



CRAFTS+

Обука за *Crafts +*

Референтен прирачник за тренери

Нови образовни перспективи за возрасни ученици
во занаетчискиот сектор

2022-1-EL01-KA210-ADU-000084425



Co-funded by
the European Union



CRAFTS+

Информации за проектот	
Име на проектот	Нови образовни перспективи за возрасни ученици во занаетчискиот сектор
Акроним на проектот	ЗАНАЕТИ+
Број на проектот	2022-1-EL01-KA210-ADU-000084425
Активност 4 - Водечки партнер	ПостСкриптум, Грција
Идентификација на документ	
Ниво на дисеминација	Јавно
Верзија	2.3
Датум на објавување	1.9.2024
Соработници/Писатели	Идеја ОК, Република Северна Македонија МЕСО, Грција ПостСкриптум, Грција





CRAFTS+

Содржини

За проектот	4
Преглед на Програмата за обука	4
Водич за обука	5
Цел на водичот	5
Испорака на Програмата за обука	7
План за обука	11
Курс 1: Совладување на стратегии за продажба.....	13
Курс 2: Логистика и синџир на снабдување во керамички занаети.....	18
Курс 3: Дигитален маркетинг	23
Курс 4: Зелени практики во керамичките занаети	28
Курс 5: Нови материјали и алатки	31
Курс 6: Комуникација и брендирање	36
Курс 7: Финансиски менаџмент	40
Целни групи.....	44
Проценка на потребите и околностите	44
Планирање на испорака на програма	45
Евалуација.....	47
Појаснување.....	47





CRAFTS+

За проектот

Crafts + е наменета за возрасни обучувачи, аспиранти и постоечки претприемачи и професионалци во секторот за керамички занаети низ Европа. Овој проект има за цел да обезбеди кохезивен и интердисциплинарен пристап кон обуката, фокусирајќи се на развивање на претприемачки вештини за професионалци од керамика.

Проектот вклучуваше сеопфатна студија за проценка на потребите спроведена во Грција и Северна Македонија, која го информираше развојот на содржината на курсот. Оваа студија ги истакна специфичните деловни потреби и предизвици со кои се соочуваат професионалците од керамика во овие региони.

За да се обезбеди ефективност на програмата за обука, беше организиран тренинг настан за тестирање на курсевите со тренери за возрасни. Повратните информации од овој настан беа составен дел за усовршување на курсевите и развивање на референтниот прирачник. Овој прирачник е дизајниран да ги води обучувачите во спроведувањето на курсевите, помагајќи да се консолидираат и да се шират најдобрите практики во образование за претприемништво со фокус на керамика.

Crafts + нуди структуриран и практичен пристап за трансформирање на индивидуалните практики на керамички занаетчи во просперитетни микро-бизниси. Со спојување на разновидно и специјализирано знаење, проектот има за цел да ги премости празнините и да ги поттикне иновациите во индустријата за керамички занаетчиство.

Преглед на Програмата за обука

Програмата Crafts + е специјализирана за деловни концепти за керамички занаети. Учесниците ќе стекнат подлабоко разбирање на материјалите, ќе ги истражат варијациите во керамичкиот израз и ќе ја истражат врската помеѓу лекарот, методот, материјалот и околниот свет. Програмата има за цел да развие капацитети и да го подобри дизајнот и извршувањето на деловните стратегии во керамичката занаетчиска индустрија.

Занаетите служат како суштински референтни точки за општествата, поврзувајќи ги човечките потреби и активности. Предметот занаетчиство ги премостува традицијата и иновациите. Програмата обезбедува сеопфатна средина која поттикнува постојана размена и интеракција помеѓу образованието, истражувањето и индустријата.

Започнувањето на грнчарски бизнис е наградувачки потфат кој бара спој на страст, креативност и стратешко планирање. Следејќи ги чекорите наведени во овој сеопфатен водич, можете да ги водите учениците да основаат просперитетен бизнис со керамика што ги исполнува нивните амбиции и придонесува за занаетчиската индустрија. Трпението и упорноста се клучни за успешен и одржлив деловен потфат.





CRAFTS+

Цел

Примарната цел на овие упатства е да им овозможат на едукаторите во секторот за керамички занаети со практични стратегии за изработка, спроведување и оценување на ефективни програми за обука. Нашиот фокус е на зајакнување на занаетчиите да преминат во просперитетни сопственици на микро-бизниси. Овие упатства нудат увид во методите за практична обука и идентификација на алтернативни решенија каде што е соодветно.

Опсег

Овие упатства се претставени како флексибилни рамки за да се приспособат на различни пристапи за имплементација врз основа на достапноста на ресурсите. Без оглед на ограничувањата на ресурсите, акцентот останува на развивање детални и сеопфатни планови за обука заедно со силни механизми за известување за следење на резултатите од обуката. Дополнително, програмата обезбедува онлајн платформа за беспрекорна испорака на сесии за обука. Се препорачува користење на оваа платформа за да се олесни подобрената размена на информации.

Водич за обука

Цел на водичот

Изработката на програма за обука за поединци кои преминуваат во микро-бизниси во рамките на секторот за керамички занаети подразбира разгледување на два примарни пристапи. Првиот се фокусира околу обучувачот, кој курира содржини за учење и оркестрира искуства, додека вториот ја нагласува автономијата на ученикот, при што тренерот делува како водич и обезбедувач на ресурси. Овој пристап насочен кон ученикот поттикнува учество, поттикнува споделување искуства и им овозможува на учесниците слобода да учат со сопствено темпо, што го прави префериран метод.

Од клучно значење, механизмите за поддршка за следење и евалуацијата на резултатите од обуката се составен дел на секој пакет за обука. Оваа поддршка, вклучена во буџетот за обука, може да има различни форми, како што се надзор, тренирање, менторство или воспоставување мрежи за поддршка. Со приоритет на пристапот насочен кон ученикот и имплементирање на робусни механизми за следење, нашата програма за обука има за цел да ги поттикне поединците во секторот за керамички занаети да преминат во успешни сопственици на микро-бизниси, вооружени со потребното знаење, вештини и ресурси за одржлив раст и успех.

Прирачникот има за цел да им обезбеди на потенцијалните обучувачи основни знаења, упатства и методи за дизајнирање на нивните детални материјали и дизајни за обука при спроведување на Crafts + за почетници професионалци.





CRAFTS+

Поконкретно, водичот за обука ќе им помогне на обучувачите да организираат курсеви за обука преку користење на наставната програма; анализа на потребите за обука; и информативни детали во врска со целите и резултатите од обуката на единиците. Понатаму, ресурсите за обука ќе го олеснат процесот на дизајнирање на оптимални обуки поврзани со специфичните потреби на учесниците и ќе го оценат влијанието на обуката.

Водичот за обучувачи го поддржува спроведувањето на обуката и може да биде испорачан од искусни обучувачи/фасилитатори. Се очекува обучувачите да имаат експертиза, знаење и вештини за олеснување на работилници и обуки со, идеално, знаење од керамиката воопшто, деловно потекло, основање за почеток и слично.

Водичот обезбедува информации и практични насоки за подготовка на обучувачите вклучени во олеснувањето на развојот и/или евалуацијата на проектните активности и програми. Унапредувањето на знаењето за персоналот ќе им овозможи на нив и на организациите да планираат, испорачуваат и оценуваат сопствени програми и активности.

Преглед на програмски курсеви / тренинзи

Процесот на преглед служи за двојна цел, методично дизајниран да ја подобри ефикасноста и достапноста на нашата програма за обука прилагодена за поединци во секторот за керамички занаетчиство кои се стремат да основаат микро-бизниси т.е. правни лица.

Прво и основно, нашата цел е да спроведеме темелна проценка за тоа колку Програмата за обука се усогласува со предвидените потреби на нашите специјализанти. Ова вклучува сеопфатна евалуација за да се утврди дали тековната наставна програма и методите на испорака соодветно ги задоволуваат барањата за градење капацитети идентификувани во заедницата на керамички занаетчи. Со детално испитување на релевантноста и ефективноста на нашиот пристап за обука, ние се трудиме да обезбедиме учесниците да се опремени со потребните знаења, вештини и ресурси за успешно да се движат низ сложеноста на претприемништвото.

Понатаму, ја препознаваме важноста од мерење на пристапноста и разбирливоста на програмата за обука меѓу потенцијалните партнери, обучувачи и експерти во секторот за керамички занаетчи. Барањето повратни информации од овие засегнати страни ни овозможува да ги идентификуваме сите потенцијални бариери или предизвици што го попречуваат нивниот ангажман со програмата. Овој вреден увид, ние сме добро позиционирани да имплементираме стратешки прилагодувања и доусовршувања, а со тоа да ја подобриме пристапноста и леснотијата на користење на програмата за обука. Нашата сеопфатна цел е да негуваме поддржувачка и инклузивна средина за учење што им дава овластување на поединци од различно потекло да тргнат на нивните претприемачки патувања со доверба и компетентност.





CRAFTS+

Преку овој сеопфатен процес на преглед, нашата посветеност лежи во континуирано подобрување и усовршување на програмата за обука CRAFTS+ за да се обезбеди нејзино усогласување со потребите и аспирациите на аспиративните претприемачи за керамички занаетчи. Со поттикнување на соработка и одговор на повратните информации, имаме за цел да негуваме динамичен и влијателен екосистем за обука што поттикнува одржлив раст и иновации во секторот за керамички занаети.

Испорака на Програмата за обука

Референтниот прирачник не е задолжителен ресурс за испорака на програмата за обука. Сепак, тој се заснова на материјалите за учење кои беа развиени како дел од проектот. Како флексибилен ресурс, обучувачот може да го користи ресурсот како што му одговара. Ние обезбедуваме неколку чекори како насоки за спроведување на програмата.

Чекор 1: Идентификувајте ги потребите за обука

Спроведувањето на проценка на потребите за обука (ППО) е клучна во одредувањето на соодветноста на обуката за решавање на празнините во перформансите кај поединците кои се стремат да основаат микро-бизниси во керамичките занаети. Бидејќи обуката се појавува како оптимално решение, станува императив прецизно да се утврдат специфичните потреби на практичарите чии сегашни компетенции не се усогласуваат со потребните.

ППО заснована на компетентност навлегува во подобрување на знаењето, усовршување на вештините и негување на вистинскиот начин на размислување од клучно значење за успехот во занаетчишкиот сектор. Таа служи како основа за оцртување на програмата за обука, разграничување на целите, методологијата и очекуваните резултати. Прецизното одредување на обемот и дефинирањето на целната група обезбедува усогласување со целите на програмата.

Чекор 2: Дефинирајте цели и ресурси за обука

Кога се приспособува програма за обука за поединци кои сакаат да основаат микро-бизниси во керамички занаети, од суштинско значење е да се идентификуваат најрелевантните целни групи за да се обезбеди максимална ефикасност. Ова вклучува разбирање на позадината и искуството во индустријата на потенцијалните специјализанти, проценка на нивниот капацитет за транзиција кон микро-претприемништво и евалуација на нивните постоечки мрежи за управување и поддршка од колеги.

Барањата за ресурси и изворите на финансирање, исто така, мора внимателно да се разгледаат. Финансирањето може да се набави од локалните општини или од





националните фондови за обука наменети за развој на вештини. Истражувањето на исплатливи решенија, како што е искористување на постоечката технологија или инкорпорирање на е-учење, е од витално значење за оптимизирање на искористувањето на ресурсите без да се загрози квалитетот на обуката. Со стратешко идентификување на целните групи и распределбата на ресурсите, програмата за обука може ефективно да ги поттикне поединците да напредуваат во процесот за создавање на микро-бизнис за керамички занаети.

Чекор 3: Дизајнирајте и испланирајте ја обуката

При дизајнирање и планирање програма за обука за поединци кои работат со керамички занаети, мора да се преземат неколку клучни задачи:

а) Дефинирање на целите на учењето: овие цели треба јасно да ги артикулираат посакваните резултати, опфаќајќи ги когнитивните, ориентирани кон вештини и аспекти ориентирани кон размислување. Треба да се наведат конкретни резултати од учењето за секоја тема, со што ќе се олесни ефективната евалуација.

б) Избор на методи за испорака: Различни методологии, вклучувајќи е-учење, работилници лице в лице и искусвено учење, треба да се земат предвид врз основа на фактори како што се ангажираноста на ученикот, географската дисперзија и економичноста. Мешавината на методи може да го оптимизира ангажманот и да одговори на различните цели за учење.

в) Развој на содржина и методологија: Задолжителната и изборната содржина треба да се разграничат, со акцент на практичните активности, групната работа и проценките за да се обезбеди усогласување со целите на обуката и соодветноста за целната публика.

г) Инкорпорирање на цели за евалуација: плановите за евалуација треба да се интегрираат во фазата на дизајнирање, опфаќајќи проценки на повеќе нивоа и применувајќи соодветни методи за собирање податоци.

За да се обезбеди ефективна обука, обучувачите мора да поседуваат не само експертиза во областа, туку и докажани вештини за олеснување и презентација. Правилната подготовка е најважна, што вклучува длабоко разбирање на содржината и владеење на наставните методологии.

Обезбедувањето на обуките се придржува до принципите за учење на возрасни, признавајќи дека учениците се автономни, потпирајќи се на нивните акумулирани искуства и фокусирани на конкретни цели. Релевантноста за нивниот занает и практичната применливост се најважни. Организационските аспекти опфаќаат логистика пред обуката, тековно објективно следење и поддршка после обуката, обезбедувајќи сеопфатно искуство за учење.

Чекор 4: Процесот на обука





Ефективните вештини за обука и презентација се најважни за обучувачите во нашата програма за занаетчиство со керамика, овозможувајќи им да ги поттикнат поединците успешно да преминат во сопственици на микро-бизниси правни лица. Како тренер, треба да имате познавања, но и да поседувате исклучителни комуникациски способности, вешти да пренесувате информации на начин што ќе резонира со учесниците и ќе се усогласи со нивните потреби.

Подготовката е клучна, со времето вложено однапред обезбедува значителни дивиденди. Истражувањата покажуваат дека за секој час поминат во презентирање, четири часа обично се посветуваат на подготовка. Обучувачите методично ќе треба да соберат информации релевантни за идентификуваните потреби за обука, консултантски прирачници и други ресурси за да ги информираат нивните планови за сесии. Тие ќе треба да ги изберат соодветните методи за учење и да развијат сеопфатни контури на сесиите, обезбедувајќи беспрекорна интеграција на водичите за учесниците и аудиовизуелните помагала многу пред датумот на обуката.

Згора на тоа, рецензијата од стручни лица за темата го подобрува квалитетот и точноста на материјалите за обука, обезбедувајќи ја нивната техничка исправност. Вежбањето на презентациите пред колегите им овозможува на обучувачите да ја усовршат нивната испорака, решавајќи ги сите прашања за времето или јасноста. Со посветување доволно време и напор за подготовка, обучувачите можат да испорачаат ангажирани и влијателни сесии.

Чекор 5: Оценете ги резултатите од обуката

Основната цел е да се утврди степенот до кој програмата за обука ги исполнила своите цели и очекуваните резултати. Ова повлекува сеопфатна проценка на различни нивоа на евалуација, опфаќајќи ги инпутите, реакциите, исходите од учењето, подобрувањата на перформансите и промените во начинот на размислување.

Размислувањата за евалуација треба да се интегрираат рано во фазите на дизајнирање и планирање на курсевите за обука. Длабочината и широчината на планирањето на евалуацијата зависи од наодите од проценката на потребите и очекуваните придобивки.

Основните податоци се императив за проценка на влијанието на обуката. Обучувачите или координаторите/менаџерите за обука имаат задача да ги соберат овие податоци, особено во поставките на поголеми групи.

Резултатите од учењето се оценуваат на повеќе интервали и нивоа во текот на програмата за обука, опфаќајќи го стекнувањето знаење и примената на стекнатото знаење во сценаријата за решавање проблеми.

Следењето и евалуацијата се суштински аспекти на одговорностите на обучувачот, обезбедувајќи увид во работата и напредокот на учесниците. Овие проценки се случуваат во текот на курсот: формативните евалуации за време на периодот на обука





овозможуваат прилагодувања и префинетост на средината на курсот, додека сумативните евалуации на крајот на курсот информираат за идни подобрувања. Дополнително, периодичното следење после обуката овозможува тековно следење на резултатите и проценка на перформансите на приправникот.

Во нашиот пристап за обука, формативното оценување има предност, давајќи приоритет на подобрувањето на перформансите пред оценувањето. Обучувачите даваат конструктивна критика за да го олеснат брзото и сеопфатно учење меѓу учесниците. Покрај тоа, повратните информации од евалуациите информираат за прилагодување на содржината и методологиите на обуката, обезбедувајќи тие тесно да се усогласат со потребите на учесниците кои се развиваат.

Со приоритет на тековниот мониторинг и евалуација, нашата програма за обука останува динамична и одговорна, континуирано се развива за подобро да ги задоволи потребите на претприемачите кои сакаат керамички занаети на нивното патување кон успех во микро-бизнисот.

Чекор 6: Следете, подобрувајте и пријавете ги резултатите

Темелното следење на квалитетот и умешното управување со проекти и ресурси се незаменливи компоненти низ целокупните модули за обука за керамички занаети. Со континуирано оценување и усовршување на методологиите за обука, ние се трудиме да поттикнеме просперитетна средина погодна за раст и успех на учениците.

Содржината на обуката е поделена на единици кои се дел од нивото на обука за основни вештини

Список на курсеви за обука

Курс 1: Совладување продажна стратегија

Курс 2: Логистика и синџир на снабдување

Курс 3: Дигитален маркетинг

Курс 4: Зелени практики

Курс 5: Нови материјали и алатки

Курс 6: Комуникација и брендирање

Курс 7: Финансиски менаџмент

Секој од курсевите следи слична структура. Секој курс се состои од:

- Материјали за учење
- PowerPoint презентации
- Практики
- Примери





План за обука

Следниот дел има за цел да им обезбеди на обучувачите основни насоки и нацрт-план за користење на пакетот алатки Crafts +. Секој од курсевите вклучува: материјал за учење, практики и предлози.

Планирано е секој курс да се испорача во сесија од 2-3 часа, во рамките на еден работен ден. Во зависност од знаењето на учесниците во врска со содржината, временската рамка може да се скрати со комбинирање на модули кои ќе бидат испорачани во една сесија. Дополнително, во зависност од учесниците, обуката може да има дополнителен фокус, односно да биде поблиску до знаењата и вештините од нивната област на пракса.

Доставени се копии од соодветните слајдови со објаснување за целта и совети за наставата. Ве молиме прочитајте го упатувањето на целосната PowerPoint презентација и дадените белешки за тренерот.

1. Практична примена:

Охрабрете ги учесниците да ги применат концептите научени во курсот за сценарија од реалниот свет релевантни за нивните бизниси со изработка на керамика. Обезбедете можности за практична пракса, активности за решавање проблеми и групни проекти за зајакнување на учењето и олеснување на развојот на практичните вештини.

2. Студии на случај и успешни приказни:

Користете студии на случај и успешни приказни на успешни бизниси за изработка на керамика за да ги илустрирате клучните концепти и стратегии за финансиско управување во акција. Анализирајте ги овие студии на случај заедно со учесниците за да ги идентификувате заедничките предизвици, ефективни решенија и научените лекции.

3. Повратни информации и размислувања:

Вклучете редовни сесии за повратни информации во текот на курсот за да соберете информации од учесниците за нивното искуство во учењето, предизвиците со кои се соочуваат и областите за подобрување. Охрабрете ги учесниците да размислуваат за нивното патување за учење и да идентификуваат акциони чекори за примена на знаењето стекнато во нивните бизниси за изработка на керамика.

4. Прилагодена содржина:

Разберете ги специфичните потреби и предизвици на учесниците во секторот за керамички занаети. Размислете за нивните различни нивоа на финансиска писменост, деловно искуство и запознавање со керамичките материјали и техники.

Прилагодете ја содржината на курсот за да одговори на уникатните барања на сопствениците на микро-бизниси во керамичката индустрија. Фокусирајте се на практични стратегии за финансиско управување кои се релевантни и применливи за нивното секојдневно работење.





CRAFTS+

Вклучете реални студии на случај, примери и сценарија од секторот за керамички занаети за да ја направите содржината попривлечна и попривлечна. Истакнете успешни приказни и најдобри практики кои резонираат со искуствата и аспирациите на учесниците.

Активно учество:

Негувајте колаборативна средина за учење која поттикнува активно учество и интеракција со врсниците. Вклучете групни дискусии, сесии за бура на идеи и заеднички активности за промовирање на споделување знаење и размена на идеи.

Охрабрете ги учесниците да ги споделат своите согледувања, предизвици и искуства поврзани со управувањето во керамичките занаети. Создадете можности за нив да поставуваат прашања, да бараат појаснување и да придонесат со нивните перспективи за збогатување на процесот на учење.

Користете интерактивни наставни методи како што се вежби за играње улоги, задачи за решавање проблеми и симулации за активно да ги вклучите учесниците во примената на финансиските концепти и техники за сценарија од реалниот свет.

Обезбедете редовни повратни информации и охрабрување на учесниците за да ги задржите мотивирани и инвестирани во патувањето за учење. Признајте го нивниот придонес, потврдете ги нивните напори и прославете го нивниот напредок за да го одржите нивниот ангажман во текот на курсот.





Курс 1: Совладување на стратегии за продажба

Курсот нуди практичен пристап за совладување на традиционалните и онлајн стратегиите за продажба. Во текот на програмата, учесниците ги испитуваат сложеноста на разбирањето на локалниот пазар, усовршувањето на вештините за интеракција во лице и искористувањето на занаетчиските мрежи. Тие учат да ги приспособат своите понуди за да ги задоволат локалните вкусови и преференции, обезбедувајќи релевантност и резонанца со клиентите.

Во традиционалната продажба, учесниците ја истражуваат уметноста на визуелното тргување, цените и преговарањето, опремувајќи ги со алатки за создавање привлечни прикази, поставување конкурентни цени и ефективно навигација во продажните трансакции. Згора на тоа, тие развиваат стратегии за градење лични врски со клиентите, поттикнување лојалност и собирање вредни повратни информации за континуирано подобрување.

Преминувајќи кон онлајн продажба, учесниците учат да воспостават силно онлајн присуство, да создаваат привлечни огласи за производи и ефективно да се вклучат со клиентите преку дигитални канали. Тие ја откриваат важноста на постојаното брендирање, ангажманот на клиентите и искористувањето на платформите за е-трговија за да го прошират својот дофат и да поттикнат раст на продажбата.

Во текот на курсот, акцентот е ставен на прифаќање на културните влијанија, практики за одржливост и анализа на продажните резултати за информирање на стратешкото одлучување. Преку практични демонстрации, практични вежби и примери од реалниот свет, учесниците стекнуваат вредни увиди и вештини што можат веднаш да ги применат во сопствените бизниси со керамички занаети.

<p>Главни цели (На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)</p>	<p>Општата цел е да се опреми учесниците со потребните знаења, вештини и стратегии за да се истакнат во продажбата во индустријата за керамички занаети.</p> <ul style="list-style-type: none">• Да ги поттикне учесниците со сеопфатно разбирање на продажните принципи, техники и стратегии прилагодени на уникатната динамика на пазарот на керамички занаети.• Да се подобрат продажните вештини и компетенции на учесниците за различни аспекти на продажбата во секторот за керамички занаети. Ова вклучува усовршување на комуникациските вештини, совладување техники за интеракција во лице, искористување на занаетчиските мрежи и ефикасно прикажување на занаетчиските техники на потенцијалните клиенти.• Да се всади продажен пристап насочен кон клиентите меѓу учесниците, нагласувајќи ја важноста од разбирање и
--	--





<p>Целна група (Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)</p>	<p>решавање на потребите, преференциите и точките на болка на клиентите.</p> <p>Позадина и профил:</p> <p>Учесниците на оваа обука идеално треба да имаат искуство или искуство во продажба, маркетинг или развој на бизнисот, по можност во контекст на индустријата за уметност и занаетчиство. Иако претходното искуство конкретно во продажбата на керамички занаети не е задолжително, учесниците треба да поседуваат основно разбирање за принципите и техниките на продажба. Дополнително, поединци со голем интерес во секторот за керамички занаети, вклучително занаетчи, занаетчи, сопственици на мали бизниси или претприемачи кои сакаат да ги прошират своите продажни канали, би имале значителна корист од оваа обука. Основното познавање на пазарот на керамички занаети, вклучувајќи ги неговите трендови, преференциите на клиентите и конкурентниот пазар, исто така би било поволно.</p> <p>Потребни се знаења и вештини:</p> <ul style="list-style-type: none">• Заднината во продажбата и маркетингот е од суштинско значење, со фокус на разбирање на потребите на клиентите, развивање ефективни стратегии за продажба и поттикнување на растот на приходите.• Потребно е познавање на различни керамички техники, материјали и стилови за промоција и продажба на керамички производи. Разберете ги уникатните квалитети на керамиката, вклучувајќи ја нивната естетска привлечност, издржливост и културно значење.• Основно разбирање на пазарните трендови, преференциите на потрошувачите и развојот на индустријата. Може да ги идентификува новите трендови и соодветно да ги приспособи стратегиите за продажба.• Основно разбирање на основите на бизнисот, вклучувајќи стратегии за цени, техники на преговарање и финансиски менаџмент. Треба да бидат способни да ги анализираат податоците за продажба, да поставуваат реални цели за продажба и да донесуваат информирани деловни одлуки за да ја поттикнат профитабилноста.• Основната дигитална писменост, владеењето на алатките за дигитален маркетинг, платформите за е-трговија и каналите за онлајн продажба се сè поважни.
--	--





<p>Материјали и ресурси за користење</p>	<p>Од тренерот се очекува да подготви лични белешки поврзани со тоа и да ги користи во текот на обуката. Предлагањето дополнителни белешки и читања поврзани со темите се предност.</p> <p>Препорачани читања:</p> <ul style="list-style-type: none">• Прирачник за занаетчиски бизнис: Суштински водич за заработка од вашите занаети и рачно изработени производи од Алисон МекНикол• Craft, Inc.: Претворете го вашето креативно хоби во бизнис од Мег Матео Иласко• Креативниот претприемач: визуелен водич сам за себе за да се направат деловни идеи реални од Лиза Сонора Бим <p>Дополнителни онлајн ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none">• Etsy Excellence: Едноставен водич за создавање просперитетен бизнис Etsy од Tycho Press• Тајните на Инстаграм: Подземната книга за брзо растење на вашите следбеници, возење огромен сообраќај и генерирање предвидливи профити од Џереми МекГилври• Pinterest Power: пазарете го вашиот бизнис, продадете го вашиот производ и изградете го вашиот бренд на најжешката социјална мрежа во светот од Џејсон Мајлс и Карен Лејси <p>За време на сесијата, тренерот треба да обезбеди:</p> <ul style="list-style-type: none">• PowerPoint слајдови или визуелни помагала за илустрација на клучните концепти, техники и стратегии.• Материјали или работни листови за учесниците да ги следат и да прават белешки за време на работилницата.• Печатени копии од релевантни написи, студии на случај или ресурси за понатамошно читање. <p>Дополнително, обучувачот може да ја обезбеди следната помош за учење за слушателите:</p> <p>Материјали за демонстрации:</p> <ul style="list-style-type: none">• Примероци или прототипови од керамички занаети за да покажат различни техники, стилови и карактеристики на производот.• Алатки и опрема што се користат во изработката на керамика, како што се глина, керамички тркала, печки, глазури и четки.• Поставени работни станици или маси со материјали за практични демонстрации и сесии за вежбање.
--	---





	<p>Реквизити за визуелна трговија: Прикажувајте материјали за прикажување на ефективни техники за визуелно продавање, како што се единици за полици, штандови за изложување и знаци.</p> <p>Алатки за преговарање и цени:</p> <ul style="list-style-type: none">• Ценовници, калкулатори за цени или шаблони кои ќе им помогнат на учесниците да ги одредат стратегиите за цени и да ги пресметаат трошоците, профитот и маржите.• Сценарија за играње улоги или вежби за преговарање за вежбање ефективни комуникациски и преговарачки вештини во продажните интеракции. <p>Ресурси за ангажман на клиенти:</p> <ul style="list-style-type: none">• Формулари или анкети за повратни информации од клиентите за да се соберат сознанија и повратни информации за искуствата и преференциите на учесниците.• Стратегии и шаблони за градење лични врски со клиентите, вклучително и почетни разговори, инструкции за раскажување приказни и техники за градење односи. <p>Ресурси за онлајн продажба:</p> <ul style="list-style-type: none">• Лаптопи, таблети или паметни телефони со пристап до интернет за демонстрација на платформи, алатки и техники за онлајн продажба.• Примери на привлечни списоци на производи, објави на социјалните мрежи и онлајн маркетинг кампањи за да ги инспирираат учесниците и да ги илустрираат најдобрите практики. <p>Маркетинг и промотивни материјали:</p> <ul style="list-style-type: none">• Промотивни материјали како флаери, брошури или визит-картички за промовирање на керамичките занаети на учесниците и каналите за продажба.• Стратегии и совети за ефикасно маркетинг на керамички занаети онлајн и офлајн, вклучувајќи маркетинг на социјалните медиуми, маркетинг преку е-пошта и вмрежување. <p>Формулари за евалуација и повратни информации:</p> <ul style="list-style-type: none">• Формулари за евалуација или анкети за собирање повратни информации од учесниците за содржината, форматот и олеснувањето на работилницата.• Можности за учесниците да дадат предлози за подобрување и да го споделат своето целокупно учење.
--	---





CRAFTS+

Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, логистиката на тренинг сесијата, времето на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">• На крајот, прашајте ги учениците како би можеле да го искористат стекнатото знаење• Сумирајте ги клучните елементи и клучните наоди• Замовете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.• Презентирајте го следниот модул/тема.• Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми





Курс 2: Логистика и синџир на снабдување во керамички занаети

Курсот за логистика на керамички занаетчиски работи го истражува секој аспект на индустријата, од набавка на материјали до испорака на готови производи. Низ модулите, учениците ќе стекнат увид и вештини неопходни за управување со логистика во мали и микро керамички бизниси.

Во текот на курсот, учесниците ќе развијат длабоко разбирање за логистиката вклучена во изработката на керамика, од набавка до испорака. Тие ќе научат ефикасни практики за набавка, вклучително и набавка на квалитетни сировини и договарање поволни услови со добавувачите. Мајсторството на техниките за управување со залихи за оптимизирање на стапките на складирање, производство и промет ќе биде клучен фокус. Учесниците ќе изработат приспособени распореди за производство усогласени со креативните процеси додека го минимизираат отпадот. Тие ќе истражуваат стратегии за складирање и дистрибуција приспособени на карактеристиките на керамичките занаети, обезбедувајќи сигурна и навремена испорака.

Учесниците ќе ја искористат моќта на технологијата за подобрување на логистичките процеси, вклучително и системи за баркодови и логистички софтвер. Спроведување мерки за контрола на квалитетот за одржување на конзистентни стандарди. Курсот исто така ќе опфати одржливи практики во текот на логистичкото патување, од еколошки материјали до намалување на јаглеродните отпечатоци. И на крај, учесниците ќе ги анализираат студиите на случај и занаетчиските решенија за да го применат теоретското знаење за логистичките предизвици во реалниот свет.

Според заклучокот на курсот, учесниците ќе се појават опремени со знаења и вештини потребни за навигација во сложената логистика на изработката на керамика, обезбедувајќи ефикасност, квалитет и одржливост во нивните бизниси.

<p>Главни цели (На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)</p>	<ul style="list-style-type: none">• Да ги опреми учесниците со основните знаења и практични вештини потребни за ефикасно управување со логистиката на мал или микро керамички занаетчиски бизнис.• Да се разбере логистичкиот процес во изработката на керамика, од набавка на сировини до финална испорака на готови производи.• За да можете да имплементирате ефективни методи за контрола на залихите, приспособете ги распоредите за производство на нивните креативни процеси и применувајте посно принципи за минимизирање на отпадот.• Да се здобијат со вештини за интегрирање на технологијата во нивните логистички процеси, одржување на висококвалитетни стандарди и усвојување одржливи практики.
---	--





<p>Целна група (Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)</p>	<p>Позадина и профил:</p> <p>Учесниците кои аплицираат на курсот треба да бидат подготвени да го претворат својот индивидуален бизнис во мал и микро бизнис. Тие може да имаат позадина во уметност, дизајн или занаетчиство, со практично искуство во создавање керамички производи. Сепак, тие може да имаат ограничено формално знаење за логистика и управување со синџирот на снабдување. Овие учесници сакаат да ги подобрат своите деловни операции, да ја подобрат ефикасноста и да интегрираат одржливи практики во нивните процеси. Тие се мотивирани да научат практични вештини кои можат да им помогнат да ги насочат своите набавки, управување со залихи, производство, складирање и дистрибуција за подобро да ги задоволат барањата на нивните клиенти, додека го одржуваат квалитетот и уметноста на нивната работа.</p> <p>Потребни се знаења и вештини</p> <p>Учесниците треба да поседуваат неколку предусловни вештини и области на знаење. Тие треба да имаат основно разбирање за техниките на изработка на керамика, вклучително и запознавање со различни видови глини, глазури и процеси на печење. Учесниците треба да имаат и основни деловни вештини, како што се основно сметководство, буџетирање и едноставно финансиско управување, кои се од суштинско значење за управување со мали или микро-бизнис операции. Дополнително, тие треба да имаат одредено искуство со управување со залихи, дури и на основно ниво, за да ги разберат нивоата на залихи и да нарачаат набавки по потреба. Потребна е и основна компјутерска писменост, бидејќи курсот може да вклучи користење софтверски алатки за логистика и управување со синџирот на снабдување. Конечно, ефективни комуникациски вештини се клучни за преговарање со добавувачите и координација со членовите на тимот или соработниците во нивниот занаетчиски бизнис.</p>
<p>Материјали и ресурси за користење</p>	<p>Обучувачот треба да има познавања и да ги знае материјалите наведени како основни читања. Тренерот очекуваше да подготви лични белешки поврзани со тоа и да ги искористи во текот на обуката. Дополнителни белешки и читања поврзани со темите:</p> <ul style="list-style-type: none">• Логистика и управување со синџирот на снабдување во керамичката индустрија од Хозе Артуро Гарза-Рејес, Викас Кумар и помошникот Арацели Малдонадо-Масијас





	<ul style="list-style-type: none">• Управување со логистика и стратегија: натпреварување преку синџирот на снабдување од Алан Харисон и Ремко ван Хоек• Управување со синџирот на снабдување: стратегија, планирање и работење од Сунил Чопра и Питер Мајндл <p>За време на сесиите на работилниците, освен материјалите за учење и сесијата:</p> <ul style="list-style-type: none">• Шаблони за управување со инвентар: <p>а. Обезбедете однапред дизајнирани шаблони за управување со залихи во Excel или Google Sheets што учесниците лесно можат да ги приспособат за нивните потреби за следење на залихите.</p> <p>б. Понудете насоки за тоа како да ги користите овие шаблони за следење на сировините, работите кои се во тек и готови производи, обезбедувајќи ефикасно управување со залихите.</p> <p>в. Вклучете совети и најдобри практики за одржување на точни записи за залихи и оптимизирање на нивоата на залихи за да се задоволат потребите на производството, а истовремено да се минимизираат трошоците за складирање.</p> <p>Водич за управување со односи со добавувачи:</p> <p>а. Развијте практичен водич за градење и одржување на односи со добавувачите, нагласувајќи ја комуникацијата, сигурноста и довербата.</p> <p>б. Понудете стратегии за идентификување реномирани добавувачи, договарање поволни услови и управување со перформансите на добавувачите за да се обезбеди навремена испорака на квалитетни материјали.</p> <p>в. Обезбедете им на учесниците листа за проверка или образец за оценување и споредување на различни добавувачи врз основа на фактори како цена, квалитет и време на испорака.</p> <p>Алатки за распоред на производство:</p> <p>а. Предложете едноставни алатки за распоред на производството или шаблони што учесниците можат да ги користат за да креираат распореди за производство усогласени со нивните креативни процеси и побарувачката на клиентите.</p> <p>б. Покажете како да им дадете приоритет на нарачките, ефективно да ги распределите ресурсите и да закажете</p>
--	--





	<p>производствени серии за да ја максимизирате ефикасноста и да ги исполните роковите.</p> <p>в. Понудете насоки за прилагодување на распоредот на производството како одговор на променливата побарувачка, непредвидени одложувања или други нарушувања за да се минимизира времето на застој и да се одржи продуктивноста.</p> <p>Насоки за пакување и испорака:</p> <p>а. Обезбедете практични упатства и совети за дизајнирање економични, но привлечни решенија за пакување кои ги штитат керамичките производи за време на транзитот и ја подобруваат перцепцијата на брендот.</p> <p>б. Понудете препораки за избор на материјали за пакување, оптимизирање на големината на пакувањето и вградување еколошки опции за пакување за усогласување со целите за одржливост.</p> <p>в. Вклучете увид во изборот на добавувачи на испорака, преговарање за цените за испорака и управување со логистиката за да се обезбеди сигурна и навремена испорака на производи до клиентите.</p> <p>Онлајн ресурси и мрежи за поддршка:</p> <p>а. Подгответе листа на онлајн ресурси, форуми и платформи на заедницата специјално приспособени за малите бизниси со керамички занаетчиски производи, нудејќи вредни увиди, совети и можности за вмрежување.</p> <p>б. Охрабрете ги учесниците да се приклучат на релевантни онлајн групи или заедници каде што можат да се поврзат со врсниците, да споделуваат искуства и да бараат совети за предизвиците во логистиката и синцирот на снабдување.</p> <p>в. Обезбедете постојана поддршка и ресурси за следење, како што се билтени за е-пошта или вебинари, за да им помогнете на учесниците да го продолжат своето учење и да останат информирани за трендовите во индустријата и најдобрите практики.</p> <ul style="list-style-type: none">• Слајдови за PowerPoint• Хартија и пенкала• Хартија погодна за оригами задача• Проекторот за проектирање на PowerPoint презентација• Прирачници за учесниците
--	---





	<ul style="list-style-type: none">• Наставни материјали со вежби.
Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, околината на сесијата за обука, тајмингот на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">• Дискутирајте како учениците можат да применат нови вештини и знаења во нивните бизниси со керамички занаети.• Сумирајте ги клучните елементи и наоди за да го зајакнете разбирањето и да ги нагласите главните рецепти.• Побарајте од учесниците да ги идентификуваат нивните следни чекори, како што се поставување цели или планирање акции.• Презентирајте го следниот модул или тема за да го одржите ангажманот и да се подготвите.• Обезбедете надворешни ресурси за понатамошно читање и само-подготовка за да поттикнете континуирано учење.





Курс 3: Дигитален маркетинг

Во овој курс за дигитален маркетинг за микро бизниси во индустријата за керамички занаети, учесниците ќе научат за потенцијалот на нивното онлајн присуство. Како дел од курсот, учесниците ќе научат за стратегии за дигитален маркетинг прилагодени специјално за занаетчи, стекнувајќи увид, вештини и практично знаење за подобрување на брендирањето на нивните бизниси и зголемување на продажбата.

Курсот започнува со истражување на основните принципи на дигиталниот маркетинг, обезбедувајќи им на учесниците солидно разбирање за неговата важност и клучните канали. Од социјални медиуми до маркетинг преку е-пошта, создавање содржина до соработки со влијателни лица, учесниците ќе добијат севкупен поглед на дигиталниот свет и неговиот потенцијал за микро бизниси во нишата за керамички занаети.

Како што напредува курсот, учесниците ќе се нурнат подлабоко во специфични тактики и алатки неопходни за успех во дигиталната област. Тие ќе научат како ефективно да ја покажат својата уникатна изработка пред глобалната публика, да го прошират својот досег надвор од локалните пазари и да изградат привлечно присуство на бренд што резонира со клиентите.

Практични работилници, интерактивни вежби и студии на случај од реалниот свет ќе им овозможат на учесниците да го применат новооткриеното знаење во пракса, усовршувајќи ги своите вештини и стратегии за дигитален маркетинг на патот. Од изработка на визуелно привлечна содржина до оптимизирање на поставките на онлајн продавницата, учесниците ќе излезат од курсот опремен со алатки и самодоверба за лесно да се движат низ дигиталниот свет.

До крајот на курсот, учесниците не само што ќе имаат солидна основа во принципите на дигитален маркетинг, туку и прилагоден патоказ за успех во нивните бизниси со керамички занаети. Опремени со практични сознанија и акциони стратегии, тие ќе бидат подготвени да ја искористат моќта на дигиталниот маркетинг за да поттикнат раст, да се поврзат со клиентите и да постигнат долгорочен успех во конкурентниот свет на занаетчиската керамика.

Главни цели

(На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)

- Да се развијат суштински канали и стратегии за дигитален маркетинг релевантни за керамичките занаети, овозможувајќи им да креираат и спроведуваат ефективни маркетинг кампањи кои ги прикажуваат нивните уникатни производи и допираат до поширока публика.
- Да се изгради силно и кохезивно присуство на бренд на интернет, користејќи висококвалитетна визуелна содржина, привлечно раскажување приказни и конзистентни интеракции на социјалните медиуми за да се привлечат и задржат клиентите, на крајот поттикнувајќи лојална заедница околу нивниот занает и бренд.





Целна група

(Позадина и профил,
сегашни знаења и
вештини)

- За да стекнете практично искуство со алатки и техники за оптимизација на веб-локации, маркетинг преку е-пошта и управување со социјалните медиуми, опремувајќи ги со практични вештини за да го поттикнете сообраќајот, да го зголемите ангажманот и да ја зголемите продажбата на нивните керамички занаети.

Позадина и профил:

Учесниците на оваа обука веројатно се обидуваат да основаат микро-бизниси, или занаетчии и занаетчиски ентузијастии кои се специјализирани за керамички занаети и се обидуваат да го подобрат своето онлајн присуство и маркетинг напори. Тие можеби имаат одредено искуство во креирање и продажба на нивните производи, но бараат да го прошират своето знаење за дигитален маркетинг за да допрат до поширока публика и да ја зголемат продажбата. Овие поединци можеби имаат основно познавање со социјалните медиуми и платформите за онлајн продажба, но им треба структурирано водство за ефективно да ги искористат алатките и стратегиите за дигитален маркетинг. Нивното потекло може да се движи од самоуки уметници до оние со формална обука за керамика.

Потребни се знаења и вештини:

Учесниците на овој курс треба да поседуваат основно разбирање за дигиталните алатки и основните принципи на маркетингот. Поточно, предусловните вештини и знаења вклучуваат:

Основна компјутерска писменост, вклучувајќи прелистување на интернет, користење е-пошта и ракување со датотеки и папки;

Разбирање на платформите за социјални медиуми како што се Instagram, Facebook и Pinterest, вклучително и објавување содржина, ангажирање со следбеници и користење на основни функции како хаштагови и коментари;

Основни вештини за фотографирање и видео и способност за правење јасни, визуелно привлечни фотографии и видеа од производите;

Основни вештини во софтвер за графички дизајн како Canva или Adobe Spark;

Основно познавање на платформите за онлајн продажба и основите на е-трговија;





CRAFTS+

	Разбирање на основните маркетинг принципи, вклучувајќи идентификација на целната публика, позиционирање на брендот и стратегии за ангажирање на клиентите.
Материјали и ресурси користење за	<p>Читања и ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none">• Моќта на занаетството: 15 дена до профитабилен онлајн занаетчиски бизнис од Џејсон Г. Мајлс и Цимет Мајлс• The Artisan's Guide to Digital Marketing: Techniques for Ceramic Craftsmen од Сара Дејвидсон• Дигитален маркетинг за Dummies од Рајан Деис и Рас Хенебери• Изработка на онлајн присуство: Стратегии за дигитален маркетинг за керамички уметници од Ема Џонс <p>Обучувачот треба да има познавања и да ги знае материјалите наведени како основни читања. Се очекува да подготви лични белешки поврзани со тоа и да ги користи во текот на обуката. Дополнителни белешки и читања поврзани со темите се предност.</p> <p>Студии на случај за дигитален маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none">• Студии на случај кои прикажуваат успешни кампањи за дигитален маркетинг од микро бизниси во индустријата за керамички занаети.• Примери на стратегии за маркетинг на социјалните медиуми, маркетинг кампањи за е-пошта и поставување на онлајн продавници специфични за керамичките занаетчи. <p>Демонстрации во живо:</p> <ul style="list-style-type: none">• Демонстрации во живо на алатки и платформи за дигитален маркетинг што вообичаено ги користат микро бизнисите, како што се алатки за закажување на социјалните медиуми, софтвер за маркетинг на е-пошта и создавачи на веб-страници.• Прегледи за поставување и оптимизирање на профилите на социјалните медиуми, создавање на привлечни билтени за е-пошта и управување со платформи за онлајн продавници прилагодени за занаетчи со керамика. <p>Интерактивни работилници:</p> <ul style="list-style-type: none">• Интерактивни работилници каде што учесниците можат да креираат и имплементираат сопствени стратегии за дигитален





	<p>маркетинг користејќи обезбедени шаблони, работни листови и дигитални алатки.</p> <ul style="list-style-type: none">• Групни активности кои се фокусираат на бура на идеи за дигитален маркетинг, развој на календари за содржина и анализа на метрики за следење на успехот во маркетингот. <p>Трендови и увиди во дигиталниот маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none">• Увид во новите трендови на дигитален маркетинг конкретно релевантни за микро бизнисите во нишата за керамички занаети, како што се соработки со инфлуенсери, совети за создавање содржина и трендови во е-трговија.• Пристап до извештаи од индустријата, вебинари или онлајн ресурси кои разговараат за најдобри практики за дигитален маркетинг и успешни приказни во секторот за керамички занаети. <p>Изложба на алатки за дигитален маркетинг:</p> <ul style="list-style-type: none">• Приказ на алатки и ресурси за дигитален маркетинг приспособени за микро бизниси, вклучувајќи бесплатни или евтини опции за управување со социјалните медиуми, маркетинг преку е-пошта и аналитика на веб-страници.• Демонстрации за тоа како да се користат алатки како Canva за создавање визуелно привлечни графики на социјалните медиуми, Mailchimp за маркетинг кампањи за е-пошта и Google Analytics за следење на перформансите на веб-локациите. <p>Сесии за прашања и одговори и експертски панели:</p> <ul style="list-style-type: none">• Можности за учесниците да поставуваат прашања и да бараат совет од експерти за дигитален маркетинг или искусни керамички занаетчи кои успешно имплементирале стратегии за дигитален маркетинг.• Панел дискусии со гости говорници кои ги споделуваат своите увиди, искуства и совети за искористување на дигиталниот маркетинг за развој на микро бизниси во индустријата за керамички занаети. <p>Рачни вежби:</p> <ul style="list-style-type: none">• Практични вежби каде учесниците можат да ги применат концептите за дигитален маркетинг научени за време на работилницата во нивните сопствени микро бизниси, како
--	--





	<p>што се создавање примероци на објави на социјалните мрежи, изготвување билтени за е-пошта или оптимизирање на содржината на веб-страницата.</p> <ul style="list-style-type: none">• Сесии за повратни информации на кои учесниците можат да добијат конструктивна повратна информација за нивните напори и стратегии за дигитален маркетинг од фасилитаторите и колегите на работилницата. <p>За време на сесијата:</p> <ul style="list-style-type: none">• Слајдови за PowerPoint• Проектор за презентации• Прирачници за учесниците• Наставни материјали со вежби.
Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, околината на сесијата за обука, тајмингот на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">• На крајот, прашајте ги учениците како би можеле да ги искористат вештините?• Сумирајте ги клучните елементи и клучните наоди• Замовете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.• Презентирајте го следниот модул/тема.• Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми и само-подготовка во однос на следната тема.





Курс 4: Зелени практики во керамичките занаети

Курсот за зелени практики во изработката на керамика, ќе воведи иновативни техники и внимателни пристапи за минимизирање на влијанието врз животната средина додека максимизирање на уметничкиот израз.

Учесниците ги учат основните принципи за изработка на зелена керамика, од избор на еколошки материјали до имплементација на енергетски ефикасни техники за палење. Со разбирање на важноста од минимизирање на отпадот и приоритизирање на одржливите практики, учесниците ги стекнуваат знаењата и вештините потребни за создавање керамика која е и естетски пријатна и еколошки одговорна.

Клучниот фокус на курсот е на концептот на внимателна изработка, каде што учесниците учат да им пристапат на нивните уметнички потфати со намерност и свесност за нивниот еколошки отпечаток. Преку практични работилници и практични демонстрации, учесниците истражуваат техники за минимизирање на отпадот од глазура, рециклирање на глина и максимизирање на искористувањето на ресурсите, поттикнувајќи култура на одржливост во нивниот занает.

Покрај тоа, курсот го нагласува значењето на ангажманот и соработката на заедницата во промовирањето на одржливи практики. Учесниците се охрабруваат да учествуваат на локалните пазари, да се вклучат со колегите занаетчи и да ги едуцираат потрошувачите за придобивките од изборот на локални и еколошки производи.

<p>Главни цели (На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)</p>	<ul style="list-style-type: none">• Да им обезбеди на учесниците практични техники и стратегии за минимизирање на влијанието врз животната средина и максимизирање на одржливоста во изработката на керамика. Нудејќи практични работилници и демонстрации, обучувачот има за цел да се осигура дека учесниците ќе го напуштат курсот со акциони вештини што можат веднаш да ги применат во нивните студиа.• Да се справат со внимателност и намерност, земајќи ги предвид еколошките импликации на нивните уметнички избори. Нагласувајќи ја меѓусебната поврзаност на креативноста и одржливоста, обучувачот се обидува да всади чувство на грижа за животната средина кај учесниците.• Да се поттикнат учесниците да станат поборници за одржливи практики во нивните заедници и пошироко. Со охрабрување на учество на локалните пазари, поттикнување на соработка со колеги занаетчи и промовирање на едукација на потрошувачите.
---	--





Целна група

(Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)

Позадина и профил:

Учесниците на оваа обука, најверојатно, ќе имаат различно потекло во областа на керамичката уметност, почнувајќи од искусни керамички уметници до почетници со зголемен интерес за керамика. Тие може да вклучуваат поединци кои студираат керамика, занаетчи кои сакаат да го прошират својот сет на вештини или професионалци кои сакаат да вклучат одржливи практики во нивниот занает. Некои учесници може да имаат претходно искуство во керамика, поседувајќи основно разбирање на техниките. Други можеби се сосема нови во занаетот, но се привлечени од пресекоот на уметноста и управувањето со животната средина. Без оглед на нивното потекло, учесниците споделуваат заедничка љубопитност и ентузијазам за истражување на тоа како можат да создадат прекрасни керамички парчиња додека го минимизираат нивниот еколошки отпечаток.

Потребни се знаења и вештини:

Умешноста во основните керамички процеси ќе им овозможи на учесниците поефикасно да ги применат принципите на одржливост опфатени во курсот.

Важно е основното познавање на керамичките материјали, како што се видовите глина, глазурите и методите на печење. Учесниците треба да ги разберат својствата и карактеристиките на различните материјали што се користат во изработката на керамика, бидејќи ова знаење ќе го информира нивното одлучување во врска со одржливиот избор на материјали.

Свеста за еколошките прашања и интересот за одржливост се клучни предуслови за овој курс. Учесниците треба да имаат општо разбирање за влијанието врз животната средина на традиционалните практики за изработка на керамика, како што се енергетски интензивните процеси на палење и употребата на необновливи ресурси.

Способност да се усвојат одржливи практики во нивните напори за изработка на керамика. Ова вклучува подготвеност да се имплементираат еко-пријателски техники, да се минимизира отпадот и да се залага за грижа за животната средина во нивните уметнички заедници.





<p>Материјали и ресурси користење и за</p>	<p>Прелиминарни читања и ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none">• Одржливо студио: Како да создадете простор во студиото што работи за вас и за животната средина од Џулија Галовеј• Керамика и одржливост: решенија за крива планета од Роберт Харисон• Зелена керамика: одржлива практика во керамиката од Роберт Харисон и Пру Венеблс <p>Се препорачува работилниците да се одржуваат во мешана средина, односно училница и студио.</p> <p>Обезбедете примероци и/или можност за практичарите да вежбаат во студиото.</p> <p>Погрижете се да обезбедите крпи за чистење на рацете и работниот простор; контејнери за складирање на глина, глазури и алати; примери на завршена зелена керамика или демонстрации за инспирација на учесниците итн.</p> <p>За време на сесиите во училницата:</p> <ul style="list-style-type: none">• Користете ги слајдовите на PowerPoint• Проекторот за проектирање на PowerPoint презентација• Прирачници за учесниците• Наставни материјали со вежби.
<p>Повратни информации и евалуација</p>	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, логистиката на тренинг сесијата, времето на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
<p>Следните чекори</p>	<ul style="list-style-type: none">• На крајот, прашајте ги учениците како би можеле да ги користат вештините?• Сумирајте ги клучните елементи и клучните наоди• Замолете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.• Презентирајте го следниот модул/тема.• Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми и само-подготовка во однос на следната тема.





Курс 5: Нови материјали и алатки

Во текот на овој курс, учесниците ќе учат за употребата на нови материјали и иновативни алатки во областа на керамичките занаети. Прифаќајќи ги и традицијата и врвните достигнувања, курсот нуди сеопфатно истражување на најновите материјали, алатки и техники кои го обликуваат современиот свет на керамичката уметност.

Учесниците се запознаваат со разновидна низа материјали, од глазури со висок оган и глина со нанотехнологија до одржливи алтернативи и иновации инспирирани од биомимичноста. Преку практични демонстрации и интерактивни сесии, тие добиваат практични сознанија за искористување на овие материјали за да го ослободат нивниот креативен потенцијал.

Покрај материјалите, курсот навлегува во областа на напредните алатки и технологии кои го револуционизираат производството на керамика. Од алатки за ласерско гравирање и CNC обработка до 3D печатење и скулптура на виртуелна реалност, учесниците се опремени со знаење и вештини за да ги искористат овие алатки за прецизност, ефикасност и уметничко изразување.

Надвор од техничкото владеење, курсот ја нагласува важноста на прифаќање на иновациите додека го почитува богатото наследство на керамичката изработка. Учесниците се охрабруваат да ги поместат границите, да експериментираат бестрашно и да го истражуваат пресекот на традицијата и модерноста во нивните креативни напори.

Во текот на курсот, акцентот е ставен на практиките за одржливост, континуираното учење и соработката како интегрални компоненти на заедницата на керамички занаетчиски работи. Со поттикнување на културата на истражување, експериментирање и крос-дисциплинарно истражување, учесниците се овластени да се движат низ постојано развивачкиот свет на керамичките иновации со доверба и креативност.

Главни цели

(На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)

- Да имате сеопфатно разбирање за најновите материјали и алатки во керамичките занаети. Ова техничко владеење ќе ги поттикне да вклучат иновативни методи во сопствената практика, подобрувајќи го и квалитетот и креативноста на нивната работа.
- Да ги инспирира учесниците да ги поместат границите на традиционалните керамички занаети преку експериментирање. Со вклучување со современи иновации и нови технологии, учесниците треба да се чувствуваат сигурни во истражувањето на новите техники, решавањето на проблемите и развојот на уникатни уметнички изрази. Целта е тие да ја напуштат сесијата со





<p>Целна група (Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)</p>	<p>начин на размислување насочен кон континуирано истражување и иновации во нивниот занает.</p> <ul style="list-style-type: none">• Да се всади длабока благодарност за одржливите практики и важноста на соработката во заедницата на керамички занаетчи. Учесниците треба да разберат како да интегрираат еколошки материјали и процеси во нивната работа и да ја препознаат вредноста на заедничките напори и споделувањето на знаењето. <p>Позадина и профил:</p> <p>Учесниците на оваа обука веројатно ќе бидат разновидна група, почнувајќи од искусни керамички уметници и занаетчи кои сакаат да ги модернизираат своите техники, до студенти по уметност и уметници во развој кои сакаат да истражуваат иновативни материјали и алатки. Многумина ќе имаат основно разбирање за традиционалните керамички методи и страст за подобрување на нивниот занает со нови технологии. Тие, исто така, може да вклучуваат едукатори во уметноста, кои сакаат да ги вклучат современите практики во нивните наставни програми и професионалци од сродни области како што се дизајнот, инженерството и архитектурата, кои се заинтересирани за пресекот на керамиката и напредните производни процеси. Оваа разновидна позадина обезбедува богата размена на идеи и искуства, придонесувајќи за динамична и колаборативна средина за учење.</p> <p>Потребни се знаења и вештини:</p> <p>Учесниците треба да имаат солидно разбирање на основните керамички техники и употребата на стандардни алатки и опрема за керамичко студио, како што се тркала за керамика, печки и основни рачни алатки. Оваа блискост гарантира дека учесниците можат лесно да се прилагодат и да вклучат понапредни алатки воведени во курсот.</p> <p>Учесниците треба да поседуваат основно ниво на уметнички способности и вештини за дизајн и да се чувствуваат удобно со основните технички концепти и дигитални алатки. Ова вклучува основно разбирање на компјутерските операции, познавање на софтверот за дизајн и отвореност за учење за методите на дигитално изработка како што се 3D печатење и CNC обработка.</p> <p>Решавањето проблеми и подготвеноста за експериментирање се важни. Учесниците треба да бидат подготвени да се вклучат во обиди и грешки, да решаваат проблеми што се појавуваат во текот</p>
--	--





	<p>на креативниот процес и да истражуваат нови пристапи за изработка на керамика.</p> <p>Најновите случувања во керамиката и посветеноста на одржливи практики ќе им помогнат на учесниците целосно да ја прифатат содржината на курсот. Овој начин на размислување ги поттикнува да интегрираат иновативни и еколошки методи во нивната работа.</p>
Материјали и ресурси користење за	<p>Обучувачот треба да има познавања за материјалите наведени како основни читања. Се очекува да подготви лични белешки поврзани со тоа и да ги користи во текот на обуката. Дополнителни белешки и лектури поврзани со темите може да им се поделат на учениците.</p> <ul style="list-style-type: none">• Одржлива керамика од Роберт Харисон• Дигитална керамика: напредни техники и истражувања од Роберт К. Лиу и Агњешка Л. Вилан• Наука и технологија за керамика: материјали и својства од Ралф Ридел и Ај-Веи Чен <p>За време на сесиите:</p> <p>Материјали за презентација:</p> <ul style="list-style-type: none">• PowerPoint слајдови или визуелни помагала кои илустрираат иновативни материјали, алатки и техники во керамичките занаети.• Прирачници или работни листови со детали за клучните концепти, процеси и ресурси за учесниците• Печатени копии од релевантни написи, студии на случај или истражувачки трудови кои го истражуваат напредокот во керамичките материјали и алатки. <p>Материјали за демонстрации:</p> <ul style="list-style-type: none">• Примероци од иновативни керамички материјали, како што се напредни глазури, глини или адитиви, за да ги покажат нивните својства и примени.• Алатки и опрема што прикажуваат врвни керамички технологии, вклучувајќи 3D печатачи, CNC машини, ласерски гравери и софтвер за дигитално моделирање.• Работни станици опремени со експериментални материјали и алатки за практично истражување и експериментирање од страна на учесниците.





	<p>Визуелни помагала и прототипови:</p> <ul style="list-style-type: none">• Прикажи материјали со прототипови, модели или готови парчиња создадени со помош на нови керамички материјали и алатки• Визуелни претстави, како што се графикони, дијаграми или инфографици, кои ги илустрираат придобивките и потенцијалните употреби на иновативните керамички материјали и алатки.• Интерактивни експонати или мултимедијални презентации кои прикажуваат апликации од реалниот свет и успешни приказни на иновативни керамички занаети. <p>Безбедност</p> <ul style="list-style-type: none">• Безбедносна опрема, како што се ракавици, очила, престилки и маски за да се обезбеди безбедност на учесниците при ракување со експериментални материјали или користење напредни алатки.• Јасни упатства и упатства за правилно ракување, користење и отстранување на нови керамички материјали и алатки за да се минимизираат ризиците и да се обезбеди одговорно експериментирање. <p>Можности за вмрежување и соработка:</p> <ul style="list-style-type: none">• Можности за вмрежување за учесниците да се поврзат со врсници, експерти и индустриски професионалци, поттикнувајќи соработка и размена на знаење.• Групни активности, дискусии или сесии за бора на идеи кои ги охрабруваат учесниците да споделат идеи, увиди и искуства поврзани со керамичките иновации. <p>Механизми за евалуација и повратна информација:</p> <ul style="list-style-type: none">• Формулари за евалуација или анкети за собирање повратни информации од учесниците за содржината на работилницата, испораката и целокупното искуство за учење.• Механизми за тековни повратни информации и следење, како што се онлајн форуми, билтени за е-пошта или сесии за повратни информации, за одржување на ангажманот и поддршка на учесниците во континуираното истражување на керамичките иновации.
--	---





CRAFTS+

Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, околината на сесијата за обука, тајмингот на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">• На крајот, прашајте ги учениците како би можеле да ги користат вештините?• Сумирајте ги клучните елементи и клучните наоди• Замовете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.• Презентирајте го следниот модул/тема.• Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми и само-подготовка во однос на следната тема.





Курс 6: Комуникација и брендирање

Курсот ги обезбедува основните концепти и практични техники прилагодени на малите керамички занаетчи кои сакаат да ги воспостават и растат своите брендови на денешниот конкурентен пазар. Во текот на курсот, учесниците истражуваат во сложеноста на брендирањето, комуникацијата и ангажманот со клиентите, добивајќи вредни увиди и активни стратегии за подигнување на нивните бизниси.

Курсот ја нагласува важноста од создавање силен идентитет на бренд кој автентично ги одразува вредностите, естетиката и уникатните понуди на секој микро бизнис во нишата за керамички занаети. Учесниците учат како да ја дефинираат мисијата, визијата и целната публика на нивниот бренд, поставувајќи ја основата за ефективна комуникација и позиционирање на пазарот.

Значаен фокус на курсот е на развивање на привлечни вештини за раскажување приказни за да ја плени публиката и да создаде емоционални врски со клиентите. Преку интерактивни вежби и примери од реалниот свет, учесниците ја откриваат моќта на раскажувањето приказни во пренесувањето на изработката, креативноста и страста зад нивните керамички креации.

Покрај тоа, курсот ги опремува учесниците со практични алатки и стратегии за подобрување на нивната визуелна комуникација, од создавање кохезивни елементи за брендирање до совладување техники за фотографирање производи. Учесниците учат ефикасно да ги користат платформите за социјални медиуми, креирајќи календари со привлечни содржини и искористувајќи ја моќта на визуелното раскажување приказни за привлекување и задржување клиенти.

Ангажирањето на клиентите е клучно за успешни микро бизниси, а курсот им нуди на учесниците стратегии за негување значајни односи со својата публика.

<p>Главни цели (На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Да се дефинира и артикулира силен, автентичен идентитет на бренд кој ги одразува нивните вредности, естетика и уникатни керамички креации. Ова вклучува изработка на јасна мисија и визија, идентификување на целната публика и создавање кохезивни елементи за брендирање. • Да научат да создаваат привлечни наративи и визуелни содржини кои ја истакнуваат изработката и креативноста зад нивната керамика. Тие ќе стекнат практични вештини за фотографирање производи, визуелно раскажување приказни и создавање содржина за социјалните медиуми за ефективно ангажирање и привлекување клиенти. • Да бидат опремени со стратегии за градење и одржување значајни односи со своите клиенти. Ова вклучува развивање на личности на клиентите, спроведување сесии за повратни информации и прилагодување на нивната
---	---





<p>Целна група (Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)</p>	<p>комуникација за да се задоволат потребите и преференциите на нивниот целен пазар, поттикнување лојалност и задржување.</p> <p>Позадина и профил:</p> <p>Учесниците на овој курс за обука се типично занаетчи на керамика од мал обем и сакаат да започнат микро-бизнис со желба да го подигнат своето присуство на бренд на конкурентниот пазар. Тие обично имаат практично искуство во изработка на керамика, произведувајќи и продавајќи свои парчиња, или онлајн или на локални пазари. Овие занаетчи често поседуваат основно разбирање за деловните операции и се запознаени со дигиталните алатки и платформите за социјални медиуми. Тие се желни да научат како ефективно да ја комуницираат приказната на нивниот бренд, да ја подобрат нивната визуелна содржина и позначајно да се вклучат со нивната целна публика за да ги развијат своите бизниси.</p> <p>Потребни се знаења и вештини:</p> <ul style="list-style-type: none">• Основни вештини за изработка на керамика: Учесниците треба да бидат умешни во создавањето керамички парчиња, вклучително и познавање на основните техники и процеси во керамиката.• Општо деловно разбирање: Основно разбирање за водење на мал бизнис, вклучувајќи основни концепти за маркетинг, продажба и услуги на клиентите.• Дигитална писменост: Запознавање со користење на компјутери и основни софтверски апликации, како што се обработка на текст и прелистување на интернет. Учесниците исто така треба да имаат основни познавања за користење на платформите на социјалните медиуми за лични или деловни цели.• Фотографски вештини: Основни вештини за фотографирање и уредување фотографии, бидејќи висококвалитетната визуелна содржина е клучна за брендирање и комуникација.• Комуникациски вештини: Умевање во писмена и вербална комуникација за ефективно да се вклучите со клиентите, да креирате привлечни приказни и да учествувате во активности на интерактивни курсеви.
--	--





<p>Материјали и ресурси за користење</p>	<ul style="list-style-type: none">• The Ceramics Bible: The Complete Guide to Materials and Techniques од Луиза Тејлор• Брендирање: Во пет и пол чекори од Мајкл Џонсон• Како да го стилизирате вашиот бренд: Сè што треба да знаете за да создадете карактеристичен идентитет на бренд од Фиона Хамберстон• Јазот во брендот: Како да се премости растојанието помеѓу деловната стратегија и дизајнот од Марти Нојмаер <p>За време на сесијата, тренерот треба да се фокусира на следново:</p> <p>Интерактивни активности за брендирање:</p> <ul style="list-style-type: none">• Вежби за брендирање: Обезбедете им на учесниците работни книги за брендирање приспособени за микро бизниси во керамички занаети. Овие работни книги може да вклучуваат вежби за да им помогнат на учесниците да го дефинираат идентитетот на брендот, мисија, вредности и целна публика.• Одбори за расположение за брендирање: Охрабрете ги учесниците да креираат табли за расположение за брендирање користејќи слики и бои кои го одразуваат нивниот единствен идентитет на брендот. Оваа практична активност им овозможува на учесниците визуелно да ја истражуваат и дефинираат нивната естетика на брендот.• Вежби за раскажување приказни за бренд: Олеснете ги вежбите за раскажување приказни каде што учесниците изработуваат наративи за нивните керамички занаети, нивниот креативен процес и инспирацијата зад нивната работа. Оваа активност им помага на учесниците да ја артикулираат својата приказна за брендот на привлечен и автентичен начин. <p>Алатки за визуелна комуникација:</p> <ul style="list-style-type: none">• Календари за содржина на социјалните медиуми: Обезбедете шаблони за календари за содржини на социјалните медиуми специјално дизајнирани за микро бизниси во керамички занаети. Овие календари можат да им помогнат на учесниците да ги планираат и планираат своите објави на социјалните мрежи, обезбедувајќи конзистентна и стратешка комуникација.• Насоки за брендирање: понудете упатства и шаблони за создавање визуелно кохезивни елементи за брендирање како што се логоа, палети на бои, типографија и слики. Учесниците
--	---





	<p>можат да ги користат овие ресурси за да одржат конзистентен визуелен идентитет низ нивните материјали за брендирање.</p> <ul style="list-style-type: none">Совети за фотографирање производи: споделете совети и техники за фотографирање висококвалитетни фотографии од производи кои ефикасно прикажуваат керамички занаети. Обезбедете примери и демонстрации на осветлување, композиција и стил за да им помогнете на учесниците да ги подобрат своите вештини за визуелна комуникација. <p>Стратегии за ангажман на клиенти:</p> <ul style="list-style-type: none">Развој на личноста на купувачот: Водете ги учесниците во креирањето на личности на клиентите прилагодени на нивните микро бизниси во керамичките занаети. Оваа активност им помага на учесниците да ги разберат потребите, преференциите и точките на болка на нивната целна публика, овозможувајќи им соодветно да ги приспособат своите стратегии за комуникација.Интерактивни сесии за повратни информации од клиенти: Организирајте интерактивни сесии за повратни информации каде што учесниците можат да играат улоги на интеракции со клиентите и да собираат повратни информации за нивните напори за брендирање и комуникација. Оваа практична вежба им овозможува на учесниците да вежбаат активно слушање и да реагираат на потребите на клиентите.<ul style="list-style-type: none">Слајдови за PowerPointХартија и пенкалаПроекторот за проектирање на PowerPoint презентацијаПрирачници за учесниците
Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, околината на сесијата за обука, тајмингот на активностите итн.Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">На крајот, прашајте ги учесниците како би можеле да ги користат вештините?Сумирајте ги клучните елементи и клучните наодиЗамолете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.Презентирајте го следниот модул/тема.Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми и само-подготовка во однос на следната тема.





Курс 7: Финансиски менаџмент

Курсот за финансиски менаџмент за керамички занаетчиски бизниси обезбедува сеопфатно разбирање на основните финансиски концепти и стратегии прилагодени на уникатните потреби на сопствениците на микро-бизниси во керамичката индустрија. Учесниците добиваат увид во ефикасно управување со нивните финансии за да го поддржат одржливиот раст и успехот во нивните занаетчиски потфати.

Во текот на курсот, учесниците учат да идентификуваат и анализираат различни финансиски компоненти клучни за нивните бизниси, вклучувајќи приходи, расходи, профит, средства и обврски. Тие истражуваат техники за креирање деловни буџети, предвидување на финансиските перформанси, поставување на цени и спроведување на анализа на конкурентите за да се донесат информирани одлуки за цените.

Покрај тоа, курсот ги опремува учесниците со практични вештини за управување со готовинскиот тек, обртниот капитал и инвестициите во растот на бизнисот. Тие откриваат стратегии за оптимизирање на нивоата на залихи, договарање поволни услови со добавувачите и следење на побарувањата и обврските за одржување на здрави финансиски операции.

Покрај принципите за финансиско управување, курсот ја нагласува важноста на водење евиденција и толкување на финансиските извештаи за информирано донесување одлуки. Учесниците ги учат основите на книговодството, анализата на финансиските извештаи и техниките за евалуација на перформансите за да го проценат финансиското здравје на нивниот бизнис и да ги идентификуваат областите за подобрување.

Понатаму, курсот се однесува на оданочувањето, правните размислувања и опциите за финансирање релевантни за бизнисите со керамички занаети. Учесниците добиваат увид во даночните обврски, деловните структури и стратегиите за даночно планирање за да се минимизираат обврските и да се обезбеди усогласеност со прописите. Тие, исто така, истражуваат различни извори на финансирање, вклучувајќи самофинансирање, надворешно финансирање, групно финансирање и грантови, за поддршка на иницијативите за раст на бизнисот.

Севкупно, курсот им дава овластување на учесниците да развијат финансиски планови што можат да се реализираат, да постават стратешки цели и да донесат информирани одлуки за да го поттикнат успехот и одржливоста на нивните бизниси со керамички занаетчиство. Преку практични материјали за учење, практични вежби и можности за вмрежување, учесниците стекнуваат доверба и вештини потребни за да се движат низ финансискиот дел на бизнисот и да ги постигнат своите деловни цели.

Главни цели

(На крајот од оваа сесија, што ќе може ученикот да направи?)

- Да ги опреми учесниците со темелно разбирање на клучните концепти за финансиско управување, вклучувајќи буџетирање, предвидување, стратегии за цени и управување со готовинскиот тек.





Целна група

(Позадина и профил, сегашни знаења и вештини)

- Да се обезбедат практични вежби, студии на случај и интерактивни активности кои им овозможуваат на учесниците да ги применат принципите за финансиско управување директно во нивните сопствени бизниси.
- Да ги насочи учесниците во развивањето на финансиски цели и стратегии за раст коишто можат да се реализираат што се усогласуваат со нивните севкупни деловни цели, нагласувајќи ја долгорочната одржливост и приспособливост.

Позадина и профил:

Учесниците треба да имаат одредено основно знаење за тоа како да управуваат со малите бизниси. Тие треба да поседуваат практично искуство во деловно планирање, буџетирање, маркетинг и продажба, приспособено на уникатната динамика на микро-бизнисите. Познавањето со основните финансиски концепти, како што се финансиските извештаи, управувањето со готовинскиот тек и сметководствените принципи, е од суштинско значење. Дополнително, предност е разбирањето на керамичката индустрија, вклучувајќи ги производните процеси, материјалите и трендовите на пазарот. Учесниците треба да покажат претприемачки начин на размислување, демонстрирајќи подготвеност за иновации и прилагодување, како и посветеност на континуирано учење и професионален раст.

Потребни се знаења и вештини:

- Солидно разбирање на финансиските концепти и толкување на финансиските податоци и донесување информирани одлуки.
- Познавање од индустријата: Познавањето со керамичката индустрија, вклучувајќи го процесот на производство, материјалите, трендовите на пазарот и преференциите на потрошувачите, е корисно, но не е задолжително.
- Претприемачки начин на размислување: Учесниците треба да имаат претприемачки дух, да бидат подготвени да иновираат и да се приспособат на динамично деловно опкружување. Отвореноста кон нови идеи, технологии и деловни модели е од клучно значење.





<p>Материјали и ресурси користење</p>	<p>и за</p> <p>Прелиминарни читања и ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none">• Финансиски менаџмент за непрофитни организации: политики и практики од Џон Зитлоу, Џо Ен Ханкин и Алан Сеиднер• Craft, Inc.: Претворете го вашето креативно хоби во бизнис од Мег Матео Иласко• Правен водич за занаетството: заштитете ја вашата работа, заштедете на даноци, максимизирајте го профитот од Ричард Стим• Прирачник за студиото на Потер: Водич за керамика рачно изработена и фрлена со тркала од Кристин Мулер <p>Шаблони за финансиско планирање:</p> <p>Обезбедете им на учесниците приспособливи шаблони за креирање деловни буџети, финансиски предвидувања и проекции за готовинскиот тек приспособени на специфичните потреби на микро бизнисите во керамичките занаети. Овие обрасци треба да вклучуваат делови за идентификување на фиксни и варијабилни трошоци, распределба на средства за материјали и маркетинг и издвојување резерви за итни случаи.</p> <p>Алатки за финансиска анализа:</p> <p>Понудете алатки засновани на табеларни пресметки или софтверски апликации кои им овозможуваат на учесниците да ги анализираат своите финансиски податоци, да ги пресметаат клучните индикатори за перформанси (KPI) и да спроведуваат анализа на варијанса за да ги следат отстапувањата од буџетските бројки. Овие алатки треба да бидат кориснички и способни да генерираат визуелни извештаи за да го олеснат донесувањето одлуки.</p> <p>Студии на случај специфични за индустријата:</p> <p>Презентирајте студии на случај или успешни приказни на мали бизниси со керамички занаетчи кои ефикасно управувале со своите финансии и постигнале одржлив раст. Истакнете ги клучните финансиски стратегии, предизвици и научени лекции од овие примери од реалниот свет за да ги инспирирате и информирате учесниците.</p> <p>Симулации за буџетирање:</p> <p>Олеснување на интерактивни симулации за буџетирање каде што учесниците можат да донесат финансиски одлуки за хипотетички бизниси со керамички занаетчи во различни сценарија.</p>
---------------------------------------	--





	<p>Обезбедете повратни информации и насоки врз основа на изборот на учесниците за да го зајакнете учењето и да ги подобрите вештините за финансиско одлучување.</p> <p>Ресурси за финансиска писменост:</p> <p>Понудете образовни ресурси како написи, водичи и видеа кои ги покриваат основните финансиски концепти релевантни за микро бизнисите во керамичките занаети, вклучувајќи управување со приходите и трошоците, анализа на готовинскиот тек и поставување финансиски цели. Охрабрете ги учесниците самостојно да ги истражуваат овие ресурси за да го продлабочат нивното разбирање за принципите на финансискиот менаџмент.</p> <p>Консултативни сесии:</p> <p>Организирајте сесии за стручни консултации со финансиски советници, сметководители или ментори за мали бизниси кои се специјализирани за поддршка на претприемачите во индустријата за керамички занаети. Дозволете им на учесниците да поставуваат прашања, да бараат совет и да добиваат персонализирани насоки за финансиско планирање, даночно усогласување и опции за финансирање.</p> <p>Можности за учење „peer-to-peer“:</p> <p>Охрабрете го учењето од колеги до врсници преку групни дискусии, сесии за бура на идеи или настани за вмрежување каде што учесниците можат да ги споделат своите искуства, да разменуваат идеи и да понудат поддршка на колегите претприемачи од керамички занаети. Поттикнете колаборативна средина за учење каде што учесниците можат да учат едни од други успеси и предизвици.</p> <p>Интерактивни квизови и проценки:</p> <p>Креирајте интерактивни квизови или проценки за да го тестирате знаењето и разбирањето на учесниците за клучните концепти за финансиски менаџмент во контекст на керамичките занаети. Користете техники за гејмификација за да ги вклучите учесниците и да ги зајакнете резултатите од учењето преку пријателска конкуренција и награди.</p> <ul style="list-style-type: none">• Слајдови за PowerPoint• Хартија и пенкала• Хартија погодна за оригами задача• Проекторот за проектирање на PowerPoint презентација• Прирачници за учесниците
--	--





	<ul style="list-style-type: none">• Наставни материјали со вежби.
Повратни информации и евалуација	<ul style="list-style-type: none">• Подгответе едноставен формулар за евалуација за да го оцените целокупното ниво на задоволство на учесниците од предвидените теми, околината на сесијата за обука, тајмингот на активностите итн.• Вклучете прашања од интерес за следниот модул врз основа на целокупното знаење и искуство на учесниците.
Следните чекори	<ul style="list-style-type: none">• На крајот, прашајте ги учениците како би можеле да ги искористат стекнатите вештини?• Сумирајте ги клучните елементи и клучните наоди• Замовете ги да ги идентификуваат нивните следни чекори.• Презентирајте го следниот модул/тема.• Обезбедете некои надворешни ресурси за понатамошно читање на дадените теми и само-подготовка во однос на следната тема.

Целни групи

Програмата Crafts + може да се достави до различни целни групи. Пред да ја спроведе обуката, обучувачот треба да воспостави разбирање за следните клучни елементи:

- Целна група: кој ја добива обуката?
- Улоги на целните групи: кои се вистинските вештини на учесниците?
- Претходно знаење: кое е нивото на разбирање на темите на учесниците и како тоа одговара на нивните вештини?
- Резултати: на кој начин знаењето за обука ќе им помогне?

Мешани групи:

- учесници со варијација на вештини. Тренерот треба да размисли дали варијацијата е преголема и дали материјалот ќе одговара на нивното ниво на вештини.

Проценка на потребите и околностите

За да се утврдат потребите на целната група, се препорачува да се проценат потребите и капацитетот на целната група.





Обучувачот може да постави свој метод за спроведување на проценката на потребите на групата. Сепак, подготовката за обука треба да се заснова на следните и препорачани активности:

- Идентификувајте го типот на професионалци кои ќе присуствуваат на обуката
 - Искуство
 - Културна позадина
 - Образование
 - Локација
 - Размислување/Мотивација
 - Можни ограничувања (локација, барања за работа, итн.)
- Нивните посебни потреби (некои од нив може да се поврзани со нивната област на операции)
- Собира и оценува информации преку неформална дискусија со професионалци во нивните мрежи
- Подгответе и собирајте информации од анкети
- Полуформални фокус групи и индивидуални интервјуа доколку е потребно

Планирање на испорака на програма

Како ќе ги планирате и испорачувате единиците во овој прибор со алатки ќе зависи од контекстот, учениците и времето на располагање. Времето дадено во секоја единица е предложено време што треба да се распредели на секоја единица и е наменето да биде флексибилно:

- Времето / времетраењето на презентациите – треба да биде фокусирано и концизно, но да одговара на прашања и да биде интерактивно со публиката;
- Време на групна работа - треба да одговараат на потребите на групата, додека да се осигура дека резултатите од учењето се исполнети до крајот на секој модул.

Испораката на модулите беше тестирана пред нивното завршување. Секој модул може да се испорача за еден ден. Сепак, врз основа на специфичните околности, два модула може да се испорачаат во еден работен ден.

Силно препорачуваме, покрај курсевите, на учесниците да им се достави воведна сесија или материјали пред сесиите за обука што исто така ќе придонесе за олеснување на позитивната групна динамика.

Се препорачува да ги преземете следните чекори како вовед во обуката, но и како воведна сесија за секој модул:





CRAFTS+

- Отворете ја сесијата со објаснување на целта на работилницата имајќи ги предвид потребите на учениците. Што ќе добие ученикот? Што можат да очекуваат да научат?
- Секоја цел треба да биде наведена и објаснета, како и како тие се поврзани со причините на учесниците да учествуваат на обуката.
- Наведете ги точките од агендата на модулот, како и методологијата за нивно постигнување.
- Дискутирајте со групата (за време на првиот модул) за нивните очекувања. Земете белешки и упатете се на белешките во текот на обуката.
- Поставете јасни упатства за секоја тренинг сесија и воспоставете јасни временски граници.
- Наведете ги резултатите од проценката (пред ова, разговарајте за нив со групата)

Конечно, големината на групата треба да се земе предвид при планирањето на обуката. Во зависност од бројот на ученици кои присуствуваат, размислете за спроведување на обуката со помошник. Ова е многу препорачливо поради внимателните потреби за време на групната работа на учесниците.

Материјалите кои беа развиени за испорака на Занаети + обука може да се испорачаат како што е предложено. Меѓутоа, доколку обучувачот треба да направи прилагодувања; следнава листа може да помогне во процесот на планирање:

1. Развијте проценка на потребите за групата и анализирајте ги резултатите
2. Подгответе ги материјалите врз основа на предложениот логичен редослед, приспособен на резултатите од проценката на потребите
3. Секоја група може да има потреба од различен редослед на активности за учење за секој модул. Ова треба да се направи врз основа на проценетите стилови на учење на групата.
4. Поставете ја временската рамка во координација со учесниците.
5. Подгответе ги и приспособете ги доколку е потребно, визуелните помагала и материјалите за да го подобрите искуството за учење.

Презентативните слајдови како и вежбите се препорачаните елементи во спроведувањето на обуката. Сепак, стилот на пренесување на знаење од страна на обучувачот може да бара различни пристапи во спроведувањето на обуката.

Ги предлагаме следните активности за учење:

- Испорака на студија на случај





Идентификување на вештините и контекстот на опкружувањето на групата и прилагодување на студиите на случај на нивните потреби.

- **Дискусија**

Вклучете ги учесниците преку дискусија за нивното искуство и поврзете го материјалот со тоа; инспирирајте ги да размислуваат за нивните предизвици и пречки и како тие се однесуваат на Crafts+

- **Мразокршачи, ангажмани и игри (играње улоги)**

Проценете и анализирајте ја секојдневната рутина на учесниците, тенденциите за учење и обезбедете начини да ги вклучите учесниците да размислуваат како да го применат знаењето во нивните активности

- **Истражување од страна на учесниците**

Вклучете ги учесниците да истражуваат за имплементацијата на знаењето во нивната област на работа

- **Визуелни помагала (на пример: раскажување приказна)**

Некои материјали може да се презентираат преку раскажување приказни

Евалуација

Евалуацијата треба да биде процес кој се спроведува во текот на целата обука – сите фази.

- Проценка на потребите: резултатите треба да се споделат со групата и да се разговара за нивната важност.
- Материјали за обука за секој модул: дискутирајте дали материјалите се добро структурирани, обезбедени доволно информации и релевантни вежби.
- Динамика на испораката на модулот: проценете дали динамиката одговара на капацитетот на групата да го следи материјалот

Сите евалуации треба да се направат веднаш по денот на обуката со дискусија (неформална) со групата или со пополнување на формулар за евалуација.

Дополнително, доколку околностите дозволуваат, се препорачува обучувачот да ја процени имплементацијата на вештините по шест месеци или по една година. Овој вид на следење и долгорочни евалуации ќе измерат како учесниците ги користат новостекнатите знаења и вештини во нивните професионални улоги.

Појаснување

Курсот за обука не е сертифициран и како таков форматот како и придружните материјали може да се користат и изменуваат од обучувачите. Не можеме да го





CRAFTS+

гарантираме квалитетот на изменетите материјали отсега натаму за испорака на обуката.

