεταξύ της εκπαίδευσης, της έρευνας και της βιομηχανίας.

Η έναρξη μιας επιχείρησης κεραμικής είναι μια προσπάθεια που απαιτεί ένα μείγμα πάθους, δημιουργικότητας και στρατηγικού σχεδιασμού. Ακολουθώντας τα βήματα που περιγράφονται σε αυτόν τον περιεκτικό οδηγό, μπορείτε να καθοδηγήσετε τους εκπαιδευόμενους να δημιουργήσουν μια ακμάζουσα επιχείρηση κεραμικής που εκπληρώνει





CRAFTS+

τις φιλοδοξίες τους και συμβάλλει στη βιοτεχνία. Η υπομονή και η επιμονή είναι ζωτικής σημασίας για ένα επιτυχημένο και βιώσιμο επιχειρηματικό εγχείρημα.

### Σκοπός

Ο πρωταρχικός στόχος αυτών των κατευθυντήριων γραμμών είναι να εξοπλίσουν τους εκπαιδευτές στον τομέα της κεραμικής βιοτεχνίας με πρακτικές στρατηγικές για τη δημιουργία, την εφαρμογή και την αξιολόγηση αποτελεσματικών προγραμμάτων κατάρτισης. Η εστίασή μας είναι να δώσουμε τη δυνατότητα στους τεχνίτες γίνουν ιδιοκτήτες επιτυχημένων μικροεπιχειρήσεων. Αυτές οι κατευθυντήριες γραμμές προσφέρουν πληροφορίες σχετικά με τις πρακτικές μεθόδους εκπαίδευσης και τον εντοπισμό εναλλακτικών λύσεων όπου χρειάζεται.

### Πεδίο εφαρμογής

Αυτές οι κατευθυντήριες γραμμές παρουσιάζονται ως ευέλικτα πλαίσια για την προσαρμογή διαφόρων προσεγγίσεων υλοποίησης με βάση τη διαθεσιμότητα πόρων. Ανεξάρτητα από τους περιορισμούς πόρων, η έμφαση παραμένει στην ανάπτυξη λεπτομερών και ολοκληρωμένων σχεδίων εκπαίδευσης παράλληλα με ισχυρούς μηχανισμούς αναφοράς για την παρακολούθηση των αποτελεσμάτων της εκπαίδευσης. Επιπλέον, το πρόγραμμα παρέχει μια διαδικτυακή πλατφόρμα για την παράδοση εκπαιδευτικών συνεδριών. Η χρήση αυτής της πλατφόρμας συνιστάται για τη διευκόλυνση της βελτιωμένης ανταλλαγής πληροφοριών

## Ο οδηγός εκπαίδευσης

### Σκοπός του οδηγού

Η δημιουργία ενός προγράμματος κατάρτισης για άτομα που μεταβαίνουν σε μικροεπιχειρήσεις στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας συνεπάγεται την εξέταση δύο βασικών προσεγγίσεων. Η πρώτη επικεντρώνεται γύρω από τον εκπαιδευτή, ο οποίος επιμελείται το μαθησιακό περιεχόμενο και σχεδιάζει τις μαθησιακές εμπειρίες, ενώ η δεύτερη δίνει έμφαση στην αυτονομία του εκπαιδευόμενου, με τον εκπαιδευτή να ενεργεί ως οδηγός και πάροχος πόρων. Αυτή η προσέγγιση με επίκεντρο τον μαθητή προωθεί τη συμμετοχή, ενθαρρύνει την ανταλλαγή εμπειριών και επιτρέπει στους συμμετέχοντες την ελευθερία να μαθαίνουν με τον δικό τους ρυθμό, καθιστώντας την την προτιμώμενη μέθοδο.

Κυρίως, οι μηχανισμοί υποστήριξης παρακολούθησης και η αξιολόγηση των αποτελεσμάτων της εκπαίδευσης αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία οποιουδήποτε πακέτου εκπαίδευσης. Αυτή η υποστήριξη, που περιλαμβάνεται στον προϋπολογισμό της εκπαίδευσης, μπορεί να λάβει διάφορες μορφές, όπως επίβλεψη, καθοδήγηση, mentoring ή δημιουργία δικτύων υποστήριξης. Δίνοντας προτεραιότητα σε μια προσέγγιση με επίκεντρο τον μαθητή και εφαρμόζοντας ισχυρούς μηχανισμούς παρακολούθησης, το εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα στοχεύει να ενδυναμώσει τα άτομα στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας να γίνουν ιδιοκτήτες μικροεπιχειρήσεων, με τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και πόρους για βιώσιμη ανάπτυξη και επιτυχία.





Το εγχειρίδιο στοχεύει να παρέχει στους δυνητικούς εκπαιδευτές τις βασικές γνώσεις, τις κατευθυντήριες γραμμές και τις μεθόδους για το σχεδιασμό υλικών και σχεδίων εκπαίδευσης κατά την εφαρμογή του Crafts + για επαγγελματίες.

Πιο συγκεκριμένα, ο εκπαιδευτικός οδηγός θα βοηθήσει τους εκπαιδευτές στη διοργάνωση μαθημάτων κατάρτισης χρησιμοποιώντας το πρόγραμμα σπουδών, την ανάλυση αναγκών κατάρτισης, και ενημερωτικές λεπτομέρειες σχετικά με τους στόχους και τα αποτελέσματα κάθε εκπαιδευτικής ενότητας. Επιπλέον, οι εκπαιδευτικοί πόροι θα διευκολύνουν τη διαδικασία σχεδιασμού βέλτιστων εκπαιδευτικών συνεδριών που σχετίζονται με τις συγκεκριμένες ανάγκες των συμμετεχόντων και θα αξιολογήσουν τον αντίκτυπο της εκπαίδευσης.

Ο οδηγός εκπαιδευτών υποστηρίζει την παράδοση της εκπαίδευσης και μπορεί να παραδοθεί από έμπειρους εκπαιδευτές. Αναμένεται ότι οι εκπαιδευτές έχουν τεχνογνωσία, γνώσεις και δεξιότητες για τη διεξαγωγή εργαστηρίων και εκπαιδευτικών συνεδριών με γενικές γνώσεις κεραμικής ή/και επιχειρηματικό υπόβαθρο.

Ο οδηγός παρέχει πληροφορίες και πρακτικές οδηγίες για την προετοιμασία των εκπαιδευτών που εμπλέκονται στη διευκόλυνση της ανάπτυξης και/ή της αξιολόγησης των δραστηριοτήτων και προγραμμάτων του έργου. Η ενίσχυση των γνώσεων του προσωπικού τους θα επιτρέψει σε αυτούς και τους οργανισμούς τους να σχεδιάσουν, να παραδώσουν και να αξιολογήσουν τα δικά τους προγράμματα και δραστηριότητες.

### **Ανασκόπηση των μαθημάτων του προγράμματος**

Η διαδικασία αναθεώρησης εξυπηρετεί έναν διπλό σκοπό, μεθοδικά σχεδιασμένη για να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα και την προσβασιμότητα του εκπαιδευτικού μας προγράμματος που είναι προσαρμοσμένο σε άτομα στον κλάδο της κεραμικής που φιλοδοξούν να δραστηροποιηθούν στο επιχειρείν.

Πρωταρχικός μας στόχος είναι να αξιολογήσουμε το πόσο καλά ευθυγραμμίζεται το εκπαιδευτικό πρόγραμμα με τις αναμενόμενες ανάγκες των εκπαιδευομένων. Αυτό περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη αξιολόγηση για να καθοριστεί εάν το τρέχον πρόγραμμα σπουδών και οι μέθοδοι παράδοσης καλύπτουν επαρκώς τις απαιτήσεις ανάπτυξης ικανοτήτων που προσδιορίζονται στην κοινότητα της κεραμικής βιοτεχνίας. Εξετάζοντας προσεκτικά τη συνάφεια και την αποτελεσματικότητα της εκπαιδευτικής μας προσέγγισης, προσπαθούμε να διασφαλίσουμε ότι οι συμμετέχοντες διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και πόρους για την επιτυχή πλοήγηση στον περίπλοκο κόσμο της επιχειρηματικότητας.

Επιπλέον, αναγνωρίζουμε τη σημασία της προσβασιμότητας και του επιπέδου κατανόησης του εκπαιδευτικού προγράμματος από πιθανούς συνεργάτες, εκπαιδευτές και ειδικούς στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας. Η αναζήτηση ανατροφοδότησης από αυτούς τους ενδιαφερόμενους μάς επιτρέπει να εντοπίσουμε τυχόν εμπόδια ή προκλήσεις που εμποδίζουν τη δέσμευσή τους με το πρόγραμμα, ώστε να είμαστε σε θέση να εφαρμόσουμε





CRAFTS+

στρατηγικές προσαρμογές και βελτιώσεις, ενισχύοντας έτσι την προσβασιμότητα και τη φιλικότητα προς τον χρήστη του εκπαιδευτικού προγράμματος. Στόχος είναι να καλλιεργήσουμε ένα υποστηρικτικό και χωρίς αποκλεισμούς περιβάλλον μάθησης που δίνει τη δυνατότητα σε άτομα από διαφορετικά υπόβαθρα να ξεκινήσουν το επιχειρηματικό τους ταξίδι με αυτοπεποίθηση.

Μέσω αυτής της ολοκληρωμένης διαδικασίας αναθεώρησης, η δέσμευσή μας έγκειται στη συνεχή αναπροσαρμογή και βελτίωση του εκπαιδευτικού προγράμματός του έργου CRAFTS+ για να διασφαλίσουμε την ευθυγράμμισή του με τις εξελισσόμενες ανάγκες και φιλοδοξίες των επίδοξων επιχειρηματιών κεραμικών τεχνών. Ενισχύοντας τη συνεργασία και την ανταπόκριση στην ανατροφοδότηση, στοχεύουμε να καλλιεργήσουμε ένα δυναμικό και αποτελεσματικό εκπαιδευτικό οικοσύστημα που οδηγεί στη βιώσιμη ανάπτυξη και την καινοτομία στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας.

## Παράδοση του Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Το εγχειρίδιο αναφοράς δεν αποτελεί υποχρεωτικό πόρο για την παράδοση του εκπαιδευτικού προγράμματος. Ωστόσο, βασίζεται στο εκπαιδευτικό υλικό που αναπτύχθηκε ως μέρος του έργου. Ο εκπαιδευτής μπορεί να χρησιμοποιήσει τους πόρους κατάρτισης όπως κρίνει απαραίτητο. Παρέχουμε πολλά βήματα ως καθοδήγηση για την υλοποίηση του προγράμματος.

### Βήμα 1: Προσδιορίστε τις εκπαιδευτικές ανάγκες

Η διεξαγωγή Εκτίμησης Εκπαιδευτικών Αναγκών είναι ζωτικής σημασίας για τον καθορισμό της καταλληλότητας της εκπαίδευσης για την αντιμετώπιση των κενών γνώσης ή έλλειψης δεξιοτήτων μεταξύ των ατόμων που φιλοδοξούν να ιδρύσουν μικροεπιχειρήσεις στην κεραμική βιοτεχνία. Καθώς η εκπαίδευση αναδεικνύεται ως η βέλτιστη λύση, καθίσταται επιτακτική ανάγκη να εντοπιστούν με ακρίβεια οι συγκεκριμένες ανάγκες των επαγγελματιών των οποίων οι τρέχουσες ικανότητες δεν ευθυγραμμίζονται με τις απαιτούμενες.

Η εκτίμηση εκπαιδευτικών αναγκών που βασίζεται σε ικανότητες εμβαθύνει στην ενίσχυση της γνώσης, στην εξέλιξη των δεξιοτήτων και στην ενίσχυση της σωστής νοοτροπίας που είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία στον τομέα της χειροτεχνίας. Χρησιμοποιεί ως βάση για την περιγραφή του προγράμματος κατάρτισης, τον καθορισμό των στόχων, της μεθοδολογίας και των αναμενόμενων αποτελεσμάτων. Ο ακριβής προσδιορισμός του πεδίου εφαρμογής και ο καθορισμός της ομάδας στόχου διασφαλίζουν τη συνάφεια με τους στόχους του προγράμματος.





## **Βήμα 2: Καθορίστε τους στόχους και τους πόρους εκπαίδευσης**

Κατά την προσαρμογή ενός προγράμματος κατάρτισης για άτομα που επιδιώκουν να ιδρύσουν επιχειρήσεις στον τομέα της κεραμικής, είναι σημαντικό να προσδιορίζονται οι πιο σχετικές ομάδες-στόχοι για να διασφαλιστεί η μέγιστη αποτελεσματικότητα. Αυτό περιλαμβάνει την κατανόηση του ιστορικού και της εμπειρίας του κλάδου των δυνητικών ασκουμένων, την αξιολόγηση της ικανότητάς τους να μεταβούν στην επιχειρηματικότητα και την αξιολόγηση των υφιστάμενων δικτύων διαχείρισης και υποστήριξης από ομοτίμους.

Οι απαιτήσεις πόρων και οι πηγές χρηματοδότησης πρέπει επίσης να εξεταστούν προσεκτικά. Η χρηματοδότηση μπορεί να προέλθει από τοπικούς δήμους ή εθνικούς πόρους κατάρτισης που προορίζονται για την ανάπτυξη δεξιοτήτων. Η διερεύνηση οικονομικών λύσεων, όπως η αξιοποίηση της υπάρχουσας τεχνολογίας ή η ενσωμάτωση της ηλεκτρονικής μάθησης, είναι σημαντική για τη βελτιστοποίηση της χρήσης των πόρων χωρίς να διακυβεύεται η ποιότητα της εκπαίδευσης. Προσδιορίζοντας στρατηγικά ομάδες-στόχους και κατανομές πόρων, το εκπαιδευτικό πρόγραμμα μπορεί να ενδυναμώσει αποτελεσματικά τα άτομα να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας.

## **Βήμα 3: Σχεδιάστε και προγραμματίστε την εκπαίδευση**

Κατά το σχεδιασμό και τον προγραμματισμό ενός εκπαιδευτικού προγράμματος για άτομα που ασχολούνται με την κεραμική χειροτεχνία, πρέπει να αναληφθούν πολλά κρίσιμα καθήκοντα:

α) Καθορισμός μαθησιακών στόχων: Αυτοί οι στόχοι θα πρέπει να διατυπώνουν με σαφήνεια τα επιθυμητά αποτελέσματα, περιλαμβάνοντας πτυχές γνωστικές, προσανατολισμένες στις δεξιότητες και τη νοοτροπία. Θα πρέπει να περιγράφονται συγκεκριμένα μαθησιακά αποτελέσματα για κάθε θέμα, διευκολύνοντας την αποτελεσματική αξιολόγηση.

β) Επιλογή μεθόδων παράδοσης: Διάφορες μεθοδολογίες, συμπεριλαμβανομένης της ηλεκτρονικής μάθησης, των δια ζώσης εργαστηρίων και της βιωματικής μάθησης, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη με βάση παράγοντες όπως η συμμετοχή των μαθητών, η γεωγραφική διασπορά και η σχέση κόστους-αποτελεσματικότητας. Ένας συνδυασμός μεθόδων μπορεί να βελτιστοποιήσει τη δέσμευση και να επιτύχει διάφορους μαθησιακούς στόχους.

γ) Ανάπτυξη περιεχομένου και μεθοδολογίας: Το υποχρεωτικό και το προαιρετικό περιεχόμενο θα πρέπει να οριοθετούνται, με έμφαση στις πρακτικές δραστηριότητες, την ομαδική εργασία και τις αξιολογήσεις για να διασφαλιστεί η ευθυγράμμιση με τους εκπαιδευτικούς στόχους και η καταλληλότητα για το κοινό-στόχο.

δ) Ενσωμάτωση στόχων αξιολόγησης: Τα σχέδια αξιολόγησης θα πρέπει να ενσωματωθούν στη φάση του σχεδιασμού, να περιλαμβάνουν αξιολογήσεις σε πολλαπλά επίπεδα και να χρησιμοποιούν κατάλληλες μεθόδους συλλογής δεδομένων.







Για να διασφαλιστεί η αποτελεσματική εκπαίδευση, οι εκπαιδευτές πρέπει να διαθέτουν όχι μόνο τεχνογνωσία στον τομέα αλλά και αποδεδειγμένες δεξιότητες διευκόλυνσης και παρουσίασης. Η σωστή προετοιμασία είναι πρωταρχικής σημασίας, η οποία περιλαμβάνει τη βαθιά κατανόηση του περιεχομένου και την εφαρμογή των εκπαιδευτικών μεθοδολογιών.

Η παροχή εκπαίδευσης τηρεί τις αρχές εκπαίδευσης ενηλίκων, αναγνωρίζοντας ότι οι εκπαιδευόμενοι είναι αυτόνομοι, βασίζονται στις εμπειρίες τους και επικεντρώνονται σε συγκεκριμένους στόχους. Η συνάφεια με την τέχνη τους και η πρακτική εφαρμογή τους είναι πρωταρχικής σημασίας. Οι οργανωτικές πτυχές που αφορούν την διεξαγωγή της εκπαίδευσης, η συνεχής αντικειμενική παρακολούθηση και η υποστήριξη μετά την εκπαίδευση διασφαλίζουν μια ολοκληρωμένη εμπειρία μάθησης.

#### **Βήμα 4: Η διαδικασία εκπαίδευσης**

Η αποτελεσματική εκπαίδευση και οι δεξιότητες παρουσίασης είναι υψίστης σημασίας για τους εκπαιδευτές στο πρόγραμμα κεραμικής χειροτεχνίας, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να ενδυναμώσουν τα άτομα να μεταβούν με επιτυχία στον κόσμο του επιχειρείν. Ως εκπαιδευτής θα πρέπει να έχετε γνώσεις, αλλά και να κατέχετε εξαιρετικές επικοινωνιακές ικανότητες, για να μεταφέρετε πληροφορίες με τρόπο κατανοητό και προσαρμοσμένο στις ανάγκες των συμμετεχόντων.

Η προετοιμασία είναι το κλειδί, με τον χρόνο που επενδύεται εκ των προτέρων παρέχει σημαντικά οφέλη. Η έρευνα δείχνει ότι για κάθε ώρα που αφιερώνεται στην παρουσίαση, τέσσερις ώρες συνήθως αφιερώνονται στην προετοιμασία. Οι εκπαιδευτές θα πρέπει μεθοδικά να συλλέγουν πληροφορίες σχετικές με τις προσδιορισμένες ανάγκες εκπαίδευσης, συμβουλευτικά εγχειρίδια και άλλους πόρους για να ενημερώσουν τα σχέδια των μαθημάτων τους. Θα χρειαστεί να επιλέξουν τις κατάλληλες μεθόδους μάθησης και να αναπτύξουν ολοκληρωμένα περιγράμματα συνεδριών, διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη ενσωμάτωση των οδηγιών των συμμετεχόντων και των οπτικοακουστικών βοηθημάτων πολύ πριν από την ημερομηνία εκπαίδευσης.

Επιπλέον, η αξιολόγηση από ομοτίμους από ειδικούς στα θέματα εκπαίδευσης ενισχύει την ποιότητα και την ακρίβεια του εκπαιδευτικού υλικού, διασφαλίζοντας την τεχνική τους αρτιότητα. Η πρόβα των παρουσιάσεων ενώπιον συναδέλφων επιτρέπει στους εκπαιδευτές να βελτιώσουν την παράδοσή τους, αντιμετωπίζοντας τυχόν ζητήματα χρονισμού ή σαφήνειας. Αφιερώνοντας χρόνο και προσπάθεια στην προετοιμασία, οι εκπαιδευτές μπορούν να παραδώσουν αποτελεσματικές συνεδρίες.

#### **Βήμα 5: Αξιολογήστε τα αποτελέσματα της εκπαίδευσης**

Ο βασικός στόχος είναι να εξακριβωθεί ο βαθμός στον οποίο το εκπαιδευτικό πρόγραμμα έχει επιτύχει τους στόχους και τα αναμενόμενα αποτελέσματα. Αυτό συνεπάγεται μια ολοκληρωμένη αξιολόγηση σε διάφορα επίπεδα αξιολόγησης, που περιλαμβάνει εισροές, αντιδράσεις, μαθησιακά αποτελέσματα, βελτιώσεις απόδοσης και αλλαγές νοοτροπίας.





Τα ζητήματα αξιολόγησης θα πρέπει να ενσωματωθούν νωρίς στις φάσεις σχεδιασμού και σχεδιασμού των μαθημάτων κατάρτισης. Το βάθος και το εύρος του σχεδιασμού αξιολόγησης εξαρτώνται από τα ευρήματα της αξιολόγησης των αναγκών και τα αναμενόμενα οφέλη.

Η συλλογή βασικών δεδομένων είναι επιτακτική για την αξιολόγηση του αντίκτυπου της εκπαίδευσης. Οι εκπαιδευτές ή οι συντονιστές/διαχειριστές εκπαίδευσης έχουν επιφορτιστεί με τη συλλογή αυτών των δεδομένων, ειδικά σε περιβάλλοντα μεγαλύτερων ομάδων.

Τα μαθησιακά αποτελέσματα αξιολογούνται σε πολλαπλά διαστήματα και επίπεδα σε όλο το εκπαιδευτικό πρόγραμμα, που περιλαμβάνει την απόκτηση γνώσης και την εφαρμογή της αποκτηθείσας γνώσης σε σενάρια επίλυσης προβλημάτων.

Η παρακολούθηση και η αξιολόγηση είναι βασικές πτυχές των ευθυνών του εκπαιδευτή, παρέχοντας πληροφορίες για την απόδοση και την πρόοδο των συμμετεχόντων. Αυτές οι αξιολογήσεις πραγματοποιούνται καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος: οι διαμορφωτικές αξιολογήσεις κατά τη διάρκεια της περιόδου κατάρτισης επιτρέπουν προσαρμογές κατά τη διάρκεια του μαθήματος, ενώ οι συνοπτικές αξιολογήσεις στο τέλος του μαθήματος παρέχουν τη δυνατότητα για μελλοντικές βελτιώσεις. Επιπλέον, η περιοδική παρακολούθηση μετά την εκπαίδευση επιτρέπει τη συνεχή παρακολούθηση των αποτελεσμάτων και την αξιολόγηση της απόδοσης των εκπαιδευομένων.

Στην εκπαιδευτική μας προσέγγιση, η διαμορφωτική αξιολόγηση έχει προτεραιότητα, στοχεύοντας στη βελτίωση της απόδοσης έναντι της βαθμολόγησης. Οι εκπαιδευτές παρέχουν εποικοδομητική κριτική για να διευκολύνουν τη μάθηση μεταξύ των συμμετεχόντων. Επιπλέον, τα σχόλια από τις αξιολογήσεις συμβάλουν στις προσαρμογές στο περιεχόμενο και τις μεθοδολογίες της εκπαίδευσης, διασφαλίζοντας ότι ευθυγραμμίζονται στενά με τις εξελισσόμενες ανάγκες των συμμετεχόντων.

Δίνοντας προτεραιότητα στη συνεχή παρακολούθηση και αξιολόγηση, το εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα παραμένει δυναμικό, εξελίσσεται συνεχώς για να ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες των επίδοξων επιχειρηματιών κεραμικής.

## **Βήμα 6: Παρακολούθηση, βελτίωση και αναφορά αποτελεσμάτων**

Η ενδεδειγμένη παρακολούθηση της ποιότητας και η επάρκεια διαχείρισης έργων και πόρων είναι απαραίτητα στοιχεία σε όλο το σύνολο των εκπαιδευτικών ενοτήτων. Με τη συνεχή αξιολόγηση και βελτίωση των μεθοδολογιών εκπαίδευσης, προσπαθούμε να προωθήσουμε ένα ευημερούν περιβάλλον που ευνοεί την ανάπτυξη των εκπαιδευομένων.





CRAFTS+

Το περιεχόμενο της εκπαίδευσης χωρίζεται σε μαθήματα που αποτελούν μέρος του επιπέδου εκπαίδευσης βασικών δεξιοτήτων.

#### Κατάλογος μαθημάτων κατάρτισης

Μάθημα 1: Στρατηγικές πωλήσεων

Μάθημα 2: Logistics και εφοδιαστική αλυσίδα

Μάθημα 3: Ψηφιακό μάρκετινγκ

Μάθημα 4: Πράσινες πρακτικές

Μάθημα 5: Νέα υλικά και εργαλεία

Μάθημα 6: Επικοινωνία και branding

Μάθημα 7: Οικονομική διαχείριση

Κάθε ένα από τα μαθήματα ακολουθεί παρόμοια δομή. Κάθε μάθημα αποτελείται από:

- Εκπαιδευτικό υλικό
- Παρουσιάσεις PowerPoint
- Πρακτικές
- Παραδείγματα

### Σχέδιο εκπαίδευσης

Η ακόλουθη ενότητα στοχεύει να παρέχει στους εκπαιδευτές βασικές οδηγίες και ένα προσχέδιο για τη χρήση του εκπαιδευτικού υλικού της εργαλειοθήκης Crafts +. Κάθε ένα από τα μαθήματα περιλαμβάνει: εκπαιδευτικό υλικό, πρακτικές και προτάσεις.

Κάθε μάθημα προγραμματίζεται να παραδοθεί σε συνεδρία 2-3 ωρών, στο πλαίσιο μιας εργάσιμης ημέρας. Ανάλογα με τις γνώσεις των συμμετεχόντων σχετικά με το περιεχόμενο, το χρονοδιάγραμμα μπορεί να συντομευτεί συνδυάζοντας ενότητες που θα παραδοθούν σε μία συνεδρία. Επιπρόσθετα, ανάλογα με τους συμμετέχοντες, η εκπαίδευση μπορεί να έχει επιπλέον εστίαση στον τομέα της κεραμικής, δηλαδή να είναι πιο κοντά στις γνώσεις και τις δεξιότητες στον τομέα της πρακτικής τους.

Παρέχονται αντίγραφα των σχετικών διαφανειών με επεξήγηση του σκοπού και συμβουλές διδασκαλίας. Παρακαλούμε διαβάστε κάνοντας αναφορά στην πλήρη παρουσίαση του PowerPoint και στις παρεχόμενες σημειώσεις του εκπαιδευτή.

#### 1. Πρακτική εφαρμογή:

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν τις έννοιες που έμαθαν στο μάθημα σε πραγματικά σενάρια που σχετίζονται με τις δραστηριότητές τους κεραμικής χειροτεχνίας. Παρέχετε ευκαιρίες για πρακτική εξάσκηση, δραστηριότητες επίλυσης προβλημάτων και ομαδικές εργασίες για την ενίσχυση της μάθησης και τη διευκόλυνση της ανάπτυξης πρακτικών δεξιοτήτων.





## 2. Μελέτες περίπτωσης και ιστορίες επιτυχίας:

Χρησιμοποιήστε μελέτες περιπτώσεων και ιστορίες επιτυχημένων επιχειρήσεων χειροτεχνίας κεραμικών για να απεικονίσετε βασικές έννοιες και στρατηγικές οικονομικής διαχείρισης. Αναλύστε αυτές τις περιπτώσιολογικές μελέτες μαζί με τους συμμετέχοντες για να εντοπίσετε κοινές προκλήσεις, αποτελεσματικές λύσεις και διδάγματα.

## 3. Ανατροφοδότηση και προβληματισμοί:

Ενσωματώστε τακτικές συνεδρίες ανατροφοδότησης σε όλη τη διάρκεια του μαθήματος για να συγκεντρώσετε στοιχεία από τους συμμετέχοντες σχετικά με την μαθησιακή τους εμπειρία, τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν και τους τομείς προς βελτίωση. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αναλογιστούν το μαθησιακό τους ταξίδι και να εντοπίσουν βήματα που μπορούν να κάνουν για την εφαρμογή της γνώσης που απέκτησαν στις επιχειρήσεις κατασκευής κεραμικών.

## 4. Προσαρμοσμένο περιεχόμενο:

Κατανόηση των ειδικών αναγκών και προκλήσεων των συμμετεχόντων στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας. Εξετάστε τα διαφορετικά επίπεδα χρηματοοικονομικής παιδείας, επιχειρηματικής εμπειρίας και εξοικείωσης με κεραμικά υλικά και τεχνικές. Προσαρμόστε ανάλογα το περιεχόμενο του μαθήματος και επικεντρωθείτε σε πρακτικές στρατηγικές οικονομικής διαχείρισης που είναι σχετικές και εφαρμόσιμες στις καθημερινές τους λειτουργίες.

Ενσωματώστε πραγματικές περιπτώσεις, παραδείγματα και σενάρια από τον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας για να κάνετε το περιεχόμενο πιο σχετικό και ελκυστικό. Επισημάνετε ιστορίες επιτυχίας και βέλτιστες πρακτικές που συνάδουν με τις εμπειρίες και τις φιλοδοξίες των συμμετεχόντων.

### **Ενεργή συμμετοχή:**

Πρωθήστε ένα συνεργατικό περιβάλλον μάθησης που ενθαρρύνει την ενεργό συμμετοχή και την αλληλεπίδραση με τους συνομηλίκους. Ενσωματώστε ομαδικές συζητήσεις, συνεδρίες καταιγισμού ιδεών και συλλογικές δραστηριότητες για την προώθηση της ανταλλαγής γνώσεων και της ανταλλαγής ιδεών.

Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις ιδέες, τις προκλήσεις και τις εμπειρίες τους σχετικά με θέματα διαχείρισης σε κεραμικές χειροτεχνίες. Δημιουργήστε ευκαιρίες για να κάνουν ερωτήσεις, να αναζητήσουν διευκρινίσεις και να συνεισφέρουν τις προοπτικές τους για να εμπλουτίσουν τη μαθησιακή διαδικασία.

Χρησιμοποιήστε διαδραστικές μεθόδους διδασκαλίας, όπως ασκήσεις ρόλων, εργασίες επίλυσης προβλημάτων και προσομοιώσεις για να εμπλέξετε ενεργά τους συμμετέχοντες στην εφαρμογή εννοιών και τεχνικών.





Παρέχετε τακτικά σχόλια και ενθάρρυνση στους συμμετέχοντες για να διατηρείτε την παρακίνησή τους, αναγνωρίστε τη συνεισφορά τους, και επικροτήστε την πρόδοό τους για να διατηρήσετε τη δέσμευσή τους σε όλη τη διάρκεια του μαθήματος.

## Μάθημα 1: Στρατηγικές πωλήσεων

Το μάθημα προσφέρει πρακτική προσέγγιση για τον έλεγχο τόσο των παραδοσιακών όσο και των διαδικτυακών στρατηγικών πωλήσεων. Καθ' όλη τη διάρκεια του προγράμματος, οι συμμετέχοντες δυνατότητες στην τοπική αγορά και την αξιοποίηση των δικτύων χειροτεχνίας. Μαθαίνουν να προσαρμόζουν τις προσφορές τους για να ανταποκρίνονται στα τοπικά γούστα και προτιμήσεις, εξασφαλίζοντας συνάφεια και απήχηση με τους πελάτες.

Στις παραδοσιακές πωλήσεις, οι συμμετέχοντες εξερευνούν την τέχνη του οπτικού εμπορεύματος, της τιμολόγησης και της διαπραγμάτευσης, εξοπλίζοντάς τους με τα εργαλεία για τη τοποθέτηση των προϊόντων τους, τον καθορισμό ανταγωνιστικών τιμών και την αποτελεσματική πλοήγηση στις συναλλαγές πωλήσεων. Επιπλέον, αναπτύσσουν στρατηγικές για τη δημιουργία προσωπικών σχέσεων με τους πελάτες, την ενίσχυση της αφοσίωσης και τη συλλογή πολύτιμων σχολίων για τη συνεχή βελτίωση.

Μεσά από τη μετάβαση στις διαδικτυακές πωλήσεις, οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να δημιουργούν μια ισχυρή διαδικτυακή παρουσία, να δημιουργούν λίστες προϊόντων και να αλληλεπιδρούν αποτελεσματικά με τους πελάτες μέσω ψηφιακών καναλιών. Ανακαλύπτουν τη σημασία της συνεπούς επωνυμίας, της αφοσίωσης των πελατών και της μόχλευσης πλατφορμών ηλεκτρονικού εμπορίου για να επεκτείνουν την εμβέλειά τους και να αυξήσουν τις πωλήσεις τους.

Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, δίνεται έμφαση στην υιοθέτηση πολιτιστικών επιρροών, πρακτικών βιωσιμότητας και ανάλυσης των αποτελεσμάτων των πωλήσεων για τη στρατηγική λήψη αποφάσεων. Μέσω επιδείξεων, πρακτικών ασκήσεων και πραγματικών παραδειγμάτων, οι συμμετέχοντες αποκτούν πολύτιμες γνώσεις και δεξιότητες που μπορούν να εφαρμόσουν αμέσως στις δικές τους επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας.

### Κύριοι στόχοι

(Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)

Ο γενικός στόχος είναι να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με τις απαραίτητες γνώσεις, δεξιότητες και στρατηγικές για να διαπρέψουν στις πωλήσεις στον τομέα κεραμικής χειροτεχνίας.

- Να ενδυναμώσει τους συμμετέχοντες με μια ολοκληρωμένη κατανόηση των αρχών, των τεχνικών και των στρατηγικών πωλήσεων προσαρμοσμένων στη μοναδική δυναμική της αγοράς κεραμικών χειροτεχνιών.





**Ομάδα-στόχος**

(υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)

- Να ενισχύσει τις πωλήσεις και τις ικανότητες των συμμετεχόντων σε διάφορες πτυχές των πωλήσεων στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας. Αυτό περιλαμβάνει τη βελτίωση των δεξιοτήτων επικοινωνίας, την εκμάθηση τεχνικών προσωπικής αλληλεπίδρασης, τη μόχλευση τεχνικών δικτύων και την αποτελεσματική επίδειξη τεχνικών χειροτεχνίας σε πιθανούς πελάτες.
- Να ενσταλάξει μια πελατοκεντρική προσέγγιση πωλήσεων μεταξύ των συμμετεχόντων, δίνοντας έμφαση στη σημασία της κατανόησης και της αντιμετώπισης των αναγκών, των προτιμήσεων και των προβλημάτων των πελατών.

**Υπόβαθρο και προφίλ:**

Οι συμμετέχοντες σε αυτήν την εκπαίδευση θα πρέπει ιδανικά να έχουν ένα υπόβαθρο ή εμπειρία στις πωλήσεις, το μάρκετινγκ ή την ανάπτυξη επιχειρήσεων, κατά προτίμηση στο πλαίσιο της βιομηχανίας τεχνών και χειροτεχνίας. Αν και η προηγούμενη εμπειρία ειδικά στις πωλήσεις κεραμικών χειροτεχνιών δεν είναι υποχρεωτική, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κατέχουν βασική κατανόηση των αρχών και των τεχνικών πωλήσεων. Επιπλέον, άτομα με έντονο ενδιαφέρον στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας, συμπεριλαμβανομένων τεχνιτών, ιδιοκτητών μικρών επιχειρήσεων ή επιχειρηματιών που θέλουν να επεκτείνουν τα κανάλια πωλήσεών τους, θα επωφεληθούν σημαντικά από αυτή την εκπαίδευση. Η βασική γνώση της αγοράς κεραμικών χειροτεχνιών, συμπεριλαμβανομένων των τάσεων, των προτιμήσεων των πελατών και του ανταγωνιστικού τοπίου, αποτελεί επίσης πλεονέκτημα.

**Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:**

- Το υπόβαθρο στις πωλήσεις και το μάρκετινγκ είναι απαραίτητο, με έμφαση στην κατανόηση των αναγκών των πελατών, στην ανάπτυξη αποτελεσματικών στρατηγικών πωλήσεων και στην αύξηση των εσόδων.
- Απαιτείται γνώση διαφόρων τεχνικών, υλικών και στυλ κεραμικών για την προώθηση και την πώληση κεραμικών προϊόντων. Κατανόηση των μοναδικών ιδιοτήτων των κεραμικών, συμπεριλαμβανομένης της αισθητικής, της αντοχής και της πολιτιστικής τους σημασίας.
- Βασική κατανόηση των τάσεων της αγοράς, των προτιμήσεων των καταναλωτών και των εξελίξεων του κλάδου. Ικανότητα αναγνώρισης των αναδυόμενων





	<p>τάσεων και ανάλογων προσαρμογών στις στρατηγικές πωλήσεων.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Βασική κατανόηση των θεμελιωδών επιχειρηματικών αρχών, συμπεριλαμβανομένων των στρατηγικών τιμολόγησης, των τεχνικών διαπραγμάτευσης και της οικονομικής διαχείρισης. Θα πρέπει να είναι σε θέση να αναλύει δεδομένα πωλήσεων, να θέτει ρεαλιστικούς στόχους πωλήσεων και να λαμβάνει τεκμηριωμένες επιχειρηματικές αποφάσεις για την αύξηση της κερδοφορίας.</li><li>• Ο βασικός ψηφιακός γραμματισμός, η επάρκεια στα εργαλεία ψηφιακού μάρκετινγκ, τις πλατφόρμες ηλεκτρονικού εμπορίου και τα διαδικτυακά κανάλια πωλήσεων είναι αρκετά σημαντική.</li></ul>
<p>Υλικά και πόροι προς χρήση</p>	<p>Ο εκπαιδευτής αναμένεται να ετοιμάσει προσωπικές σημειώσεις σχετικές με το εκπαιδευτικό και να τις χρησιμοποιήσει κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης καθώς και να προτείνει πρόσθετες αναγνώσεις που σχετίζονται με τα θέματα της εκπαίδευσης.</p> <p>Προτεινόμενες αναγνώσεις (στα αγγλικά):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• The Craft Business Handbook: The Essential Guide To Make Money from Your Crafts and Handmade Products by Alison McNicol</li><li>• Craft, Inc.: Turn Your Creative Hobby into a Business by Meg Mateo Iasco</li><li>• The Creative Entrepreneur: A DIY Visual Guidebook for Making Business Ideas Real by Lisa Sonora Beam</li></ul> <p>Πρόσθετες πληροφορίες στο διαδίκτυο (στα αγγλικά):</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Etsy Excellence: The Simple Guide to Creating a Thriving Business Etsy by Tycho Press</li><li>• Instagram Secrets: The Underground Playbook for Growing Your Following Fast, Driving Massive Traffic &amp; Generating Predictable Profits by Jeremy McGilvrey</li><li>• Pinterest Power: : Market Your Business, Sell Your Product, and Build Your Brand on the World's Hottest Social Network by Jason Miles and Karen Lacey</li></ul> <p>Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας ο εκπαιδευτής θα πρέπει να παρέχει:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint ή οπτικά βοηθήματα για την απεικόνιση βασικών εννοιών, τεχνικών και στρατηγικών.</li><li>• Φύλλα εργασίας για ασκήσεις</li></ul>





	<ul style="list-style-type: none"><li>• Έντυπα αντίγραφα σχετικών άρθρων, περιπτωσιολογικών μελετών ή πόρων για περαιτέρω ανάγνωση.</li></ul> <p>Επιπλέον, ο εκπαιδευτής μπορεί να παρέχει το ακόλουθο μαθησιακό βοήθημα στους εκπαιδευόμενους:</p> <p>Προμήθειες επίδειξης:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Δείγματα κεραμικών τεχνών ή πρωτότυπα για την επίδειξη διαφόρων τεχνικών, στυλ και χαρακτηριστικών προϊόντων.</li><li>• Εργαλεία και εξοπλισμός που χρησιμοποιούνται στην κεραμική χειροτεχνία, όπως πηλός, τροχοί αγγειοπλαστικής, κλίβανοι, υαλώματα και βούρτσες.</li><li>• Σταθμοί εργασίας ή τραπέζια με προμήθειες για πρακτικές επιδείξεις και συνεδρίες πρακτικής.</li></ul> <p>Visual Merchandising Props: υλικά για την προβολή αποτελεσματικών τεχνικών οπτικής εμπορίας, όπως μονάδες ραφιών, βάσεις προβολής και σήμανση.</p> <p>Εργαλεία διαπραγμάτευσης και τιμολόγησης:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Τιμοκατάλογοι ή πρότυπα που βοηθούν τους συμμετέχοντες να καθορίσουν τις στρατηγικές τιμολόγησης και να υπολογίσουν το κόστος, τα κέρδη και τα περιθώρια κέρδους.</li><li>• Σενάρια ρόλων ή ασκήσεις διαπραγμάτευσης για την εξάσκηση αποτελεσματικών επικοινωνιακών και διαπραγματευτικών δεξιοτήτων στις αλληλεπιδράσεις πωλήσεων.</li></ul> <p>Πόροι δέσμευσης πελατών:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Φόρμες σχολίων πελατών ή έρευνες για τη συλλογή πληροφοριών και σχολίων σχετικά με τις εμπειρίες και τις προτιμήσεις τους.</li><li>• Στρατηγικές και πρότυπα για την οικοδόμηση προσωπικών σχέσεων με πελάτες, συμπεριλαμβανομένων των αρχών συνομιλίας, των προτροπών αφήγησης και των τεχνικών δημιουργίας σχέσεων.</li></ul> <p>Πόροι διαδικτυακών πωλήσεων:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Φορητοί υπολογιστές, tablet ή smartphone με πρόσβαση στο Διαδίκτυο για επίδειξη διαδικτυακών πλατφορμών, εργαλείων και τεχνικών πωλήσεων.</li><li>• Παραδείγματα καταχωρίσεων προϊόντων, αναρτήσεων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και διαδικτυακών καμπανιών</li></ul>
--	--







	<p>μάρκετινγκ για να εμπνεύσουν τους συμμετέχοντες και να υιοθετήσουν τις βέλτιστες πρακτικές.</p> <p>Υλικό μάρκετινγκ και προώθησης:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφημιστικό υλικό, όπως φυλλάδια, για την προώθηση των κεραμικών χειροτεχνιών και των καναλιών πωλήσεων των συμμετεχόντων.</li><li>• Στρατηγικές και συμβουλές για αποτελεσματικό μάρκετινγκ κεραμικών χειροτεχνιών διαδικτυακά και δια ζώσης, συμπεριλαμβανομένου του μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης, του μάρκετινγκ μέσω email και της δικτύωσης.</li></ul> <p>Έντυπα αξιολόγησης και σχολίων:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Έντυπα αξιολόγησης ή έρευνες για τη συλλογή σχολίων από τους συμμετέχοντες σχετικά με το περιεχόμενο, τη μορφή και τη διευκόλυνση του εργαστηρίου.</li><li>• Ευκαιρίες για τους συμμετέχοντες να παρέχουν προτάσεις για βελτίωση και να μοιραστούν τη συνολική τους μαθησιακή εμπειρία.</li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, τα logistics της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Στο τέλος, ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν την αποκτηθείσα γνώση</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε μερικούς εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα.</li></ul>





## Μάθημα 2: Logistics και εφοδιαστική αλυσίδα στην κεραμική βιοτεχνία

Το μάθημα για την εφοδιαστική κεραμικών τεχνών, διερευνά κάθε πτυχή της βιομηχανίας, από την προμήθεια υλικών έως την παράδοση τελικών προϊόντων. Μέσα από τις εκπαιδευτικές ενότητες, οι εκπαιδευόμενοι θα αποκτήσουν γνώσεις και δεξιότητες απαραίτητες για τη διαχείριση της εφοδιαστικής σε μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις κεραμικής.

Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν μια βαθιά κατανόηση των logistics που εμπλέκονται στην κατασκευή κεραμικών, από την προμήθεια έως την παράδοση. Θα μάθουν αποτελεσματικές πρακτικές προμηθειών, συμπεριλαμβανομένης της προμήθειας ποιοτικών πρώτων υλών και της διαπραγμάτευσης ευνοϊκών όρων με τους προμηθευτές. Η γνώση των τεχνικών διαχείρισης αποθεμάτων για τη βελτιστοποίηση των ποσοστών αποθήκευσης, παραγωγής και κύκλου εργασιών θα είναι βασική εστίαση. Οι συμμετέχοντες θα δημιουργήσουν προσαρμοσμένα χρονοδιαγράμματα παραγωγής, ευθυγραμμισμένα με δημιουργικές διαδικασίες, ελαχιστοποιώντας τα απόβλητα. Θα διερευνήσουν στρατηγικές αποθήκευσης και διανομής προσαρμοσμένες στα χαρακτηριστικά της κεραμικής βιοτεχνίας, διασφαλίζοντας την ασφάλη και έγκαιρη παράδοση.

Οι συμμετέχοντες θα αξιοποιήσουν τη δύναμη της τεχνολογίας για να βελτιώσουν τις διαδικασίες εφοδιαστικής, συμπεριλαμβανομένων συστημάτων γραμμωτού κώδικα και λογισμικού εφοδιαστικής. Θα δοθεί έμφαση στην εφαρμογή μέτρων ποιοτικού ελέγχου για τη διατήρηση συνεπών προτύπων. Το μάθημα θα περιλαμβάνει επίσης βιώσιμες πρακτικές σε όλο το ταξίδι της εφοδιαστικής, από φιλικά προς το περιβάλλον υλικά έως τη μείωση των αποτυπωμάτων άνθρακα. Τέλος, οι συμμετέχοντες θα αναλύσουν μελέτες περιπτώσεων και βιοτεχνικές λύσεις για την εφαρμογή της θεωρητικής γνώσης σε πραγματικές προκλήσεις της εφοδιαστικής αλυσίδας.

Με την ολοκλήρωση του μαθήματος, οι συμμετέχοντες θα έχουν τις απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες για τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας, διασφαλίζοντας αποτελεσματικότητα, ποιότητα και βιωσιμότητα στις επιχειρήσεις τους.

### Κύριοι στόχοι

(Στο τέλος αυτής της συνεδρίας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)

- Να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με τις απαραίτητες γνώσεις και πρακτικές δεξιότητες που απαιτούνται για την αποτελεσματική διαχείριση των logistics μιας μικρής ή πολύ μικρής επιχείρησης κεραμικής βιοτεχνίας.
- Να κατανοήσουν τη διαδικασία logistics στην κεραμική χειροτεχνία, από την προμήθεια πρώτων υλών έως την τελική παράδοση των τελικών προϊόντων.
- Να είναι σε θέση να εφαρμόζουν αποτελεσματικές μεθόδους ελέγχου αποθεμάτων, να προσαρμόζουν τα χρονοδιαγράμματα παραγωγής στις δημιουργικές τους





**Ομάδα-στόχος**

(Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)

διαδικασίες και να εφαρμόζουν απλές αρχές για την ελαχιστοποίηση της σπατάλης.

- Να αποκτήσουν τις δεξιότητες για να ενσωματώσουν την τεχνολογία στις διαδικασίες εφοδιαστικής τους, να διατηρήσουν πρότυπα υψηλής ποιότητας και να υιοθετήσουν βιώσιμες πρακτικές.

**Υπόβαθρο και προφίλ:**

Οι συμμετέχοντες που υποβάλλουν αίτηση στο μάθημα θα πρέπει να είναι έτοιμοι να μετατρέψουν την ατομική τους επιχείρηση σε μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις. Μπορεί να έχουν ένα υπόβαθρο στην τέχνη, το σχέδιο ή τη χειροτεχνία, με πρακτική εμπειρία στη δημιουργία κεραμικών προϊόντων. Ωστόσο, ενδέχεται να έχουν περιορισμένη γνώση για τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Αυτοί οι συμμετέχοντες επιθυμούν να βελτιώσουν τις επιχειρηματικές τους δραστηριότητες, να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα και να ενσωματώσουν βιώσιμες πρακτικές στις διαδικασίες τους. Έχουν κίνητρο να αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες που μπορούν να τους βοηθήσουν να στη διαχείριση των προμηθειών, τη διαχείριση αποθεμάτων, την παραγωγή, την αποθήκευση και τη διανομή τους για να ανταποκριθούν καλύτερα στις απαιτήσεις των πελατών τους, διατηρώντας παράλληλα την ποιότητα και την τέχνη της δουλειάς τους.

**Απαιτούνται γνώσεις και δεξιότητες**

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να διαθέτουν αρκετές προαπαιτούμενες δεξιότητες και γνωστικούς τομείς. Θα πρέπει να έχουν μια βασική κατανόηση των τεχνικών κεραμικής χειροτεχνίας, συμπεριλαμβανομένης της εξοικείωσης με διάφορους τύπους αργίλων, υαλωμάτων και διεργασιών ψησίματος. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει επίσης να έχουν θεμελιώδεις επιχειρηματικές δεξιότητες, όπως βασική λογιστική, κατάρτιση προϋπολογισμού και απλή οικονομική διαχείριση, που είναι απαραίτητες για τη διαχείριση μικρών ή πολύ μικροεπιχειρήσεων. Επιπλέον, θα πρέπει να έχουν κάποια εμπειρία στη διαχείριση αποθεμάτων, ακόμη και σε βασικό επίπεδο, για να κατανοήσουν τα επίπεδα αποθεμάτων και να παραγγείλουν προμήθειες όπως απαιτείται. Απαιτείται επίσης βασική γνώση υπολογιστών, καθώς το μάθημα μπορεί να περιλαμβάνει χρήση εργαλείων λογισμικού για διαχείριση εφοδιαστικής και εφοδιαστικής αλυσίδας. Τέλος, οι δεξιότητες αποτελεσματικής επικοινωνίας είναι ζωτικής σημασίας για τη





	<p>διαπραγμάτευση με τους προμηθευτές και το συντονισμό με τα μέλη της ομάδας ή τους συνεργάτες στη βιοτεχνία τους.</p>
<p>Υλικά και πόροι προς χρήση</p>	<p>Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να έχει γνώση και να γνωρίζει το υλικό που αναφέρεται ως βασικές αναγνώσεις. Ο εκπαιδευτής αναμένεται να ετοιμάσει προσωπικές σημειώσεις σχετικές με αυτό και να τις χρησιμοποιήσει κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Πρόσθετες σημειώσεις και αναγνώσεις που σχετίζονται με τα θέματα:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Logistics and Supply Chain Management in the Ceramic Industry από τους José Arturo Garza-Reyes, Vikas Kumar και Aide Aracely Maldonado-Macías</li><li>• Logistics Management and Strategy: Competing Through the Supply Chain από τους Alan Harrison και Remko van Hoek</li><li>• Διαχείριση Εφοδιαστικής Αλυσίδας: Στρατηγική, Σχεδιασμός και Λειτουργία από τους Sunil Chopra και Peter Meindl</li></ul> <p>Κατά τη διάρκεια των συνεδριών των εργαστηρίων εκτός από το εκπαιδευτικό υλικό και τη συνεδρία:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Πρότυπα διαχείρισης αποθέματος:</li></ul> <p>A) Παρέχετε προσχεδιασμένα πρότυπα διαχείρισης αποθέματος στο Excel ή τα Φύλλα Google που οι συμμετέχοντες μπορούν εύκολα να προσαρμόσουν για τις δικές τους ανάγκες παρακολούθησης αποθέματος.</p> <p>B) Προσφέρετε οδηγίες σχετικά με τον τρόπο χρήσης αυτών των προτύπων για την παρακολούθηση πρώτων υλών, εργασιών σε εξέλιξη και τελικών προϊόντων, διασφαλίζοντας αποτελεσματική διαχείριση αποθεμάτων.</p> <p>Γ) Συμπεριλάβετε συμβουλές και βέλτιστες πρακτικές για τη διατήρηση ακριβών αρχείων αποθέματος και τη βελτιστοποίηση των επιπέδων αποθεμάτων για την κάλυψη των απαιτήσεων παραγωγής, ελαχιστοποιώντας ταυτόχρονα το κόστος αποθήκευσης.</p> <p>Οδηγός διαχείρισης σχέσεων με προμηθευτές:</p> <p>A) Αναπτύξτε έναν πρακτικό οδηγό για την οικοδόμηση και τη διατήρηση σχέσεων με τους προμηθευτές, δίνοντας έμφαση στην επικοινωνία, την αξιοπιστία και την εμπιστοσύνη.</p>





	<p>Β) Προσφέρετε στρατηγικές για τον εντοπισμό αξιόπιστων προμηθευτών, τη διαπραγμάτευση ευνοϊκών όρων και τη διαχείριση της απόδοσης του προμηθευτή για να διασφαλιστεί η έγκαιρη παράδοση ποιοτικών υλικών.</p> <p>Γ) Παρέχετε στους συμμετέχοντες μια λίστα ελέγχου ή ένα πρότυπο για την αξιολόγηση και τη σύγκριση διαφορετικών προμηθευτών με βάση παράγοντες όπως η τιμή, η ποιότητα και οι χρόνοι παράδοσης.</p> <p>Εργαλεία Προγραμματισμού Παραγωγής:</p> <p>Α) Προτείνετε απλά εργαλεία ή πρότυπα προγραμματισμού παραγωγής που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι συμμετέχοντες για να δημιουργήσουν χρονοδιαγράμματα παραγωγής που να ευθυγραμμίζονται με τις διαδικασίες και τη ζήτηση των πελατών.</p> <p>Β) Δείξτε πώς να δίνετε προτεραιότητα στις παραγγελίες, να κατανέμετε αποτελεσματικά τους πόρους και να προγραμματίζετε παρτίδες παραγωγής για να μεγιστοποιήσετε την αποτελεσματικότητα και να τηρήσετε τις προθεσμίες.</p> <p>Γ) Προσφέρετε καθοδήγηση σχετικά με την προσαρμογή των χρονοδιαγραμμάτων παραγωγής λόγω μεταβαλλόμενης ζήτησης, απρόβλεπτων καθυστερήσεων ή άλλων ζητημάτων για την ελαχιστοποίηση του χρόνου διακοπής λειτουργίας και τη διατήρηση της παραγωγικότητας.</p> <p>Οδηγίες συσκευασίας και αποστολής:</p> <p>Α) Παρέχετε πρακτικές οδηγίες και συμβουλές για το σχεδιασμό οικονομικών αλλά ελκυστικών λύσεων συσκευασίας που προστατεύουν τα κεραμικά προϊόντα κατά τη μεταφορά και ενισχύουν την αντίληψη της επωνυμίας.</p> <p>Β) Προσφέρετε συστάσεις για την επιλογή υλικών συσκευασίας, τη βελτιστοποίηση των μεγεθών συσκευασίας και την ενσωμάτωση οικολογικών επιλογών συσκευασίας για ευθυγράμμιση με τους στόχους βιωσιμότητας.</p> <p>Γ) Συμπεριλάβετε πληροφορίες σχετικά με την επιλογή παρόχων αποστολής, τη διαπραγμάτευση των τιμών αποστολής και τη διαχείριση των logistics για τη διασφάλιση της ασφαλούς και έγκαιρης παράδοσης των προϊόντων στους πελάτες.</p> <p>Διαδικτυακοί πόροι και δίκτυα υποστήριξης:</p> <p>Α) Δημιουργήστε μια λίστα διαδικτυακών πόρων, φόρουμ και κοινοτικών πλατφορμών ειδικά προσαρμοσμένων σε μικρές</p>
--	---





	<p>επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας, προσφέροντας πολύτιμες πληροφορίες, συμβουλές και ευκαιρίες δικτύωσης.</p> <p>Β) Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συμμετάσχουν σε σχετικές διαδικτυακές ομάδες ή κοινότητες όπου μπορούν να συνδεθούν με άλλους επαγγελματίες, να μοιραστούν εμπειρίες και να ζητήσουν συμβουλές σχετικά με τις προκλήσεις της εφοδιαστικής και της εφοδιαστικής αλυσίδας.</p> <p>Γ) Παρέχετε συνεχή υποστήριξη και πόρους παρακολούθησης, όπως ενημερωτικά δελτία ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή διαδικτυακά σεμινάρια, για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να συνεχίσουν το μαθησιακό τους ταξίδι και να παραμείνουν ενημερωμένοι για τις τάσεις και τις βέλτιστες πρακτικές του κλάδου.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint</li><li>• Χαρτί και στυλό</li><li>• Χαρτί κατάλληλο για εργασία origami</li><li>• Προβολέας για τις παρουσιάσεις</li><li>• Φυλλάδια για τους συμμετέχοντες</li><li>• Φυλλάδια με ασκήσεις.</li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, το περιβάλλον της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Συζητήστε πώς οι μαθητές μπορούν να εφαρμόσουν τις νέες δεξιότητες και γνώσεις στις επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας.</li><li>• Συνοψίστε βασικά στοιχεία και ευρήματα για να ενισχύσετε την κατανόηση και να επισημάνετε τα κύρια σημεία.</li><li>• Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους, όπως ο καθορισμός στόχων ή ο σχεδιασμός ενεργειών.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα ή θέμα για να διατηρήσετε τη δέσμευση και να προετοιμαστείτε</li><li>• Παρέχετε εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση και αυτο-προετοιμασία για να ενθαρρύνετε τη συνεχή μάθηση.</li></ul>





### Μάθημα 3: Ψηφιακό μάρκετινγκ

Σε αυτό το μάθημα για το ψηφιακό μάρκετινγκ για πολύ μικρές επιχειρήσεις στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας, οι συμμετέχοντες θα μάθουν για τις δυνατότητες της διαδικτυακής παρουσίας τους. Ως μέρος του μαθήματος, οι συμμετέχοντες θα μάθουν για στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ προσαρμοσμένες ειδικά για τεχνίτες, αποκτώντας γνώσεις, δεξιότητες και πρακτικές γνώσεις για να βελτιώσουν το branding των επιχειρήσεών τους και να αυξήσουν τις πωλήσεις.

Το μάθημα ξεκινά με μια εξερεύνηση των θεμελιωδών αρχών του ψηφιακού μάρκετινγκ, παρέχοντας στους συμμετέχοντες μια κατανόηση της σημασίας του και των βασικών καναλιών του. Από τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης έως το μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, τη δημιουργία περιεχομένου έως τις συνεργασίες με επηρεαστές, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν μια ολιστική άποψη για το ψηφιακό τοπίο και τις δυνατότητές του για πολύ μικρές επιχειρήσεις στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας.

Καθώς προχωρά το μάθημα, οι συμμετέχοντες θα ανακαλύψουν συγκεκριμένες τακτικές και εργαλεία απαραίτητα για την επιτυχία στον ψηφιακό τομέα. Θα μάθουν πώς να επιδεικνύουν αποτελεσματικά τη μοναδική δεξιοτεχνία τους σε ένα παγκόσμιο κοινό, να επεκτείνουν την εμβέλειά τους πέρα από τις τοπικές αγορές και να δημιουργήσουν μια παρουσία επωνυμίας που έχει απήχηση στους πελάτες.

Διαδραστικές ασκήσεις και πραγματικές μελέτες περιπτώσεων θα επιτρέψουν στους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν τις νέες γνώσεις τους στην πράξη, βελτιώνοντας τις δεξιότητες και τις στρατηγικές τους στο ψηφιακό μάρκετινγκ στην πορεία. Από τη δημιουργία οπτικά ελκυστικού περιεχομένου έως τη βελτιστοποίηση των ρυθμίσεων του διαδικτυακού καταστήματος, οι συμμετέχοντες θα αναδυθούν από το μάθημα εξοπλισμένοι με τα εργαλεία και την αυτοπεποίθηση για να περιηγηθούν στο ψηφιακό τοπίο με ευκολία.

Μέχρι το τέλος του μαθήματος, οι συμμετέχοντες δεν θα έχουν μόνο μια σταθερή βάση στις αρχές του ψηφιακού μάρκετινγκ αλλά και έναν προσαρμοσμένο οδικό χάρτη για επιτυχημένη προβολή των επιχειρήσεών τους. Εξοπλισμένοι με πρακτικές ιδέες και στρατηγικές, θα είναι έτοιμοι να εκμεταλλευτούν τη δύναμη του ψηφιακού μάρκετινγκ για περαιτέρω ανάπτυξη, να συνδεθούν με πελάτες και να επιτύχουν μακροπρόθεσμη επιτυχία στον ανταγωνιστικό κόσμο των χειροποίητων κεραμικών.

<p><b>Κύριοι στόχοι</b> (Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Να αναπτύξουν βασικά κανάλια ψηφιακού μάρκετινγκ και στρατηγικές σχετικές με τις κεραμικές χειροτεχνίες, επιτρέποντάς τους να δημιουργούν και να εκτελούν αποτελεσματικές εκστρατείες μάρκετινγκ που προβάλλουν τα μοναδικά προϊόντα τους και προσεγγίζουν ένα ευρύτερο κοινό.</li><li>• Να οικοδομήσουν μια ισχυρή και συνεκτική παρουσία στο διαδίκτυο, χρησιμοποιώντας οπτικό περιεχόμενο υψηλής ποιότητας, αφήγηση ιστοριών και συνεπείς</li></ul>
---	--





**Ομάδα-στόχος**

(Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)

αλληλεπιδράσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για την προσέλκυση και διατήρηση πελατών, ενισχύοντας τελικά μια πιστή κοινότητα γύρω από την τέχνη και την επонуμία τους.

- Για να αποκτήσουν πρακτική εμπειρία με εργαλεία και τεχνικές για βελτιστοποίηση ιστοτόπων, μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και διαχείριση μέσω κοινωνικής δικτύωσης, εξοπλίζοντάς τους με πρακτικές δεξιότητες για την αύξηση της επισκεψιμότητας, την αύξηση της αφοσίωσης και την ενίσχυση των πωλήσεων για τις κεραμικές τους χειροτεχνίες.

**Υπόβαθρο και προφίλ:**

Οι συμμετέχοντες σε αυτήν την εκπαίδευση πιθανότατα προσπαθούν να δημιουργήσουν μικροεπιχειρήσεις ή είναι τεχνίτες και λάτρεις της χειροτεχνίας που ειδικεύονται στις κεραμικές χειροτεχνίες και επιδιώκουν να ενισχύσουν την παρουσία τους στο διαδίκτυο και τις ενέργειες μάρκετινγκ. Μπορεί να έχουν κάποια εμπειρία στη δημιουργία και την πώληση των προϊόντων τους, αλλά θέλουν να διευρύνουν τις γνώσεις τους στο ψηφιακό μάρκετινγκ για να προσεγγίσουν ένα ευρύτερο κοινό και να αυξήσουν τις πωλήσεις. Αυτά τα άτομα μπορεί να έχουν βασική εξοικείωση με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις διαδικτυακές πλατφόρμες πωλήσεων, αλλά χρειάζονται δομημένη καθοδήγηση για να αξιοποιήσουν αποτελεσματικά τα εργαλεία και τις στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ. Το υπόβαθρό τους μπορεί να κυμαίνεται από αυτοδίδακτους καλλιτέχνες έως εκείνους με τυπική εκπαίδευση στην κεραμική.

**Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:**

Οι συμμετέχοντες σε αυτό το μάθημα θα πρέπει να κατέχουν μια θεμελιώδη κατανόηση των ψηφιακών εργαλείων και των βασικών αρχών μάρκετινγκ. Συγκεκριμένα, οι απαραίτητες δεξιότητες και γνώσεις περιλαμβάνουν:

Βασική γνώση υπολογιστών, συμπεριλαμβανομένης της περιήγησης στο Διαδίκτυο, της χρήσης email και του χειρισμού αρχείων και φακέλων.

Κατανόηση πλατφορμών μέσω κοινωνικής δικτύωσης όπως το Instagram, το Facebook και το Pinterest, συμπεριλαμβανομένης της δημοσίευσης περιεχομένου, της αλληλεπίδρασης με τους







CRAFTS+

	<p>ακόλουθους και της χρήσης βασικών λειτουργιών όπως hashtags και σχόλια.</p> <p>Βασικές δεξιότητες φωτογραφίας και βιντεοσκόπησης και ικανότητα λήψης καθαρών, οπτικά ελκυστικών φωτογραφιών και βίντεο προϊόντων.</p> <p>Βασικές δεξιότητες σε λογισμικό γραφικού σχεδιασμού όπως το Canva ή το Adobe Spark.</p> <p>Βασικές γνώσεις πλατφορμών διαδικτυακών πωλήσεων και βασικών αρχών ηλεκτρονικού εμπορίου.</p> <p>Κατανόηση των θεμελιωδών αρχών μάρκετινγκ, συμπεριλαμβανομένης της αναγνώρισης του κοινού-στόχου, της τοποθέτησης της επωνυμίας και των στρατηγικών δέσμευσης πελατών.</p>
<p>Υλικά και πόροι προς χρήση</p>	<p>Αναγνώσεις και πόροι:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Craft Business Power: 15 ημέρες για μια κερδοφόρα διαδικτυακή βιοτεχνία από τους Jason G. Miles και Cinnamon Miles</li><li>• The Artisan's Guide to Digital Marketing: Techniques for Ceramic Craftsmen by Sarah Davidson</li><li>• Ψηφιακό μάρκετινγκ για Dummies από τους Ryan Deiss και Russ Henneberry</li><li>• Δημιουργία διαδικτυακής παρουσίας: Στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ για κεραμικούς καλλιτέχνες από την Emma Jones</li></ul> <p>Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να έχει γνώση και να γνωρίζει το υλικό που αναφέρεται ως βασικές αναγνώσεις. Αναμένεται να ετοιμάσει προσωπικές σημειώσεις σχετικά με αυτό και να τις χρησιμοποιήσει κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Πρόσθετες σημειώσεις και αναγνώσεις που σχετίζονται με τα θέματα αποτελούν πλεονέκτημα.</p> <p>Μελέτες περίπτωσης ψηφιακού μάρκετινγκ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Μελέτες περιπτώσεων που παρουσιάζουν επιτυχημένες εκστρατείες ψηφιακού μάρκετινγκ από πολύ μικρές επιχειρήσεις στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας.</li><li>• Παραδείγματα στρατηγικών μάρκετινγκ μέσω κοινωνικής δικτύωσης, καμπανιών μάρκετινγκ μέσω email και ρυθμίσεων διαδικτυακών καταστημάτων ειδικά για τεχνίτες κεραμικών.</li></ul>





	<p>Επιδείξεις:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Επιδείξεις εργαλείων και πλατφορμών ψηφιακού μάρκετινγκ που χρησιμοποιούνται συνήθως από πολύ μικρές επιχειρήσεις, όπως εργαλεία προγραμματισμού μέσω κοινωνικής δικτύωσης, λογισμικό μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και κατασκευαστές ιστότοπων.</li><li>• Σχετικά με τη δημιουργία και τη βελτιστοποίηση των προφίλ των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, τη δημιουργία ελκυστικών ενημερωτικών δελτίων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου και τη διαχείριση διαδικτυακών πλατφορμών καταστημάτων προσαρμοσμένων για τεχνίτες κεραμικών.</li></ul> <p>Διαδραστικά εργαστήρια:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαδραστικά εργαστήρια όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να δημιουργήσουν και να εφαρμόσουν τις δικές τους στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ χρησιμοποιώντας παρεχόμενα πρότυπα, φύλλα εργασίας και ψηφιακά εργαλεία.</li><li>• Ομαδικές δραστηριότητες που επικεντρώνονται στον καταιγισμό ιδεών ιδεών ψηφιακού μάρκετινγκ, στην ανάπτυξη ημερολογίων περιεχομένου και στην ανάλυση μετρήσεων για την παρακολούθηση της επιτυχίας του μάρκετινγκ.</li></ul> <p>Τάσεις και γνώσεις ψηφιακού μάρκετινγκ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Πληροφορίες σχετικά με τις αναδυόμενες τάσεις ψηφιακού μάρκετινγκ που σχετίζονται ειδικά με τις πολύ μικρές επιχειρήσεις στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας, όπως οι συνεργασίες με επηρεαστές, οι συμβουλές δημιουργίας περιεχομένου και οι τάσεις του ηλεκτρονικού εμπορίου.</li><li>• Πρόσβαση σε αναφορές του κλάδου, διαδικτυακά σεμινάρια ή διαδικτυακούς πόρους που συζητούν βέλτιστες πρακτικές ψηφιακού μάρκετινγκ και ιστορίες επιτυχίας στον τομέα των κεραμικών χειροτεχνιών.</li></ul> <p>Έκθεση εργαλείων ψηφιακού μάρκετινγκ:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Παρουσίαση εργαλείων ψηφιακού μάρκετινγκ και πόρων προσαρμοσμένων για πολύ μικρές επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων δωρεάν ή χαμηλού κόστους επιλογών για διαχείριση μέσων κοινωνικής δικτύωσης, μάρκετινγκ μέσω email και αναλυτικά στοιχεία ιστοτόπων.</li></ul>
--	--





	<ul style="list-style-type: none"><li>• Επιδείξεις για το πώς να χρησιμοποιείτε εργαλεία όπως το Canva για τη δημιουργία οπτικά ελκυστικών γραφικών μέσω κοινωνικής δικτύωσης, το Mailchimp για καμπάνιες μάρκετινγκ μέσω email και το Google Analytics για την παρακολούθηση της απόδοσης του ιστότοπου.</li></ul> <p>Συνεδρίες Q&amp;A και πάνελ εμπειρογνομόνων:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ευκαιρίες για τους συμμετέχοντες να κάνουν ερωτήσεις και να ζητήσουν συμβουλές από ειδικούς ψηφιακού μάρκετινγκ ή έμπειρους τεχνίτες κεραμικής που έχουν εφαρμόσει με επιτυχία στρατηγικές ψηφιακού μάρκετινγκ.</li><li>• Συζητήσεις σε πάνελ με προσκεκλημένους ομιλητές που μοιράζονται τις γνώσεις, τις εμπειρίες και τις συμβουλές τους για την αξιοποίηση του ψηφιακού μάρκετινγκ για την ανάπτυξη μικροεπιχειρήσεων στη βιομηχανία κεραμικών χειροτεχνιών.</li></ul> <p>Ασκήσεις Hands-On:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Πρακτικές ασκήσεις όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να εφαρμόσουν έννοιες ψηφιακού μάρκετινγκ που έμαθαν κατά τη διάρκεια του εργαστηρίου στις δικές τους πολύ μικρές επιχειρήσεις, όπως η δημιουργία δειγμάτων αναρτήσεων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, η σύνταξη ενημερωτικών δελτίων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή η βελτιστοποίηση περιεχομένου ιστότοπου.</li><li>• Συνεδρίες ανατροφοδότησης όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να λάβουν εποικοδομητική ανατροφοδότηση σχετικά με τις προσπάθειες και τις στρατηγικές τους στο ψηφιακό μάρκετινγκ από συντονιστές και συναδέλφους του εργαστηρίου.</li></ul> <p>Κατά τη διάρκεια της εκπαιδευτικής συνεδρίας:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint</li><li>• Προβολέας για τις παρουσιάσεις</li><li>• Φυλλάδια για τους συμμετέχοντες</li><li>• Φυλλάδια με ασκήσεις</li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, το περιβάλλον της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li></ul>





	<ul style="list-style-type: none"><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις δεξιότητες;</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε μερικούς εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα και αυτοπροετοιμασία σχετικά με το επόμενο θέμα.</li></ul>

#### Μάθημα 4: Πράσινες πρακτικές στην κεραμική

Το μάθημα για τις πράσινες πρακτικές στην κεραμική χειροτεχνία, θα εισάγει καινοτόμες τεχνικές και προσεγγίσεις για την ελαχιστοποίηση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων μεγιστοποιώντας την καλλιτεχνική έκφραση.

Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν τις θεμελιώδεις αρχές της πράσινης κεραμικής χειροτεχνίας, από την επιλογή φιλικών προς το περιβάλλον υλικών έως την εφαρμογή ενεργειακά αποδοτικών τεχνικών καύσης. Κατανοώντας τη σημασία της ελαχιστοποίησης των αποβλήτων και δίνοντας προτεραιότητα σε βιώσιμες πρακτικές, οι συμμετέχοντες αποκτούν τις γνώσεις και τις δεξιότητες που απαιτούνται για τη δημιουργία κεραμικών που είναι αισθητικά όμορφα και περιβαλλοντικά υπεύθυνα.

Βασική εστίαση του μαθήματος είναι η έννοια της ενσυνείδητης χειροτεχνίας, όπου οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να προσεγγίζουν τις καλλιτεχνικές τους προσπάθειες με σκοπιμότητα και επίγνωση του περιβαλλοντικού τους αποτυπώματος. Μέσα από πρακτικά εργαστήρια και πρακτικές επιδείξεις, οι συμμετέχοντες εξερευνούν τεχνικές για την ελαχιστοποίηση των απορριμμάτων υαλωμάτων, την ανακύκλωση του πηλού και τη μεγιστοποίηση της χρήσης των πόρων, ενισχύοντας μια κουλτούρα βιωσιμότητας στη χειροτεχνία τους.

Επιπλέον, το μάθημα τονίζει τη σημασία της δέσμευσης και της συνεργασίας της κοινότητας για την προώθηση βιώσιμων πρακτικών. Οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να συμμετέχουν σε τοπικές αγορές, να συνεργάζονται με άλλους τεχνίτες και να εκπαιδεύουν τους καταναλωτές σχετικά με τα οφέλη από την επιλογή τοπικών και φιλικών προς το περιβάλλον προϊόντων.





<p><b>Κύριοι στόχοι</b> (Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Να παρέχει στους συμμετέχοντες πρακτικές τεχνικές και στρατηγικές για την ελαχιστοποίηση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων και τη μεγιστοποίηση της βιωσιμότητας στην κεραμική χειροτεχνία. Προσφέροντας πρακτικά εργαστήρια και επιδείξεις, ο εκπαιδευτής στοχεύει να διασφαλίσει ότι οι συμμετέχοντες αποκτούν μέσω του μαθήματος δεξιότητες που μπορούν να εφαρμόσουν αμέσως στα δικά τους στούντιο.</li><li>• Να δημιουργήσουν με επίγνωση και πρόθεση, λαμβάνοντας υπόψη τις οικολογικές επιπτώσεις των καλλιτεχνικών τους επιλογών. Δίνοντας έμφαση στη διασύνδεση της δημιουργικότητας και της βιωσιμότητας, ο εκπαιδευτής επιδιώκει να ενσταλάξει στους συμμετέχοντες ένα αίσθημα αποτελεσματικής διαχείρισης για το περιβάλλον.</li><li>• Να ενδυναμώσει τους συμμετέχοντες να γίνουν υποστηρικτές βιώσιμων πρακτικών εντός των κοινοτήτων τους και πέρα από αυτήν. Με την ενθάρρυνση της συμμετοχής στις τοπικές αγορές, την προώθηση της συνεργασίας με συναδέλφους τεχνίτες και την προώθηση της εκπαίδευσης των καταναλωτών.</li></ul>
<p><b>Ομάδα-στόχος</b> (Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)</p>	<p><b>Υπόβαθρο και προφίλ:</b></p> <p>Οι συμμετέχοντες σε αυτήν την εκπαίδευση πιθανότατα θα έχουν διαφορετικά υπόβαθρα στον τομέα των κεραμικών τεχνών, που κυμαίνονται από έμπειρους κεραμικούς καλλιτέχνες έως αρχάριους με αυξανόμενο ενδιαφέρον για την κεραμική. Μπορεί να περιλαμβάνουν άτομα που σπουδάζουν κεραμική, τεχνίτες που επιδιώκουν να διευρύνουν το σύνολο των δεξιοτήτων τους ή επαγγελματίες που θέλουν να ενσωματώσουν βιώσιμες πρακτικές στην τέχνη τους. Ορισμένοι συμμετέχοντες μπορεί να έχουν προηγούμενη εμπειρία στην κεραμική, κατέχοντας μια θεμελιώδη κατανόηση τεχνικών. Άλλοι μπορεί να είναι εντελώς νέοι στην τέχνη, αλλά ελκύονται από τη διασταύρωση της τέχνης και της περιβαλλοντικής διαχείρισης. Ανεξάρτητα από το υπόβαθρό τους, οι συμμετέχοντες μοιράζονται μια κοινή περιέργεια και ενθουσιασμό για να εξερευνήσουν πώς μπορούν να δημιουργήσουν όμορφα κεραμικά κομμάτια ελαχιστοποιώντας το περιβαλλοντικό τους αποτύπωμα.</p>





	<p><b>Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:</b></p> <p>Η επάρκεια σε θεμελιώδεις διαδικασίες κεραμικής θα επιτρέψει στους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν πιο αποτελεσματικά τις αρχές της βιωσιμότητας που καλύπτονται στο μάθημα.</p> <p>Η βασική γνώση των κεραμικών υλικών, όπως οι τύποι πηλού, υαλωμάτων και μέθοδοι ψησίματος, είναι σημαντική. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κατανοήσουν τις ιδιότητες και τα χαρακτηριστικά των διαφορετικών υλικών που χρησιμοποιούνται στην κεραμική χειροτεχνία, καθώς αυτή η γνώση θα ενημερώσει τη λήψη αποφάσεων σχετικά με βιώσιμες επιλογές υλικών.</p> <p>Η επίγνωση των περιβαλλοντικών θεμάτων και το ενδιαφέρον για την αειφορία είναι κρίσιμες προϋποθέσεις για αυτό το μάθημα. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν μια γενική κατανόηση των περιβαλλοντικών επιπτώσεων των παραδοσιακών πρακτικών χειροτεχνίας κεραμικών, όπως οι ενεργοβόρες διαδικασίες όπτησης και η χρήση μη ανανεώσιμων πόρων.</p> <p>Δυνατότητα υιοθέτησης βιώσιμων πρακτικών στις προσπάθειές τους για την κατασκευή κεραμικών. Αυτό περιλαμβάνει την προθυμία να εφαρμόσουν φιλικές προς το περιβάλλον τεχνικές, να ελαχιστοποιήσουν τα απόβλητα και να υποστηρίξουν την περιβαλλοντική διαχείριση στις καλλιτεχνικές τους κοινότητες.</p>
Υλικά και πόροι προς χρήση	<ul style="list-style-type: none"><li>• The Sustainable Studio: Πώς να δημιουργήσετε έναν χώρο/ στούντιο που λειτουργεί για εσάς και το περιβάλλον από την Julia Galloway</li><li>• Ceramics and Sustainability: Solutions for a Fragile Planet του Robert Harrison</li><li>• Green Ceramics: Sustainable Practice in Ceramics από τους Robert Harrison και Prue Venables</li></ul> <p>Συνιστάται τα εργαστήρια να παρέχονται σε μικτό περιβάλλον, δηλαδή στην τάξη και σε στούντιο/χώρο εργασίας.</p> <p>Παρέχετε δείγματα ή/και την ευκαιρία στους ασκούμενους να εξασκηθούν στο στούντιο.</p> <p>Βεβαιωθείτε ότι παρέχετε πετσέτες για τον καθαρισμό των χεριών και του χώρου εργασίας, δοχεία για την αποθήκευση πηλού, υαλωμάτων και εργαλείων καθώς και παραδείγματα</p>





	<p>έτοιμων πράσινων κεραμικών ή επιδείξεις για να εμπνεύσουν τους συμμετέχοντες.</p> <p>Κατά τη διάρκεια των συνεδριών στην τάξη:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Χρησιμοποιήστε τις Διαφάνειες του PowerPoint</li><li>• Προβολέας για παρουσιάσεις</li><li>• Φυλλάδια για τους συμμετέχοντες</li><li>• Φυλλάδια με ασκήσεις.</li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, τα logistics της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις δεξιότητες;</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε μερικούς εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα και αυτοπροετοιμασία σχετικά με το επόμενο θέμα.</li></ul>

## Μάθημα 5: Νέα υλικά και εργαλεία

Σε αυτό το μάθημα, οι συμμετέχοντες θα κατανοήσουν τη χρήση νέων υλικών και καινοτόμων εργαλείων στον τομέα της κεραμικής χειροτεχνίας. Συνδυάζοντας τόσο την παράδοση όσο και τις τεχνολογίες αιχμής, το μάθημα προσφέρει μια ολοκληρωμένη αποτύπωση των πιο πρόσφατων υλικών, εργαλείων και τεχνικών που διαμορφώνουν το σύγχρονο τοπίο της κεραμικής τέχνης.

Οι συμμετέχοντες εισάγονται σε μια ποικιλία υλικών, από υαλώματα υψηλής καύσης και πυλό με έγχυση νανοτεχνολογίας έως βιώσιμες εναλλακτικές λύσεις και καινοτομίες εμπνευσμένες από τη βιομίμηση. Μέσα από πρακτικές επιδείξεις και διαδραστικές συνεδρίες, αποκτούν πρακτικές γνώσεις για την αξιοποίηση αυτών των υλικών για να διευρύνουν τις δημιουργικές τους δυνατότητες.

Εκτός από τα υλικά, το μάθημα εμβαθύνει σε προηγμένα εργαλεία και τεχνολογίες που φέρνουν επανάσταση στην παραγωγή κεραμικών. Από εργαλεία χάραξης με λέιζερ και





κατεργασία CNC έως τρισδιάστατη εκτύπωση και γλυπτική εικονικής πραγματικότητας, οι συμμετέχοντες θα αποκτήσουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες για να αξιοποιήσουν αυτά τα εργαλεία για ακρίβεια, αποτελεσματικότητα και καλλιτεχνική έκφραση.

Πέρα από την τεχνική επάρκεια, το μάθημα δίνει έμφαση στη σημασία της υιοθέτησης της καινοτομίας, τιμώντας παράλληλα την πλούσια κληρονομιά της κεραμικής χειροτεχνίας. Οι συμμετέχοντες ενθαρρύνονται να ξεπεράσουν τα όρια, να πειραματιστούν άφοβα και να εξερευνήσουν τη διασταύρωση παράδοσης και νεωτερικότητας στις δημιουργικές τους προσπάθειες.

Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, δίνεται έμφαση στις πρακτικές βιωσιμότητας, τη συνεχή μάθηση και τη συνεργασία ως αναπόσπαστα συστατικά της κοινότητας των κεραμικών τεχνών. Προάγοντας μια κουλτούρα έρευνας, πειραματισμού και διεπιστημονικής εξερεύνησης, οι συμμετέχοντες έχουν τη δυνατότητα να περιηγηθούν στο συνεχώς εξελισσόμενο τοπίο της κεραμικής καινοτομίας με αυτοπεποίθηση και δημιουργικότητα.

<p><b>Κύριοι στόχοι</b> (Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)</p> <p><b>Ομάδα-στόχος</b> (Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Να προσφέρει μια ολοκληρωμένη κατανόηση των πιο πρόσφατων υλικών και εργαλείων στην κεραμική χειροτεχνία. Αυτή η τεχνική επάρκεια θα τους δώσει τη δυνατότητα να ενσωματώσουν καινοτόμες μεθόδους στη δική τους πρακτική, ενισχύοντας τόσο την ποιότητα όσο και τη δημιουργικότητα της δουλειάς τους.</li><li>• Να εμπνεύσει τους συμμετέχοντες να ξεπεράσουν τα όρια των παραδοσιακών κεραμικών χειροτεχνιών μέσω πειραματισμού. Με την ενασχόληση με τις σύγχρονες καινοτομίες και τις νέες τεχνολογίες, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να αισθάνονται ενδυναμωμένοι για την εξερεύνηση νέων τεχνικών, την αντιμετώπιση προβλημάτων και την ανάπτυξη μοναδικών καλλιτεχνικών εκφράσεων. Ο στόχος είναι να φύγουν από τη συνεδρία με μια νοοτροπία προσανατολισμένη προς τη συνεχή εξερεύνηση και την καινοτομία στην τέχνη τους.</li><li>• Να ενσταλάξει μια βαθιά εκτίμηση για τις βιώσιμες πρακτικές και τη σημασία της συνεργασίας στην κοινότητα της κεραμικής. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κατανοήσουν πώς να ενσωματώνουν φιλικά προς το περιβάλλον υλικά και διαδικασίες στην εργασία τους και να αναγνωρίσουν την αξία των συλλογικών προσπαθειών και της ανταλλαγής γνώσεων.</li></ul> <p><b>Υπόβαθρο και προφίλ:</b> Οι συμμετέχοντες σε αυτήν την εκπαίδευση είναι πιθανό να είναι μια μη ομοιογενής ομάδα, από έμπειρους καλλιτέχνες</p>
--	--







κεραμικής και τεχνίτες που θέλουν να εκσυγχρονίσουν τις τεχνικές τους, έως φοιτητές σχολών τέχνης και ανερχόμενους καλλιτέχνες που θέλουν να εξερευνήσουν καινοτόμα υλικά και εργαλεία. Πολλοί θα έχουν μια θεμελιώδη κατανόηση των παραδοσιακών μεθόδων κεραμικής και ένα πάθος για την ενίσχυση της τέχνης τους με νέες τεχνολογίες. Επίσης, η ομάδα εκπαιδευομένων μπορεί να περιλαμβάνει εκπαιδευτικούς στις τέχνες, που επιδιώκουν να ενσωματώσουν σύγχρονες πρακτικές στα προγράμματα σπουδών τους, και επαγγελματίες από συναφείς τομείς όπως ο σχεδιασμός, η μηχανική και η αρχιτεκτονική, που ενδιαφέρονται για τη συνδυασμό της κεραμικής και των προηγμένων διαδικασιών παραγωγής. Αυτό το ποικίλο υπόβαθρο εξασφαλίζει μια πλούσια ανταλλαγή ιδεών και εμπειριών, συμβάλλοντας σε ένα δυναμικό και συνεργατικό περιβάλλον μάθησης.

#### **Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:**

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να κατανοούν καλά τις θεμελιώδεις τεχνικές κεραμικής και τη χρήση τυπικών εργαλείων και εξοπλισμού κεραμικών στούντιο, όπως τροχοί αγγειοπλαστικής, κλίβανοι και βασικά εργαλεία. Αυτή η εξοικείωση διασφαλίζει ότι οι συμμετέχοντες μπορούν εύκολα να προσαρμοστούν και να ενσωματώσουν πιο προηγμένα εργαλεία που εισάγονται στο μάθημα.

Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να διαθέτουν ένα βασικό επίπεδο καλλιτεχνικών ικανοτήτων και δεξιοτήτων σχεδιασμού και να αισθάνονται άνετα με τις βασικές τεχνικές έννοιες και τα ψηφιακά εργαλεία. Αυτό περιλαμβάνει μια βασική κατανόηση των λειτουργιών του υπολογιστή, εξοικείωση με το λογισμικό σχεδιασμού και με μεθόδους ψηφιακής κατασκευής, όπως η τρισδιάστατη εκτύπωση και η κατεργασία CNC.

Η επίλυση προβλημάτων και η διάθεση για πειραματισμό είναι σημαντικά στοιχεία. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι προετοιμασμένοι να συμμετάσχουν σε δοκιμές και λάθη, να αντιμετωπίσουν προβλήματα που προκύπτουν κατά τη δημιουργική διαδικασία και να εξερευνήσουν νέες προσεγγίσεις στην κεραμική χειροτεχνία.

Οι τελευταίες εξελίξεις στην κεραμική και η δέσμευση για βιώσιμες πρακτικές θα βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν πλήρως το περιεχόμενο του μαθήματος. Αυτή η





	<p>νοοτροπία τους ενθαρρύνει να ενσωματώσουν καινοτόμες και φιλικές προς το περιβάλλον μεθόδους στην εργασία τους.</p>
Υλικά και πόροι προς χρήση	<p>Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να έχει γνώση όσον αφορά το υλικό που αναφέρεται ως βασικές αναγνώσεις. Αναμένεται να ετοιμάσει προσωπικές σημειώσεις σχετικά με αυτό και να τις χρησιμοποιήσει κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Πρόσθετες σημειώσεις και αναγνώσεις που σχετίζονται με τα θέματα της ενότητας μπορούν να διατεθούν στους μαθητές.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Sustainable Ceramics από τον Robert Harrison</li><li>• Digital Ceramics: Advanced Techniques and Research από τους Robert K. Liu και Agnieszka L. Whelan</li><li>• Ceramics Science and Technology: Materials and Properties από τους Ralf Riedel και I-Wei Chen</li></ul> <p>Κατά τη διάρκεια των συνεδριών:</p> <p><b>Υλικά παρουσίασης:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint ή οπτικά βοηθήματα που απεικονίζουν καινοτόμα υλικά, εργαλεία και τεχνικές σε κεραμικές χειροτεχνίες.</li><li>• Φυλλάδια ή φύλλα εργασίας που περιγράφουν λεπτομερώς βασικές έννοιες, διαδικασίες και πόρους στους συμμετέχοντες</li><li>• Έντυπα αντίγραφα σχετικών άρθρων, περιπτωσιολογικών μελετών ή ερευνητικών εργασιών που διερευνούν τις εξελίξεις στα κεραμικά υλικά και εργαλεία.</li></ul> <p><b>Προμήθειες επίδειξης:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Δείγματα καινοτόμων κεραμικών υλικών, όπως προηγμένα υαλώματα, άργιλοι ή πρόσθετα, για να δείξουν τις ιδιότητες και τις εφαρμογές τους.</li><li>• Εργαλεία και εξοπλισμός που παρουσιάζουν κεραμικές τεχνολογίες αιχμής, συμπεριλαμβανομένων τρισδιάστατων εκτυπωτών, μηχανών CNC, χαρακτές λέιζερ και λογισμικού ψηφιακής μοντελοποίησης.</li><li>• Χώροι εργασίας εξοπλισμένοι με πειραματικά υλικά και εργαλεία για πρακτική εξερεύνηση και πειραματισμό από τους συμμετέχοντες.</li></ul> <p><b>Οπτικά βοηθήματα και πρωτότυπα:</b></p>





	<ul style="list-style-type: none"><li>• Επίδειξη υλικών με πρωτότυπα, μοντέλα ή ολοκληρωμένα κομμάτια που δημιουργήθηκαν με χρήση νέων κεραμικών υλικών και εργαλείων</li><li>• Οπτικές αναπαραστάσεις, όπως γραφήματα, διαγράμματα ή infographics, που απεικονίζουν τα οφέλη και τις πιθανές χρήσεις καινοτόμων κεραμικών υλικών και εργαλείων.</li><li>• Διαδραστικά εκθέματα ή παρουσιάσεις πολυμέσων που παρουσιάζουν πραγματικές εφαρμογές και ιστορίες επιτυχίας καινοτόμων κεραμικών χειροτεχνιών.</li></ul> <p><b>Ασφάλεια</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Εξοπλισμός ασφαλείας όπως γάντια, γυαλιά, ποδιές και μάσκες για την ασφάλεια των συμμετεχόντων όταν χειρίζονται πειραματικά υλικά ή χρησιμοποιούν προηγμένα εργαλεία.</li><li>• Σαφείς οδηγίες σχετικά με τον σωστό χειρισμό, τη χρήση και την απόρριψη νέων κεραμικών υλικών και εργαλείων για την ελαχιστοποίηση των κινδύνων και τη διασφάλιση υπεύθυνου πειραματισμού.</li></ul> <p><b>Ευκαιρίες δικτύωσης και συνεργασίας:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ευκαιρίες δικτύωσης για τους συμμετέχοντες να συνδεθούν με συνομηλίκους, ειδικούς και επαγγελματίες του κλάδου, ενισχύοντας τη συνεργασία και την ανταλλαγή γνώσεων.</li><li>• Ομαδικές δραστηριότητες, συζητήσεις ή συνεδρίες καταιγισμού ιδεών που ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να μοιραστούν ιδέες, ιδέες και εμπειρίες που σχετίζονται με την καινοτομία στον τομέα της κεραμικής.</li></ul> <p><b>Μηχανισμοί Αξιολόγησης και Ανάδρασης:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Έντυπα αξιολόγησης ή έρευνες για τη συλλογή σχολίων από τους συμμετέχοντες σχετικά με το περιεχόμενο του εργαστηρίου, την παράδοση και τη συνολική μαθησιακή εμπειρία.</li><li>• Μηχανισμοί για συνεχή ανατροφοδότηση και παρακολούθηση, όπως διαδικτυακά φόρουμ, ενημερωτικά δελτία ηλεκτρονικού ταχυδρομείου ή συνεδρίες ανατροφοδότησης, για τη διατήρηση της δέσμευσης και την υποστήριξη της συνεχούς εξερεύνησης των κεραμικών καινοτομιών από τους συμμετέχοντες.</li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των</li></ul>





	<p>συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, το περιβάλλον της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Στο τέλος, ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις αποκτηθείσες δεξιότητες</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε μερικούς εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα και αυτοπροετοιμασία σχετικά με το επόμενο θέμα.</li></ul>

## Μάθημα 6: Επικοινωνία και Branding

Το μάθημα παρέχει τις βασικές έννοιες και πρακτικές τεχνικές προσαρμοσμένες σε μικρή κλίμακα τεχνίτες κεραμικών που θέλουν να καθιερώσουν και να αναπτύξουν την επωνυμία τους στη σημερινή ανταγωνιστική αγορά. Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, οι συμμετέχοντες εμβαθύνουν σε θέματα που αφορούν το branding, την επικοινωνία και την αφοσίωση των πελατών, αποκτώντας πολύτιμες γνώσεις και εφαρμόσιμες στρατηγικές για να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους.

Το μάθημα δίνει έμφαση στη σημασία της δημιουργίας μιας ισχυρής ταυτότητας επωνυμίας που αντικατοπτρίζει αυθεντικά τις αξίες, την αισθητική και τις μοναδικά χαρακτηριστικά κάθε μικροεπιχειρήσεις στην κεραμική χειροτεχνία. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς να ορίζουν την αποστολή, το όραμα και το κοινό-στόχο της επωνυμίας τους, θέτοντας τα θεμέλια για αποτελεσματική επικοινωνία και τοποθέτηση στην αγορά.

Σημαντική εστίαση του μαθήματος είναι η ανάπτυξη δεξιοτήτων αφήγησης για τη δημιουργία συναισθηματικών συνδέσεων με τους πελάτες. Μέσα από διαδραστικές ασκήσεις και παραδείγματα πραγματικού κόσμου, οι συμμετέχοντες ανακαλύπτουν τη δύναμη της αφήγησης στη μετάδοση της δεξιοτεχνίας, της δημιουργικότητας και του πάθους πίσω από τις κεραμικές δημιουργίες τους.

Επιπλέον, το μάθημα εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με πρακτικά εργαλεία και στρατηγικές για την ενίσχυση της οπτικής τους επικοινωνίας, από τη δημιουργία συνεκτικών στοιχείων επωνυμίας έως την εξοικείωση των τεχνικών φωτογραφίας προϊόντων. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να αξιοποιούν αποτελεσματικά τις πλατφόρμες κοινωνικών μέσων, δημιουργώντας ελκυστικά ημερολόγια περιεχομένου και αξιοποιώντας τη δύναμη της οπτικής αφήγησης για να προσελκύσουν και να διατηρήσουν πελάτες.





Η δέσμευση των πελατών είναι ζωτικής σημασίας για επιτυχημένες πολύ μικρές επιχειρήσεις και το μάθημα παρέχει στους συμμετέχοντες στρατηγικές για την καλλιέργεια ουσιαστικών σχέσεων με το κοινό τους.

<p><b>Κύριοι στόχοι</b> (Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Να ορίσουν και να διατυπώσουν μια ισχυρή, αυθεντική ταυτότητα επωνυμίας που αντανακλά τις αξίες, την αισθητική και τις μοναδικές κεραμικές δημιουργίες τους. Αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία μιας ξεκάθαρης αποστολής και οράματος, τον προσδιορισμό του κοινού-στόχου και τη δημιουργία συνεκτικών στοιχείων επωνυμίας.</li><li>• Να μάθουν να δημιουργούν συναρπαστικές αφηγήσεις και οπτικό περιεχόμενο που αναδεικνύουν τη δεξιοτεχνία και τη δημιουργικότητα πίσω από τα κεραμικά τους. Θα αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες στη φωτογραφία προϊόντων, την οπτική αφήγηση και τη δημιουργία περιεχομένου για τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ώστε να προσελκύσουν αποτελεσματικά πελάτες.</li><li>• Να είναι εξοπλισμένοι με στρατηγικές για τη δημιουργία και διατήρηση ουσιαστικών σχέσεων με τους πελάτες τους. Αυτό περιλαμβάνει την ανάπτυξη κατηγοριών πελατών, τη διεξαγωγή συνεδριών ανατροφοδότησης και την προσαρμογή της επικοινωνίας τους ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες και τις προτιμήσεις της αγοράς-στόχου τους, την ενίσχυση της αφοσίωσης και τη διατήρησή τους.</li></ul>
<p><b>Ομάδα-στόχος</b> (Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)</p>	<p><b>Υπόβαθρο και προφίλ:</b></p> <p>Οι συμμετέχοντες σε αυτό το εκπαιδευτικό σεμινάριο είναι συνήθως μικρής κλίμακας τεχνίτες κεραμικών και πρόθυμοι να ξεκινήσουν μικροεπιχειρήσεις με την επιθυμία να εδραιώσουν την παρουσία της επωνυμίας τους στην ανταγωνιστική αγορά. Συνήθως έχουν πρακτική εμπειρία στην κατασκευή κεραμικών, έχοντας παράγει και πουλήσει τα δικά τους κομμάτια, είτε στο διαδίκτυο είτε σε τοπικές αγορές. Αυτοί οι τεχνίτες συχνά κατέχουν μια βασική κατανόηση των επιχειρηματικών λειτουργιών και είναι εξοικειωμένοι με τα ψηφιακά εργαλεία και τις πλατφόρμες μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Προσβέπουν στο να μάθουν πώς να επικοινωνούν αποτελεσματικά την ιστορία της επωνυμίας τους, να βελτιώνουν το οπτικό τους περιεχόμενο και να αλληλεπιδρούν πιο ουσιαστικά με το κοινό-στόχο τους για να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις τους.</p>





	<p><b>Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Βασικές δεξιότητες κεραμικής: Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να είναι ικανοί στη δημιουργία κεραμικών τεμαχίων, συμπεριλαμβανομένης της γνώσης θεμελιωδών τεχνικών και διαδικασιών στην κεραμική.</li><li>• Γενική επιχειρηματική κατανόηση: Μια θεμελιώδης κατανόηση της λειτουργίας μιας μικρής επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένων των βασικών εννοιών του μάρκετινγκ, των πωλήσεων και της εξυπηρέτησης πελατών.</li><li>• Ψηφιακός γραμματισμός: Εξοικείωση με τη χρήση υπολογιστών και βασικών εφαρμογών λογισμικού, όπως η επεξεργασία κειμένου και η περιήγηση στο διαδίκτυο. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει επίσης να έχουν βασικές γνώσεις σχετικά με τη χρήση πλατφορμών μέσων κοινωνικής δικτύωσης για προσωπικούς ή επαγγελματικούς σκοπούς.</li><li>• Δεξιότητες φωτογραφίας: Βασικές δεξιότητες λήψης και επεξεργασίας φωτογραφιών, καθώς το οπτικό περιεχόμενο υψηλής ποιότητας είναι σημαντικό για την επωνυμία και την επικοινωνία.</li><li>• Επικοινωνιακές Δεξιότητες: Ικανότητα στη γραπτή και προφορική επικοινωνία για την αποτελεσματική επαφή με τους πελάτες, τη δημιουργία συναρπαστικών ιστοριών και τη συμμετοχή σε διαδραστικές δραστηριότητες μαθημάτων.</li></ul>
<p>Υλικά και πόροι προς χρήση</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• The Ceramics Bible: The Complete Guide to Materials and Techniques από τη Louisa Taylor</li><li>• Branding: In Five and a Half Steps από τον Michael Johnson</li><li>• Πώς να δώσετε στυλ στην επωνυμία σας: Όλα όσα πρέπει να γνωρίζετε για να δημιουργήσετε μια ξεχωριστή ταυτότητα επωνυμίας από τη Fiona Humberstone</li><li>• Το χάσμα της επωνυμίας: Πώς να γεφυρώσετε την απόσταση μεταξύ επιχειρηματικής στρατηγικής και σχεδίου από τον Marty Neumeier</li></ul> <p>Κατά τη διάρκεια της συνεδρίας ο εκπαιδευτής θα πρέπει να επικεντρωθεί στα εξής:</p> <p>Διαδραστικές δραστηριότητες επωνυμίας:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ασκήσεις επωνυμίας: Παρέχετε στους συμμετέχοντες φύλλα εργασίας προσαρμοσμένα σε πολύ μικρές επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας. Αυτά τα φύλλα εργασίας μπορούν να</li></ul>





	<p>περιλαμβάνουν ασκήσεις για να βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να καθορίσουν την ταυτότητα της επωνυμίας, την αποστολή, τις αξίες και το κοινό-στόχο τους.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Πρότυπα επωνυμίας: Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να δημιουργήσουν πρότυπα επωνυμίας χρησιμοποιώντας εικόνες και χρώματα που αντικατοπτρίζουν τη μοναδική ταυτότητα της επωνυμίας τους. Αυτή η πρακτική δραστηριότητα επιτρέπει στους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν οπτικά και να καθορίσουν την αισθητική της επωνυμίας τους.</li><li>• Ασκήσεις αφήγησης: Διευκολύνετε τις ασκήσεις αφήγησης όπου οι συμμετέχοντες δημιουργούν αφηγήσεις για τις κεραμικές χειροτεχνίες τους, τη δημιουργική τους διαδικασία και την έμπνευση πίσω από τη δουλειά τους. Αυτή η δραστηριότητα βοηθά τους συμμετέχοντες να διατυπώσουν την ιστορία της επωνυμίας τους με συναρπαστικό και αυθεντικό τρόπο.</li></ul> <p>Εργαλεία οπτικής επικοινωνίας:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Ημερολόγια περιεχομένου μέσω κοινωνικής δικτύωσης: Παρέχετε πρότυπα για ημερολόγια περιεχομένου μέσω κοινωνικής δικτύωσης ειδικά σχεδιασμένα για πολύ μικρές επιχειρήσεις. Αυτά τα ημερολόγια μπορούν να βοηθήσουν τους συμμετέχοντες να σχεδιάσουν και να προγραμματίσουν τις αναρτήσεις τους στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, διασφαλίζοντας συνεπή και στρατηγική επικοινωνία.</li><li>• Οδηγίες για το branding: Προσφέρετε οδηγίες και πρότυπα για τη δημιουργία οπτικά συνεκτικών στοιχείων επωνυμίας, όπως λογότυπα, χρωματικές παλέτες, τυπογραφία και εικόνες. Οι συμμετέχοντες μπορούν να χρησιμοποιήσουν αυτούς τους πόρους για να διατηρήσουν μια συνεπή οπτική ταυτότητα σε όλο το υλικό επωνυμίας τους.</li><li>• Συμβουλές φωτογραφίας προϊόντων: Μοιραστείτε συμβουλές και τεχνικές για τη λήψη φωτογραφιών προϊόντων υψηλής ποιότητας. Παρέχετε παραδείγματα και επιδείξεις φωτισμού, σύνθεσης και στυλ για να βοηθήσετε τους συμμετέχοντες να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στην οπτική επικοινωνία.</li></ul> <p>Στρατηγικές δέσμευσης πελατών:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Καθορισμός αγοραστικών προφίλ πελατών: Καθοδηγήστε τους συμμετέχοντες στη δημιουργία αγοραστικών προφίλ πελατών (buyer personas) προσαρμοσμένων στις</li></ul>
--	---





	<p>μικροεπιχειρήσεις τους σε κεραμικές χειροτεχνίες. Αυτή η δραστηριότητα βοηθά τους συμμετέχοντες να κατανοήσουν τις ανάγκες και τις προτιμήσεις του κοινού-στόχου τους, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να προσαρμόσουν ανάλογα τις στρατηγικές επικοινωνίας τους.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαδραστικές συνεδρίες σχολίων πελατών: Οργανώστε διαδραστικές συνεδρίες όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να έχουν διάφορους ρόλους στις αλληλεπιδράσεις με τους πελάτες και να συγκεντρώσουν σχόλια σχετικά με τις προσπάθειες επωνυμίας και επικοινωνίας τους. Αυτή η πρακτική άσκηση επιτρέπει στους συμμετέχοντες να ασκήσουν ενεργητική ακρόαση και να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών.<ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint</li><li>• Χαρτί και στυλό</li><li>• Προβολέας για παρουσιάσεις</li><li>• Φυλλάδια για τους συμμετέχοντες</li><li>• Φυλλάδια με ασκήσεις</li></ul></li></ul>
Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, το περιβάλλον της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις αποκτηθείσες δεξιότητες;</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα και αυτοπροετοιμασία σχετικά με το επόμενο θέμα.</li></ul>

## Μάθημα 7: Οικονομική διαχείριση

Το μάθημα για τη χρηματοοικονομική διαχείριση για τις επιχειρήσεις κεραμικής παρέχει μια ολοκληρωμένη κατανόηση βασικών οικονομικών εννοιών και στρατηγικών προσαρμοσμένων στις μοναδικές ανάγκες των ιδιοκτητών μικροεπιχειρήσεων στη







βιομηχανία κεραμικών. Οι συμμετέχοντες αποκτούν γνώσεις σχετικά με την αποτελεσματική διαχείριση των οικονομικών τους για τη στήριξη της βιώσιμης ανάπτυξης και της επιτυχίας στις επιχειρήσεις τους.

Καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος, οι συμμετέχοντες μαθαίνουν να εντοπίζουν και να αναλύουν διάφορα χρηματοοικονομικά στοιχεία κρίσιμα για τις επιχειρήσεις τους, συμπεριλαμβανομένων εσόδων, εξόδων, κερδών, περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων. Διερευνούν τεχνικές για τη δημιουργία επιχειρηματικών προϋπολογισμών, την πρόβλεψη της οικονομικής απόδοσης, τον καθορισμό τιμών και τη διεξαγωγή ανάλυσης ανταγωνιστών για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων τιμολόγησης.

Επιπλέον, το μάθημα εξοπλίζει τους συμμετέχοντες με πρακτικές δεξιότητες για τη διαχείριση των ταμειακών ροών, του κεφαλαίου κίνησης και των επενδύσεων στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Ανακαλύπτουν στρατηγικές για τη βελτιστοποίηση των επιπέδων αποθέματος, τη διαπραγμάτευση ευνοϊκών όρων με τους προμηθευτές και την παρακολούθηση των εισπρακτέων και πληρωτέων λογαριασμών για τη διατήρηση υγιών οικονομικών λειτουργιών.

Εκτός από τις αρχές οικονομικής διαχείρισης, το μάθημα δίνει έμφαση στη σημασία της τήρησης αρχείων και της ερμηνείας των οικονομικών καταστάσεων για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν βασικές αρχές τήρησης βιβλίων, ανάλυση οικονομικών καταστάσεων και τεχνικές αξιολόγησης απόδοσης για να αξιολογήσουν την οικονομική 'υγεία' της επιχείρησής τους και να εντοπίσουν τομείς προς βελτίωση.

Επιπλέον, το μάθημα εξετάζει τη φορολογία, τα νομικά ζητήματα και τις επιλογές χρηματοδότησης που σχετίζονται με τις επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας. Οι συμμετέχοντες αποκτούν πληροφορίες σχετικά με τις φορολογικές υποχρεώσεις, τις επιχειρηματικές δομές και τις στρατηγικές φορολογικού σχεδιασμού για την ελαχιστοποίηση των υποχρεώσεων και τη διασφάλιση της συμμόρφωσης με τους κανονισμούς. Διερευνούν επίσης διάφορες πηγές χρηματοδότησης, όπως αυτοχρηματοδότηση, εξωτερική χρηματοδότηση, πληθοχρηματοδότηση και επιχορηγήσεις, για να υποστηρίξουν πρωτοβουλίες επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Συνολικά, το μάθημα δίνει τη δυνατότητα στους συμμετέχοντες να αναπτύξουν οικονομικά σχέδια, να θέσουν στρατηγικούς στόχους και να λάβουν τεκμηριωμένες αποφάσεις. Μέσω πρακτικού εκπαιδευτικού υλικού, πρακτικών ασκήσεων και ευκαιριών δικτύωσης, οι συμμετέχοντες αποκτούν την αυτοπεποίθηση και τις δεξιότητες που απαιτούνται για να κατανοήσουν στο οικονομικό τοπίο και να επιτύχουν τους επιχειρηματικούς τους στόχους.

**Κύριοι στόχοι**

(Στο τέλος αυτής της ενότητας, τι θα μπορεί να κάνει ο εκπαιδευόμενος;)

- Να εξοπλίσει τους συμμετέχοντες με μια πλήρη κατανόηση των βασικών εννοιών οικονομικής διαχείρισης, συμπεριλαμβανομένου του προϋπολογισμού, των προβλέψεων, των στρατηγικών τιμολόγησης και της διαχείρισης ταμειακών ροών.





<p>Ομάδα-στόχος (Υπόβαθρο και προφίλ, τρέχουσες γνώσεις και δεξιότητες)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Να παρέχει πρακτικές ασκήσεις, μελέτες περιπτώσεων και διαδραστικές δραστηριότητες που επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να εφαρμόζουν αρχές οικονομικής διαχείρισης απευθείας στις δικές τους επιχειρήσεις.</li><li>• Να καθοδηγήσει τους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη ενεργών οικονομικών στόχων και στρατηγικών ανάπτυξης που ευθυγραμμίζονται με τους γενικούς επιχειρηματικούς στόχους τους, δίνοντας έμφαση στη μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα και επεκτασιμότητα.</li></ul> <p><b>Υπόβαθρο και προφίλ:</b></p> <p>Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν κάποιες βασικές γνώσεις σχετικά με τον τρόπο διαχείρισης μικρών επιχειρήσεων. Θα πρέπει να διαθέτουν πρακτική εμπειρία στον επιχειρηματικό σχεδιασμό, τον προϋπολογισμό, το μάρκετινγκ και τις πωλήσεις, προσαρμοσμένη στη μοναδική δυναμική των μικροεπιχειρήσεων. Η εξοικείωση με βασικές οικονομικές έννοιες, όπως οικονομικές καταστάσεις, διαχείριση ταμειακών ροών και λογιστικές αρχές, είναι απαραίτητη. Επιπλέον, η κατανόηση της βιομηχανίας κεραμικών, συμπεριλαμβανομένων των διαδικασιών παραγωγής, των υλικών και των τάσεων της αγοράς, αποτελεί πλεονέκτημα. Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να θέλουν να αποκτήσουν επιχειρηματική νοοτροπία, επιδεικνύοντας προθυμία για καινοτομία και προσαρμογή, καθώς και δέσμευση για συνεχή μάθηση και επαγγελματική ανάπτυξη.</p> <p><b>Απαραίτητες γνώσεις και δεξιότητες:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Η βασική κατανόηση των οικονομικών εννοιών και τρόπων ερμηνείας οικονομικών δεδομένων για τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων.</li><li>• Γνώσεις κλάδου: Η εξοικείωση με τη βιομηχανία κεραμικών, συμπεριλαμβανομένης της διαδικασίας κατασκευής, των υλικών, των τάσεων της αγοράς και των προτιμήσεων των καταναλωτών, είναι επωφελής αλλά όχι υποχρεωτική.</li><li>• Επιχειρηματική νοοτροπία: Οι συμμετέχοντες θα πρέπει να έχουν επιχειρηματικό πνεύμα, να είναι πρόθυμοι να καινοτομήσουν και να προσαρμοστούν σε ένα δυναμικό επιχειρηματικό περιβάλλον. Το άνοιγμα σε νέες ιδέες, τεχνολογίες και επιχειρηματικά μοντέλα κατέχει μεγάλη σημασία.</li></ul>
<p>Υλικά και πόροι προς χρήση</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Οικονομική διαχείριση για μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς: Πολιτικές και πρακτικές από τους John Zietlow, Jo Ann Hankin και Alan Seidner</li></ul>





- Craft, Inc.: Μετατρέψτε το δημιουργικό σας χόμπι σε επιχείρηση από τον Meg Mateo Ijasco
- The Craft Artist's Legal Guide: Protect Your Work, Save on Taxes, Maximize Profits by Richard Stim
- Εγχειρίδιο The Potter's Studio: A Guide to Hand-built and Wheel-Thrown Ceramics από την Kristin Muller

#### Πρότυπα οικονομικού προγραμματισμού:

Παρέχετε στους συμμετέχοντες προσαρμόσιμα πρότυπα για τη δημιουργία επιχειρηματικών προϋπολογισμών, οικονομικών προβλέψεων και προβλέψεων ταμειακών ροών προσαρμοσμένων στις συγκεκριμένες ανάγκες των πολύ μικρών επιχειρήσεων κεραμικής. Αυτά τα πρότυπα θα πρέπει να περιλαμβάνουν ενότητες για τον προσδιορισμό σταθερών και μεταβλητών δαπανών, την κατανομή κεφαλαίων για υλικά και το μάρκετινγκ και τα αποθεματικά έκτακτης ανάγκης.

#### Εργαλεία χρηματοοικονομικής ανάλυσης:

Προσφέρετε εργαλεία ή εφαρμογές λογισμικού που βασίζονται σε υπολογιστικά φύλλα και επιτρέπουν στους συμμετέχοντες να αναλύουν τα οικονομικά τους δεδομένα, να υπολογίζουν βασικούς δείκτες απόδοσης (KPI) και να διεξάγουν ανάλυσεις για να παρακολουθούν αποκλίσεις από τα προϋπολογισμένα στοιχεία.

#### Ειδικές περιπτωσιολογικές μελέτες της βιομηχανίας:

Παρουσιάστε μελέτες περιπτώσεων ή ιστορίες επιτυχίας μικρών επιχειρήσεων κεραμικής που έχουν διαχειριστεί αποτελεσματικά τα οικονομικά τους και έχουν επιτύχει βιώσιμη ανάπτυξη. Επισημάνετε βασικές οικονομικές στρατηγικές, προκλήσεις και διδάγματα από αυτά τα παραδείγματα του πραγματικού κόσμου για να εμπνεύσετε και να ενημερώσετε τους συμμετέχοντες.

#### Προσομοιώσεις προϋπολογισμού:

Διευκολύνετε τις διαδραστικές προσομοιώσεις προϋπολογισμού όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να λάβουν οικονομικές αποφάσεις για υποθετικές επιχειρήσεις κεραμικής χειροτεχνίας σε διαφορετικά σενάρια. Παρέχετε ανατροφοδότηση και καθοδήγηση με βάση τις επιλογές των συμμετεχόντων για την ενίσχυση της μάθησης και τη βελτίωση των δεξιοτήτων λήψης οικονομικών αποφάσεων.





	<p><b>Πόροι χρηματοοικονομικής παιδείας:</b></p> <p>Προσφέρετε εκπαιδευτικούς πόρους, όπως άρθρα, οδηγούς και βίντεο που καλύπτουν βασικές οικονομικές έννοιες σχετικές με μικρές επιχειρήσεις στην κεραμική χειροτεχνία, συμπεριλαμβανομένης της διαχείρισης εσόδων και εξόδων, ανάλυσης ταμειακών ροών και καθορισμού οικονομικών στόχων. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να εξερευνήσουν αυτούς τους πόρους ανεξάρτητα για να εμβαθύνουν την κατανόησή τους σχετικά με τις αρχές οικονομικής διαχείρισης.</p> <p><b>Συνεδρίες συμβουλευτικής:</b></p> <p>Διοργανώστε συνεδρίες συμβουλευτικής εμπειρογνομώνων με οικονομικούς συμβούλους, λογιστές ή μέντορες μικρών επιχειρήσεων που ειδικεύονται στην υποστήριξη επιχειρηματιών στον κλάδο της κεραμικής χειροτεχνίας. Δώστε την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να κάνουν ερωτήσεις και να λάβουν εξατομικευμένη καθοδήγηση σχετικά με τον οικονομικό προγραμματισμό, τη φορολογική συμμόρφωση και τις επιλογές χρηματοδότησης.</p> <p><b>Ευκαιρίες μάθησης από ομοτίμους:</b></p> <p>Ενθαρρύνετε τη μάθηση από ομοτίμους μέσω ομαδικών συζητήσεων, συνεδριών καταίγισμου ιδεών ή εκδηλώσεων δικτύωσης όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν τις εμπειρίες τους, να ανταλλάξουν ιδέες και να προσφέρουν υποστήριξη σε συναδέλφους επιχειρηματίες κεραμικής χειροτεχνίας. Προωθήστε ένα συνεργατικό περιβάλλον μάθησης όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να μάθουν ο ένας από τις επιτυχίες και τις προκλήσεις του άλλου.</p> <p><b>Διαδραστικά Κουίζ και Αξιολογήσεις:</b></p> <p>Δημιουργήστε διαδραστικά κουίζ ή αξιολογήσεις για να ελέγξετε τη γνώση και την κατανόηση των βασικών εννοιών οικονομικής διαχείρισης από τους συμμετέχοντες στο πλαίσιο της κεραμικής χειροτεχνίας. Χρησιμοποιήστε τεχνικές gamification για να εμπλέξετε τους συμμετέχοντες και να ενισχύσετε τα μαθησιακά αποτελέσματα μέσω φιλικού ανταγωνισμού και ανταμοιβών.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Διαφάνειες PowerPoint</li><li>• Χαρτί και στυλό</li><li>• Προβολέας για παρουσιάσεις</li><li>• Φυλλάδια για τους συμμετέχοντες</li><li>• Φυλλάδια με ασκήσεις.</li></ul>
--	---





CRAFTS+

Ανατροφοδότηση και αξιολόγηση	<ul style="list-style-type: none"><li>• Προετοιμάστε ένα απλό έντυπο αξιολόγησης για να αξιολογήσετε το συνολικό επίπεδο ικανοποίησης των συμμετεχόντων με τα παρεχόμενα θέματα, το περιβάλλον της εκπαιδευτικής συνεδρίας, το χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων κ.λπ.</li><li>• Συμπεριλάβετε ερωτήσεις ενδιαφέροντος για την επόμενη ενότητα με βάση τη συνολική γνώση και εμπειρία των συμμετεχόντων.</li></ul>
Επόμενα βήματα	<ul style="list-style-type: none"><li>• Στο τέλος, ρωτήστε τους μαθητές πώς θα μπορούσαν να χρησιμοποιήσουν τις αποκτηθείσες δεξιότητες</li><li>• Συνοψίστε τα βασικά στοιχεία και τα βασικά ευρήματα</li><li>• Ζητήστε τους να προσδιορίσουν τα επόμενα βήματά τους.</li><li>• Παρουσιάστε την επόμενη ενότητα/θέμα.</li><li>• Παρέχετε μερικούς εξωτερικούς πόρους για περαιτέρω ανάγνωση σχετικά με τα παρεχόμενα θέματα και αυτοπροετοιμασία σχετικά με το επόμενο θέμα.</li></ul>

## Οι ομάδες-στόχοι σας

Το πρόγραμμα Crafts + μπορεί να παραδοθεί σε διάφορες ομάδες-στόχους. Πριν από την παράδοση της εκπαίδευσης, ο εκπαιδευτής πρέπει να κατανοήσει τα ακόλουθα βασικά στοιχεία:

- Ομάδα στόχος: ποιος λαμβάνει την εκπαίδευση;
- Ρόλοι των ομάδων-στόχων: ποιες είναι οι πραγματικές δεξιότητες των συμμετεχόντων;
- Προηγούμενη γνώση: ποιο είναι το επίπεδο κατανόησης των θεμάτων από τους συμμετέχοντες και πώς ταιριάζει στις δεξιότητές τους;
- Αποτελέσματα: με ποιον τρόπο θα τους βοηθήσει το περιεχόμενο της κατάρτισης;

Μικτές ομάδες:

- συμμετέχοντες με ποικίλες δεξιότητες. Ο εκπαιδευτής θα πρέπει να εξετάσει εάν η απόκλιση είναι πολύ μεγάλη και ότι το υλικό ταιριάζει στο επίπεδο των δεξιοτήτων τους.

## Αξιολόγηση αναγκών

Προκειμένου να καθοριστούν οι ανάγκες της ομάδας-στόχου, συνιστάται να αξιολογηθούν οι ανάγκες και οι ικανότητες των εκπαιδευόμενων.





Ο εκπαιδευτής μπορεί να ορίσει τη δική του μέθοδο για τη διεξαγωγή της αξιολόγησης των αναγκών της ομάδας. Ωστόσο, η προετοιμασία της εκπαίδευσης θα πρέπει να βασίζεται στις ακόλουθες και συνιστώμενες δραστηριότητες:

- Προσδιορίστε τον τύπο των επαγγελματιών που θα παρακολουθήσουν την εκπαίδευση
  - Εμπειρία
  - Πολιτιστικό υπόβαθρο
  - Εκπαίδευση
  - Τοποθεσία
  - Νοοτροπία/Κίνητρο
  - Πιθανοί περιορισμοί (τοποθεσία, απαιτήσεις εργασίας, κ.λπ.)
- Τις ιδιαίτερες ανάγκες τους (μερικές από αυτές μπορεί να σχετίζονται με τον τομέα των δραστηριοτήτων τους)
- Συλλέξτε και αξιολογήστε πληροφορίες μέσω άτυπης συζήτησης με επαγγελματίες στα δίκτυά τους
- Προετοιμασία και συλλογή πληροφοριών από έρευνες
- Ημι-επίσημες ομάδες εστίασης και μεμονωμένες συνεντεύξεις εάν χρειάζεται

### Σχεδιασμός παράδοσης προγράμματος

Ο τρόπος με τον οποίο σχεδιάζετε και παραδίδετε τις ενότητες σε αυτήν την εργαλειοθήκη θα εξαρτηθεί από το πλαίσιο, τους μαθητές και τον διαθέσιμο χρόνο. Ο χρόνος που δίνεται σε κάθε ενότητα είναι ο προτεινόμενος χρόνος που πρέπει να διατεθεί σε κάθε μονάδα και προορίζεται να είναι ευέλικτος:

- Χρόνος / διάρκεια για τις παρουσιάσεις – πρέπει να είναι εστιασμένη και περιεκτική, αλλά να ανταποκρίνεται σε ερωτήσεις και να είναι διαδραστική με το κοινό.
- Χρονοδιάγραμμα ομαδικής εργασίας – πρέπει να ταιριάζουν με τις ανάγκες της ομάδας, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα ότι τα μαθησιακά αποτελέσματα θα ικανοποιούνται μέχρι το τέλος κάθε ενότητας.

Η παράδοση των ενότητων δοκιμάστηκε πιλοτικά πριν από την ολοκλήρωσή τους. Κάθε ενότητα μπορεί να παραδοθεί σε μία ημέρα. Ωστόσο, με βάση τις συγκεκριμένες συνθήκες, δύο ενότητες μπορούν να παραδοθούν σε μία εργάσιμη ημέρα.

Συνιστούμε ανεπιφύλακτα, εκτός από τα μαθήματα, να παραδίδεται στους συμμετέχοντες μια εισαγωγική συνεδρία ή υλικό πριν από τις εκπαιδευτικές συνεδρίες, κάτι που θα συμβάλει επίσης στη διευκόλυνση της μαθησιακής διαδικασίας.

Συνιστάται να κάνετε τα ακόλουθα βήματα ως εισαγωγή στην εκπαίδευση αλλά και ως εναρκτήρια συνεδρία για κάθε ενότητα:

- Εξηγήστε τον σκοπό της εκπαιδευτικής συνεδρίας έχοντας κατά νου τις ανάγκες των μαθητών. Τι θα κερδίσει ο μαθητής; Τι μπορούν να περιμένουν να μάθουν;





- Κάθε στόχος πρέπει να καταγράφεται και να εξηγείται καθώς και πώς σχετίζονται με τους λόγους για τους οποίους συμμετείχαν οι συμμετέχοντες στην εκπαίδευση.
- Καταγράψτε τα θέματα ημερήσιας διάταξης της ενότητας καθώς και τη μεθοδολογία για την επίτευξή τους.
- Συζητήστε με την ομάδα (κατά τη διάρκεια της πρώτης ενότητας) τις προσδοκίες τους. Κρατήστε σημειώσεις και ανατρέξτε σε αυτές κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης.
- Θέστε σαφείς οδηγίες για κάθε εκαπιδευτική συνεδρία και καθορίστε σαφή χρονικά όρια
- Καταγράψτε τα αποτελέσματα της αξιολόγησης (πριν από αυτό, συζητήστε τα με την ομάδα)

Τέλος, κατά τον προγραμματισμό της εκπαίδευσης πρέπει να λαμβάνεται υπόψη το μέγεθος της ομάδας. Ανάλογα με τον αριθμό των εκπαιδευόμενων, εξετάστε το ενδεχόμενο να παραδώσετε την εκπαίδευση με έναν βοηθό. Αυτό συνιστάται ιδιαίτερα λόγω των προσεκτικών αναγκών κατά τη διάρκεια της ομαδικής εργασίας των συμμετεχόντων.

Τα υλικά που αναπτύχθηκαν για την παράδοση της εκπαίδευσης Crafts + μπορούν να παραδοθούν όπως προτείνεται. Ωστόσο, εάν ο εκπαιδευτής χρειαστεί να κάνει προσαρμογές, η παρακάτω λίστα μπορεί να βοηθήσει στη διαδικασία σχεδιασμού:

1. Εκτίμηση αναγκών για την ομάδα και ανάλυση αποτελεσμάτων
2. Προετοιμασία του υλικού με βάση την προτεινόμενη λογική ακολουθία που παρέχεται, προσαρμοσμένη στα αποτελέσματα της αξιολόγησης αναγκών
3. Κάθε ομάδα μπορεί να χρειάζεται διαφορετική σειρά μαθησιακών δραστηριοτήτων για κάθε ενότητα. Αυτό θα πρέπει να γίνει με βάση τα αξιολογημένα στυλ μάθησης της ομάδας.
4. Ορίσμός χρονοδιαγράμματος εκπαίδευσης σε συντονισμό με τους συμμετέχοντες.
5. Προετοιμασία και προσαρμογή, εάν χρειάζεται, των οπτικών βοηθημάτων και των υλικών για να βελτιώσετε τη μαθησιακή εμπειρία.

Οι διαφάνειες παρουσίασης καθώς και οι ασκήσεις είναι τα προτεινόμενα στοιχεία στην παράδοση της εκπαίδευσης. Ωστόσο, το στυλ μεταφοράς γνώσης από τον εκπαιδευτή μπορεί να απαιτεί διάφορες προσεγγίσεις για την παροχή της εκπαίδευσης.

Προτείνουμε τις ακόλουθες εκπαιδευτικές δραστηριότητες:

- Παράδοση μελέτης περίπτωσης

Προσδιορισμός των δεξιοτήτων και του πλαισίου του περιβάλλοντος της ομάδας και προσαρμογή των περιπτώσιολογικών μελετών στις ανάγκες τους.

- Συζήτηση

Εμπλέξτε τους συμμετέχοντες συζητώντας την εμπειρία τους και συνδέστε το υλικό με αυτό; εμπνεύστε τους να σκεφτούν τις προκλήσεις και τα εμπόδια τους και πώς σχετίζονται με το Crafts+





CRAFTS+

- Ice breakers και παιχνίδια ρόλων

Αξιολογήστε και αναλύστε την καθημερινή ρουτίνα των συμμετεχόντων, τις μαθησιακές τάσεις και παρέχετε τρόπους να εμπλέκονται οι συμμετέχοντες στο να σκεφτούν πώς μπορούν να εφαρμόσουν την τεχνογνωσία που αποκτούν στις δραστηριότητές τους

- Έρευνα από τους συμμετέχοντες

Ενεργοποιήστε τους συμμετέχοντες να ερευνήσουν την εφαρμογή της τεχνογνωσίας στον τομέα εργασίας τους

- Οπτικά βοηθήματα (παράδειγμα: αφήγηση ιστορίας)

Μερικά υλικά μπορούν να παρουσιαστούν μέσω αφήγησης

## Αξιολόγηση

Η αξιολόγηση πρέπει να είναι μια διαδικασία που εφαρμόζεται σε όλα τα στάδια της εκπαίδευσης.

- Εκτίμηση αναγκών: τα αποτελέσματα πρέπει να κοινοποιηθούν στην ομάδα και να συζητηθεί η συνάφειά τους.
- Εκπαιδευτικό υλικό για κάθε ενότητα: συζητήστε εάν το υλικό είναι καλά δομημένο, παρέχονται επαρκείς πληροφορίες και σχετικές ασκήσεις.
- Δυναμική παράδοση της ενότητας: αξιολογήστε εάν η δυναμική ταιριάζει με την ικανότητα της ομάδας να ακολουθήσει το υλικό

Όλες οι αξιολογήσεις θα πρέπει να γίνονται αμέσως μετά την ημέρα της εκπαίδευσης είτε με συζήτηση (ανεπίσημη) με την ομάδα είτε με τη συμπλήρωση μιας φόρμας αξιολόγησης.

Επιπλέον, εάν οι περιστάσεις το επιτρέπουν, συνιστάται στον εκπαιδευτή να αξιολογήσει την εφαρμογή των δεξιοτήτων μετά από έξι μήνες ή μετά από ένα χρόνο. Αυτό το είδος παρακολούθησης και μακροπρόθεσμων αξιολογήσεων θα μετρήσει τον τρόπο με τον οποίο οι συμμετέχοντες χρησιμοποιούν τις πρόσφατα αποκτηθείσες γνώσεις και δεξιότητές τους στους επαγγελματικούς τους ρόλους.

## Αποποίηση ευθυνών

Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα δεν είναι πιστοποιημένο και ως εκ τούτου η μορφή καθώς και το συνοδευτικό υλικό μπορούν να χρησιμοποιηθούν και να τροποποιηθούν από τους εκπαιδευτές. Δεν μπορούμε να εγγυηθούμε την ποιότητα των τροποποιημένων υλικών.

