

**ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ**

**Ανώνυμη Εταιρεία Αναπτυξιακών Δράσεων Στέγη της
Ελληνικής Βιομηχανίας**

**Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης
και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και
Υποστηρικτικού Υλικού**

(Επανυποβολή)



Οκτώβριος 2013



Ευρωπαϊκή Ένωση
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ
επένδυση στην κοινωνία της γνώσης
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης



ΕΣΠΑ
2007-2013
Πρόγραμμα για την ανάπτυξη
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1.	Εισαγωγή	3
2.	ΜΕΡΟΣ Α «Τεύχος Σχεδιασμού Προγράμματος Επιμόρφωσης»	5
2.1	Στόχοι και θεματικές περιοχές του Επιμορφωτικού Προγράμματος	5
2.1.1	Στόχοι του Επιμορφωτικού Προγράμματος – σύνδεση με τους στόχους του Έργου	5
2.1.2	Ανάλυση των επιμορφωτικών αναγκών των υποψήφιων επιχειρηματιών	6
2.1.3	Αντιστοίχιση των επιμορφωτικών αναγκών με θεματικές περιοχές επιμόρφωσης ...	12
2.1.4	Παρουσίαση θεματικών περιοχών / ενοτήτων επιμόρφωσης	13
2.2	Αναλυτικό πλάνο υλοποίησης των Επιμορφωτικών Σεμιναρίων	21
2.2.1	Πλάνο ενεργειών και χρονοδιάγραμμα για την οργάνωση και υλοποίηση των Επιμορφωτικών Σεμιναρίων	21
2.2.2	Επιλογή εκπαιδευτών.....	22
2.2.3	Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας και διαχείριση πιθανών κινδύνων	23
3.	ΜΕΡΟΣ Β «Τεύχος Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού».....	24
3.1	Εκπαιδευτικό Υλικό Επιμορφωτικών Σεμιναρίων	24
3.1.1	Συνοπτική παρουσίαση εκπαιδευτικού υλικού προγραμμάτων επιμόρφωσης	24
3.1.2	Αναλυτική παρουσίαση των εκπαιδευτικών πακέτων (training modules).....	24
3.2	Υποστηρικτικό Υλικό.....	24
3.2.1	Αξιολόγηση αποτελεσμάτων εκπαίδευσης.....	24
3.2.2	Αξιολόγηση των γνώσεων που αποκτήθηκαν από τους εκπαιδευόμενους	29
3.2.3	Υπόδειγμα αναφοράς απολογισμού [Οι αναφορές αποτελούν εισροή των Π2.1 έως Π2.6 «Τριμηνιαίων Εκθέσεων Υλοποίησης Προγράμματος Επιμόρφωσης»).	30
3.2.4	Πλατφόρμα Εκπαίδευσης.....	31

1. Εισαγωγή

Το παρόν Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού αποτελεί το Παραδοτέο Π1 στο πλαίσιο της από υπ. Αριθμ. 2/2013 Σύμβασης που υπεγράφη στις 8 Ιουλίου 2013 μεταξύ της «Ανώνυμης Εταιρείας Αναπτυξιακών Δράσεων Στέγη της Ελληνικής Βιομηχανίας» και του Αναδόχου του έργου «Καινοτόμος Επιχειρηματικότητα – Συμβουλευτική Υποστήριξη» που απαρτίζεται από την Ένωση των εταιρειών «PLANET A.E. – SPEED Σύμβουλοι Ανάπτυξης Α.Ε.».

Στο πλαίσιο της Φάσης 1 «Ανάπτυξη δεξιοτήτων καινοτόμου επιχειρηματικότητας» του έργου ο Ανάδοχος έχει αναλάβει:

- να διαγνώσει τις επιμορφωτικές ανάγκες των υποψηφίων επιχειρηματιών και να σχεδιάσει το επιμορφωτικό πρόγραμμα λαμβάνοντας υπόψη τόσο τις γνωστικές ανάγκες όσο και τα ιδιαίτερα ενδιαφέροντα των υποψήφιων επιχειρηματιών κάθε επιμορφωτικού κύκλου.
- να αναπτύξει το εκπαιδευτικό και υποστηρικτικό υλικό
- να οργανώσει και να υλοποιήσει τα επιμορφωτικά προγράμματα
- να αξιολογήσει το σύνολο των εκπαιδευομένων μετά από το κλείσιμο του κάθε εκπαιδευτικού κύκλου.

Στόχος των επιμορφωτικών προγραμμάτων είναι η ανάπτυξη των απαραίτητων γνώσεων, δεξιοτήτων, ικανοτήτων από τους υποψήφιους επιχειρηματίες προκειμένου, μελλοντικά, να διοικήσουν και να λειτουργήσουν ορθολογιστικά και επιτυχημένα την επιχείρησή τους.

Η δημιουργία και παραγωγή του απαιτούμενου υποστηρικτικού και εκπαιδευτικού υλικού, αποτελεί το παρόν Παραδοτέο Π.1: «Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού».

Το εκπαιδευτικό αυτό υλικό παρήχθη με βάση τα χαρακτηριστικά και τις ανάγκες της πρώτης ομάδας υποψηφίων επιχειρηματιών, που απαρτίζεται από τους 17 και 15 υποψηφίους που φιλοξενούνται από τον Ιούλιο του 2013 στις δομές φιλοξενίας που δημιουργήθηκαν από την Αναθέτουσα Αρχή στην Αθήνα και το Βόλο αντίστοιχα, οι οποίοι θα συμμετάσχουν στον Α' κύκλο επιμόρφωσης και θα παρακολουθήσουν τον πρώτο κύκλο σεμιναρίων.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα:

- Γνωρίζουν τον τρόπο ίδρυσης και λειτουργίας μίας επιχείρησης.
- Αντιλαμβάνονται τις φορολογικές υποχρεώσεις μίας επιχείρησης.
- Κατανοούν τα χαρακτηριστικά της καινοτομίας.
- Γνωρίζουν πώς να μεταβιβάσουν, εκμεταλλευθούν και ασκήσουν το δικαίωμα της πνευματικής ιδιοκτησίας.
- Μπορούν να εκπονήσουν μία έρευνα αγοράς.
- Είναι σε θέση να σχεδιάσουν ένα προϊόν / μία υπηρεσία και να προσδιορίσουν την τιμολογιακή και επικοινωνιακή πολιτική.
- Αντιλαμβάνονται τις βασικές αρχές του ηλεκτρονικού επιχειρείν.
- Γνωρίζουν πώς να πουλήσουν ένα προϊόν / μία υπηρεσία καθώς και πώς να εξυπηρετήσουν και να διαπραγματευτούν με έναν πελάτη.
- Έχουν τη γνώση πώς να διαμορφώνουν και να υλοποιούν την στρατηγική τους.
- Κατανοούν βασικές λογιστικές και χρηματοοικονομικές έννοιες.
- Μπορούν να καταρτίζουν τον προϋπολογισμό ενός έργου ή/και της επιχείρησής τους.
- Είναι ικανοί να αναλύουν το εσωτερικό και εξωτερικό περιβάλλον μίας επιχείρησης.

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

- Γνωρίζουν πώς να εκπονούν και πώς να υλοποιούν Σχέδια Δράσης (Επενδυτικού Προγράμματος, Σχεδίου Marketing, Αναδιοργάνωσης, Ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού, Ανάπτυξης πληροφοριακών συστημάτων κ.λπ.).
- Κατανοούν τις βασικές αρχές του χρηματο-οικονομικού σχεδιασμού.
- Είναι σε θέση να χρησιμοποιήσουν και κατανοήσουν βασικούς χρηματο-οικονομικούς δείκτες (αποδοτικότητα, ρευστότητα, αποτελεσματικότητα, δραστηριότητα, φερεγγυότητα κ.λπ.).
- Είναι ικανοί να χρησιμοποιήσουν εργαλεία όπως η «Ανάλυση Ευαισθησίας» και η «Ανάλυση Νεκρού Σημείου».
- Μπορούν να προσδιορίζουν τα κόστη, έξοδα και τα έσοδα από τη δραστηριότητα μίας επιχείρησης ανά κατηγορία κόστους, εξόδου και εσόδου.
- Κατανοούν πώς να υπολογίζουν τις ταμειακές ροές μίας επιχείρησης.
- Έχουν τη γνώση ν' αναλύουν τον Ισολογισμό, τον Λογαριασμό Αποτελεσμάτων Χρήσεως, και τη Διανομή των Αποτελεσμάτων.
- Γνωρίζουν εναλλακτικούς τρόπους χρηματοδότησης μίας επιχείρησης.

2. ΜΕΡΟΣ Α «Τεύχος Σχεδιασμού Προγράμματος Επιμόρφωσης»

2.1 Στόχοι και θεματικές περιοχές του Επιμορφωτικού Προγράμματος

2.1.1 Στόχοι του Επιμορφωτικού Προγράμματος – σύνδεση με τους στόχους του Έργου

Κομβικό ρόλο στην ενίσχυση της καινοτομικής νεανικής επιχειρηματικής δραστηριότητας έχει η μεταφορά γνώσης και εμπειρίας στους νέους επιχειρηματίες, και κυρίως η δυνατότητα που τους δίνεται όχι μόνο να την αποκτήσουν εστιασμένα, αποδοτικά και με συνεκτικό τρόπο, αλλά επιπλέον να την εμπεδώσουν με την πρακτική συμβολή της συμβουλευτικής υποστήριξης. Με αυτό τον τρόπο θα αποκτήσουν άμεση εμπειρία από τα πρώτα στάδια του αναλυτικού σχεδιασμού της εφαρμογής των καινοτομικών ιδεών. Η πρακτική βοήθεια που δίνεται στους νέους επιχειρηματίες στο πλαίσιο του έργου αφενός θα τους εξοικειώσει με τους πρακτικούς κώδικες της επιχειρηματικής δραστηριότητας, αφετέρου ευελπιστεί να συμβάλει στην υπερκέρση των συνήθων εμποδίων που ένας επιχειρηματίας συναντά στη διαδικασία επιχειρηματικής ανάπτυξης.

Στο πλαίσιο αυτό και με δεδομένο ότι το κοινό χαρακτηριστικό των υποψηφίων επιχειρηματιών της πρώτης ομάδας, έγκειται στο γεγονός ότι επειδή είναι όλοι είτε νέοι επιστήμονες που απασχολούνται στον ακαδημαϊκό – ερευνητικό χώρο, είτε φοιτητές της ανώτατης εκπαίδευσης με καθαρά τεχνολογικό – επιστημονικό προσανατολισμό, δε διαθέτουν το γνωστικό υπόβαθρο που απαιτείται για το σχεδιασμό και την ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας, το επιμορφωτικό πρόγραμμα που αναπτύχθηκε από τον Ανάδοχο, με τίτλο «Βασικές αρχές της Επιχειρηματικότητας», αποτελεί εισαγωγικό σεμινάριο για νέους υποψήφιους επιχειρηματίες που έρχεται να καλύψει ακριβώς αυτήν την έλλειψη. Ειδικότερα, το επιμορφωτικό πρόγραμμα στοχεύει στη δημιουργία αντίληψης των ευρύτερων θεμάτων που άπτονται της επιχειρηματικότητας όσον αφορά σε:

- Θέματα στρατηγικής και επιχειρησιακού σχεδιασμού.
- Χρηματοοικονομικά, επενδυτικά, φορολογικά, και νομικά θέματα.
- Θέματα πωλήσεων, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελατών, διαπραγματεύσεων.
- Θέματα καινοτομίας & πνευματικής ιδιοκτησίας.

Η διδακτέα ύλη είναι προσανατολισμένη σε πρακτικά ζητήματα που τίθενται τόσο κατά την έναρξη όσο και στη συνέχεια για τη διασφάλιση της βιωσιμότητας επιχειρηματικής δραστηριότητας, ώστε αφενός ν' απαντήσει σε πολλά πρακτικά ερωτήματα, αφετέρου ν' αποτελέσει τη βάση για την προτεραιοποίηση / κατηγοριοποίηση των ενεργειών κατά τη δημιουργία / ανάπτυξη μίας επιχείρησης. Παράλληλα, οι γνώσεις που θα αποκτηθούν από τους υποψήφιους επιχειρηματίες θα καταστήσουν εφικτή την πλήρη αξιοποίηση από μέρους τους των υπηρεσιών που θα λάβουν από τον Ανάδοχο κατά τη δεύτερη φάση του έργου και θα διασφαλίσουν μια εποικοδομητική συνεργασία ανάμεσα στις δύο πλευρές.

Η γλώσσα του επιμορφωτικού προγράμματος είναι η ελληνική.

2.1.2 Ανάλυση των επιμορφωτικών αναγκών των υποψήφιων επιχειρηματιών

Για τον αποτελεσματικό σχεδιασμό των Επιμορφωτικών Σεμιναρίων, ο Ανάδοχος προέβη στη διάγνωση των επιμορφωτικών αναγκών των υποψήφιων νέων επιχειρηματιών που σχεδιάζουν τη σύσταση καινοτόμου επιχείρησης. Η ανίχνευση των αναγκών πραγματοποιήθηκε μέσω ερωτηματολογίου που απεστάλη με ηλεκτρονικά μέσα στους υποψήφιους επιχειρηματίες.

Το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει ερωτήσεις σχετικά με το υφιστάμενο επίπεδο γνώσης και δεξιοτήτων των ωφελουμένων, τις επιμορφωτικές ανάγκες τους σε συγκεκριμένες γνωστικές περιοχές και σε απαιτούμενες νέες ικανότητες και δεξιότητες επιχειρηματικότητας έντασης γνώσης και καινοτομικής επιχειρηματικότητας (μέσω επιλογής πεδίων σε λίστα με προκαθορισμένες θεματικές περιοχές και ενδείξεις σχετικής βαρύτητας). Επιπρόσθετα το ερωτηματολόγιο περιλαμβάνει ανοικτά πεδία όπου ο ερωτώμενος είχε τη δυνατότητα να προτείνει νέες θεματικές περιοχές επιμόρφωσης με βάση τις εξειδικευμένες ανάγκες και ενδιαφέροντά του.

Η διάγνωση των επιμορφωτικών αναγκών αποτελεί σύνθεση των αναγκών που καταγράφηκαν από τους υποψήφιους επιχειρηματίες, τις κατευθύνσεις των μεντόρων τους και την αντίληψη των στελεχών του Αναδόχου που διαμορφώθηκε από την εξέταση των επιχειρηματικών τους προτάσεων και από τις συζητήσεις έλαβαν χώρα μαζί τους.

Το ερωτηματολόγιο που απεστάλη στους υποψήφιους επιχειρηματίες παρατίθεται κατωτέρω. Τα συμπληρωμένα ερωτηματολόγια παρατίθενται στο Παράρτημα 1 του παρόντος τεύχους παραδοτέου.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ												
Στην κλίμακα 1 - 4 προσδιορίστε τη σημασία της κάθε δεξιότητας για την επιτυχία του εγχειρήματός σας (1 = «Μη σημαντικό», 4 = «Εξαιρετικά σημαντικό»). Ταυτόχρονα αξιολογήστε το επίπεδο της ομάδας σας όσον αφορά την εκάστοτε δεξιότητα (1 = «παντελής έλλειψη», 4 = «ικανοποιητικό επίπεδο»). Σημειώστε επίσης τη σχετική ανάγκη κατάρτισης.												
Α/Α	ΒΑΣΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	ΣΗΜΑΣΙΑ				ΕΠΙΠΕΔΟ ΔΕΞΙΟΤΗΤΑΣ				ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ		
		1	2	3	4	1	2	3	4	ΝΑΙ	ΟΧΙ	
1.	Μελέτη Σκοπιμότητας / Ανάλυση Κόστους – Οφέλους επιχειρηματικής πρότασης											
2.	Αναγνώριση επενδυτικών αναγκών επιχειρηματικών προτάσεων											
3.	Θεσμικό (νομικό-φορολογικό) πλαίσιο λειτουργίας επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ											
4.	Παρατήρηση, αναγνώριση και κατανόηση τάσεων στην αγορά											
5.	Κατανόηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών											
6.	Προσδιορισμός διεθνών ευκαιριών επιχειρηματικής δραστηριοποίησης											
7.	Ανάλυση σεναρίων με βάση στοιχεία εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος											
8.	Προσδιορισμός δυνατών και αδύνατων σημείων του ανταγωνισμού											

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

Α/Α	ΒΑΣΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	ΣΗΜΑΣΙΑ				ΕΠΙΠΕΔΟ ΔΕΞΙΟΤΗΤΑΣ				ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ	
		1	2	3	4	1	2	3	4	ΝΑΙ	ΟΧΙ
9.	Αξιολόγηση ευκαιριών και απειλών στην αγορά										
10.	Αντιμετώπιση ανταγωνισμού από προϊόντα χαμηλού κόστους / υψηλής αξίας										
11.	Ολοκληρωμένη επεξεργασία Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan)										
12.	Διαμόρφωση μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων επιχειρηματικών στόχων										
13.	Λήψη αποφάσεων στη βάση του επιχειρηματικού σχεδιασμού										
14.	Επεξεργασία γενικού Σχεδίου Δράσης (Action Plan)										
15.	Επεξεργασία εξειδικευμένων Σχεδίων Υλοποίησης (π.χ. σχέδιο marketing, branding)										
16.	Επεξεργασία Χρηματοοικονομικού Σχεδίου										
17.	Επιλογή καναλιών προβολής (διαδίκτυο, έντυπη και ηλεκτρονική διαφήμιση)										
18.	Επιλογή μεταξύ outsourcing και insourcing										
19.	Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση										
20.	Υπολογισμός κόστους παραγωγής και αναμενόμενης κερδοφορίας										
21.	Αξιοποίηση φορολογικών κινήτρων και φορολογική διαχείριση										
22.	Πλάνο Χρηματοδότησης / Προσδιορισμός μίγματος ιδίων κεφαλαίων και δανεισμού										
23.	Αξιοποίηση επενδυτών και ένταξη μετόχων στην επιχείρηση										
24.	Αρχές, τρόποι λειτουργίας και αξιοποίηση της επιχειρηματικής δικτύωσης										

Υπάρχουν τυχόν ανάγκες κατάρτισης που δεν καλύφθηκαν ανωτέρω;

.....

.....

.....

.....

ΕΞΟΙΚΕΙΩΣΗ ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ

Αξιολογήστε τις γνώσεις της ομάδας σχετικά με τα διάφορα χρηματοδοτικά εργαλεία (1 = «καμία γνώση», 4 = «ικανοποιητικό επίπεδο γνώσεων»). Σημειώστε επίσης τη σχετική ανάγκη κατάρτισης.

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

Α/Α		ΕΠΙΠΕΔΟ ΕΞΟΙΚΕΙΩΣΗΣ				ΑΝΑΓΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ	
		1	2	3	4	ΝΑΙ	ΟΧΙ
1.	Εθνικές Χρηματοδοτήσεις (π.χ. αναπτυξιακός νόμος)						
2.	Τρέχουσες χρηματοδοτήσεις μέσω πολυετών, συγχρηματοδοτούμενων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ΕΣΠΑ 2007-2013)						
3.	Χρηματοδοτικά εργαλεία νέας χρηματοδοτικής περιόδου 2014-2020						
4.	Νέο Ερευνητικό Πλαίσιο HORIZON 2014-2020						
5.	Τρέχουσα τραπεζική χρηματοδότηση (επιδοτούμενη και μη)						
6.	Ταμείο Επιχειρηματικότητας						
7.	Προγράμματα Εγγυοδοσίας (ETEAN, JEREMIE)						
8.	Άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία (venture capital, seed capital)						

ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

Αξιολογήστε τις προτιμήσεις της ομάδας σχετικά με τον τρόπο παροχής της κατάρτισης (1 = «καμία προτίμηση», 4 = «απολύτως προτιμητέος τρόπος»).

Α/Α		ΒΑΘΜΟΣ ΠΡΟΤΙΜΗΣΗΣ			
		1	2	3	4
1.	Ολοκληρωμένη ενότητα κατάρτισης με ευρεία θεματολογία (mini MBA)				
2.	Κατάλογος εξειδικευμένων σεμιναρίων με δυνατότητα επιλογής				
3.	Πρόγραμμα σύγχρονης ηλεκτρονικής εξ αποστάσεως εκπαίδευσης				
4.	Εκπαιδευτικό υλικό για ασύγχρονη ηλεκτρονική εκπαίδευση				
5.	On-the-job training				
6.	Υπόδειξη εκπαιδευτικού υλικού για ατομική μελέτη				
7.	Ελεύθερη ατομική μελέτη και τελική δοκιμασία πιστοποίησης γνώσεων				

Το ερωτηματολόγιο διακινήθηκε εντός του Ιουλίου 2013. Σε σύνολο 28¹ υποψηφίων επιχειρηματιών που έλαβαν το ερωτηματολόγιο, οι 23 το επέστρεψαν συμπληρωμένο. Ο Πίνακας που ακολουθεί συνοψίζει τις απαντήσεις τους:

¹ Αρχικά ο αριθμός των υποψηφίων επιχειρηματιών του α' κύκλου ανερχόταν σε 28 (17 στη δομή των Αθηνών και 11 στη δομή του Βόλου). Στην πορεία και συγκεκριμένα τον Οκτώβριο του 2013, ο α' κύκλος υποψηφίων επιχειρηματιών του Βόλου συμπεριέλαβε 5 υποψηφίους που εκδήλωσαν ενδιαφέρον ένταξης στο Πρόγραμμα και υπαγωγής στην αντίστοιχη δομή μεταγενέστερα, ενώ ένας υποψήφιος (πρόταση με κωδικό 356_Συσκευή ανάλυσης φορτίου ατμόσφαιρας) ζήτησε να περιληφθεί στον β' κύκλο αντί του α'. Έτσι ο συνολικός αριθμός των υποψηφίων επιχειρηματιών της δομής του Βόλου – α' κύκλος διαμορφώθηκε στους 15 υποψήφιους.

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

Α/Α	ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ	ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ																					
		330 - Nature Plus	333 - Μηχανολογικές Κατασκευές	358 - Αιθέρια Έλαια	359 - Analysis Karotid	624 - Συστήματα απομακρυσμένης διαχείρισης	632 - REneSEing	649 - Διαγνωστικό Κέντρο Ζώων	651 - Extra Virgin Olives	660 - Enologator	667 - Live Streaming	668 - Συστήματα απεικόνισης	686 - ProteoMarkers	650 - μηλοσός	640 - Αξιολόγηση οδικής συμπεριφοράς	634 - Εξέλιξη προώθηση δραστηριοτήτων	635 - NOODIO	641 - DIETICIUS	617 - Ping Pong Computing	346 - Καλλιέργεια αγινού	366 - Άσκηση σε εικονική πραγματικότητα	341 - Εφαρμογή Άθλησης	347 - Ανίχνευση ταυτοποίηση HPV
1	Μελέτη Σκοπιμότητας / Ανάλυση Κόστους – Οφέλους επιχειρηματικής πρότασης			X	X	X	X	X	X	X	X	X		X				X	X	X	X	X	X
2	Αναγνώριση επενδυτικών αναγκών επιχειρηματικών προτάσεων	X		X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X		X		X	X	X	X
3	Θεσμικό (νομικό-φορολογικό) πλαίσιο λειτουργίας επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X	
4	Παρατήρηση, αναγνώριση και κατανόηση τάσεων στην αγορά		X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X
5	Κατανόηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών		X	X	X	X	X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
6	Προσδιορισμός διεθνών ευκαιριών επιχειρηματικής δραστηριοποίησης		X		X	X	X	X	X	X	X		X	X		X	X	X	X	X	X	X	
7	Ανάλυση σεναρίων με βάση στοιχεία εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος	X			X	X	X		X	X	X			X	X		X	X			X	X	
8	Προσδιορισμός δυνατών και αδύνατων σημείων του ανταγωνισμού	X	X		X	X	X		X	X	X	X		X	X	X		X			X	X	X
9	Αξιολόγηση ευκαιριών και απειλών στην αγορά	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X		X	X	X		X		X	X	X	X
10	Αντιμετώπιση ανταγωνισμού από προϊόντα χαμηλού κόστους / υψηλής αξίας			X	X		X			X	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	
11	Ολοκληρωμένη επεξεργασία Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan)	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X	X
12	Διαμόρφωση μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων επιχειρηματικών στόχων	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X		X		X		X			X	X	X
13	Λήψη αποφάσεων στη βάση του επιχειρηματικού σχεδιασμού	X	X		X		(X)		X	X	X	X	X	X		X		X		X	X	X	
14	Επεξεργασία γενικού Σχεδίου Δράσης (Action Plan)		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X
15	Επεξεργασία εξειδικευμένων Σχεδίων Υλοποίησης (π.χ. σχέδιο marketing, branding)	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
16	Επεξεργασία Χρηματοοικονομικού Σχεδίου	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X		X	X	X
17	Επιλογή καναλιών προβολής (διαδίκτυο, έντυπη και ηλεκτρονική διαφήμιση)		X				X		X		X		X	X		X		X		X	X		
18	Επιλογή μεταξύ outsourcing και insourcing	X	X	X			X		X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X	
19	Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση	X	X		X	X	X		X	X	X	X	X	X		X		X	X	X	X	X	X
20	Υπολογισμός κόστους παραγωγής και αναμενόμενης κερδοφορίας	X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X
21	Αξιοποίηση φορολογικών κινήτρων και φορολογική διαχείριση	X	X		X	X	X	X	X		X	X	X	X				X	X	X	X	X	
22	Πλάνο Χρηματοδότησης / Προσδιορισμός μίγματος ιδίων κεφαλαίων και δανεισμού	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
23	Αξιοποίηση επενδυτών και ένταξη μετόχων στην επιχείρηση	X			X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X	X
24	Αρχές, τρόποι λειτουργίας και αξιοποίηση της επιχειρηματικής δικτύωσης		X	X	X	X	X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X		X	X	X

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

		ΚΩΔΙΚΟΣ ΠΡΟΤΑΣΗΣ																						
A/A	ΕΞΟΙΚΙΩΣΗ ΜΕ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ	330 - Nature Plus	333 - Μηχανολογικές Κατασκευές	358 - Αιθέρια Έλαια	359 - Analysis Karotid	624 - Συστήματα απομακρυσμένης διαχείρισης	632 - REneSEng	649 - Διαγνωστικό Κέντρο Ζώων	651 - Extra Virgin Olives	660 - Enologator	667 - Live Streaming	668 - Συστήματα επικοινωνίας	686 - ProteoMarkers	650 - μηλοσσός	640 - Αξιολόγηση οδικής συμπεριφοράς	634 - Έξυπνη προώθηση δραστηριοτήτων	635 - NOODIO	641 - DIETICIUS	617 - Ping Pong Computing	346 - Καλλιέργεια αγινού	366 - Άσκηση σε εικονική πραγματικότητα	341 - Εφαρμογή Άθλησης	347 - Ανίχνευση ταυτοποίηση HPV	363 - Αξιολόγηση φυσικής κατάστασης
1	Εθνικές Χρηματοδοτήσεις (π.χ. αναπτυξιακός νόμος)	x	x	x		x	x			x	x	x			x				x	x	x	x	x	
2	Τρέχουσες χρηματοδοτήσεις μέσω πολυετών, συγχρηματοδοτούμενων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ΕΣΠΑ 2007-2013)		x	x			x			x	x	x			x				x	x	x	x	x	
3	Χρηματοδοτικά εργαλεία νέας χρηματοδοτικής περιόδου 2014-2020	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x	x	x
4	Νέο Ερευνητικό Πλαίσιο HORIZON 2014-2020	x	x	x	x		x	x	x	x	x		x	x	x			x	x	x	x	x	x	x
5	Τρέχουσα τραπεζική χρηματοδότηση (επιδοτούμενη και μη)	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x		x		x	x	x	x	x	
6	Ταμείο Επιχειρηματικότητας	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x		x	x	x	x	x	x
7	Προγράμματα Εγγυοδοσίας (ETEAN, JEREMIE)	x	x	x	x	x	x			x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x
8	Άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία (venture capital, seed capital)	x	x		x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
A/A	ΤΡΟΠΟΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ																							
1	Ολοκληρωμένη ενότητα κατάρτισης με ευρεία θεματολογία (mini MBA)					x	x			x			x	x	x		x	x						
2	Κατάλογος εξειδικευμένων σεμιναρίων με δυνατότητα επιλογής	x	x	x	x	x					x	x			x	x		x		x	x			x
3	Πρόγραμμα σύγχρονης ηλεκτρονικής εξ αποστάσεως εκπαίδευσης																					x	x	x
4	Εκπαιδευτικό υλικό για ασύγχρονη ηλεκτρονική εκπαίδευση							x	x							x						x	x	x
5	On-the-job training	x				x				x								x	x					
6	Υπόδειξη εκπαιδευτικού υλικού για ατομική μελέτη					x		x	x							x						x		x
7	Ελεύθερη ατομική μελέτη και τελική δοκιμασία πιστοποίησης γνώσεων																							x

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

A/A	Ιεράρχηση αναγκών / θεματικές εκπαίδευσης	Ποσοστό (%)
1	Πλάνο Χρηματοδότησης / Προσδιορισμός μίγματος ιδίων κεφαλαίων και δανεισμού	96
2	Επεξεργασία εξειδικευμένων Σχεδίων Υλοποίησης (π.χ. σχέδιο marketing, branding)	91
3	Υπολογισμός κόστους παραγωγής και αναμενόμενης κερδοφορίας	91
4	Κατανόηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών	87
5	Επεξεργασία γενικού Σχεδίου Δράσης (Action Plan)	87
6	Αξιοποίηση επενδυτών και ένταξη μετόχων στην επιχείρηση	87
7	Θεσμικό (νομικό-φορολογικό) πλαίσιο λειτουργίας επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ	83
8	Παρατήρηση, αναγνώριση και κατανόηση τάσεων στην αγορά	83
9	Ολοκληρωμένη επεξεργασία Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan)	83
10	Επεξεργασία Χρηματοοικονομικού Σχεδίου	83
11	Προσδιορισμός διεθνών ευκαιριών επιχειρηματικής δραστηριοποίησης	78
12	Αξιολόγηση ευκαιριών και απειλών στην αγορά	78
13	Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση	78
14	Αρχές, τρόποι λειτουργίας και αξιοποίηση της επιχειρηματικής δικτύωσης	78
15	Μελέτη Σκοπιμότητας / Ανάλυση Κόστους – Οφέλους επιχειρηματικής πρότασης	74
16	Αναγνώριση επενδυτικών αναγκών επιχειρηματικών προτάσεων	74
17	Διαμόρφωση μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων επιχειρηματικών στόχων	74
18	Αξιοποίηση φορολογικών κινήτρων και φορολογική διαχείριση	74
19	Προσδιορισμός δυνατών και αδύνατων σημείων του ανταγωνισμού	70
20	Λήψη αποφάσεων στη βάση του επιχειρηματικού σχεδιασμού	70
21	Επιλογή μεταξύ outsourcing και insourcing	70
22	Αντιμετώπιση ανταγωνισμού από προϊόντα χαμηλού κόστους / υψηλής αξίας	61
23	Ανάλυση σεναρίων με βάση στοιχεία εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος	57
24	Επιλογή καναλιών προβολής (διαδίκτυο, έντυπη και ηλεκτρονική διαφήμιση)	43

Ιεράρχηση πρόσθετων αναγκών επιμόρφωσης	Ποσοστό (%)
Ταμείο Επιχειρηματικότητας	91
Άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία (venture capital, seed capital)	91
Χρηματοδοτικά εργαλεία νέας χρηματοδοτικής περιόδου 2014-2020	87
Νέο Ερευνητικό Πλαίσιο HORIZON 2014-2020	87
Προγράμματα Εγγυοδοσίας (ETEAN, JEREMIE)	87
Τρέχουσα τραπεζική χρηματοδότηση (επιδοτούμενη και μη)	83
Εθνικές Χρηματοδοτήσεις (π.χ. αναπτυξιακός νόμος)	61
Τρέχουσες χρηματοδοτήσεις μέσω πολυετών, συγχρηματοδοτούμενων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ΕΣΠΑ 2007-2013)	52

Όσον αναφορά τον τρόπο παροχής της κατάρτισης, οι απόψεις των υποψηφίων επιχειρηματιών εμφανίζονται να διαφοροποιούνται σημαντικά και να είναι μοιρασμένες μεταξύ των εναλλακτικών τρόπων που αναφέρθηκαν. Αυτό εκτιμάται ότι οφείλεται αφενός στο γεγονός ότι

η πλειοψηφία των υποψηφίων είναι εργαζόμενοι και κατά συνέπεια δε τους είναι εύκολο να διαθέσουν πολλές ημέρες συνεχόμενα για να παρακολουθήσουν σεμινάρια και αφετέρου στο βαθμό εξοικείωσης καθενός εξ' αυτών με τα διάφορα εκπαιδευτικά μέσα που περιείχε το ερωτηματολόγιο. Ο Ανάδοχος προκειμένου να καλύψει τις προσδοκίες των υποψηφίων, αλλά και κινδύνους που ενδέχεται να προκύψουν κατά την υλοποίηση των σεμιναρίων (π.χ. απουσίες υποψηφίων, έλλειψη χρόνου για την απόλυτη κατανόηση της ύλης, κλπ.) προτίθεται, πέραν της οργανωμένης σε αίθουσα εκπαίδευσης που θα υλοποιήσει, να διαθέσει το εκπαιδευτικό υλικό στην πλατφόρμα εκπαίδευσης και συνεργασίας που έχει αναπτύξει και να υποδείξει σε κάθε υποψήφιο επιχειρηματία βιβλιογραφικό υλικό για εμπλουτισμό των γνώσεών του στα θέματα που τον ενδιαφέρουν περισσότερο.

Το βασικό συμπέρασμα από την έρευνα που διεξήχθη, το οποίο συμφωνεί και με την άποψη που διαμόρφωσαν τα στελέχη του Αναδόχου μετά τις επαφές με τους υποψηφίους, είναι ότι **μεταξύ των διαφόρων θεματικών ενοτήτων που συνδέονται με την ανάπτυξη επιχειρηματικότητας, δεν υπάρχει κάποια(ες) που να ξεχωρίζει(ουν) ουσιαστικά από τις υπόλοιπες εμφανιζόμενη είτε ως μεγαλύτερη, είτε ως μικρότερη ανάγκη.** Το ίδιο ισχύει και για τη σημασία που αποδίδεται από τους υποψηφίους σε κάθε θεματική (συνήθως οι υποψήφιοι που δήλωσαν ότι έχουν ανάγκη εκπαίδευσης σε μια συγκεκριμένη θεματική, δήλωσαν ταυτόχρονα ότι τη θεωρούν πολύ σημαντική).

Κατά συνέπεια ο Ανάδοχος προτείνει το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα να διαμορφωθεί **ως ένα «mini» πρόγραμμα επιχειρηματικότητας με τίτλο «Βασικές Αρχές της Επιχειρηματικότητας»** και να περιλαμβάνει σχεδόν το σύνολο των αντικειμένων που συμβάλουν στην ανάπτυξη δεξιοτήτων επιχειρηματικότητας, δίνοντας ωστόσο έμφαση σε περιοχές που κρίνονται ως σημαντικές είτε από τους ίδιους τους υποψηφίους, είτε από τον Ανάδοχο λαμβάνοντας υπόψη τις προτάσεις τους και το επίπεδο ανάπτυξης του σχεδιασμού της επιχειρηματικής ιδέας, το οποίο στην πλειοψηφία των περιπτώσεων βρίσκεται σε αρχικό στάδιο.

2.1.3 Αντιστοίχιση των επιμορφωτικών αναγκών με θεματικές περιοχές επιμόρφωσης

Ο Πίνακας που ακολουθεί παρουσιάζει την αντιστοίχιση των επιμορφωτικών αναγκών με τις θεματικές περιοχές που συνθέτουν το Εκπαιδευτικό Πρόγραμμα.

Κωδικοποίηση των θεματικών περιοχών:

ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΧΗ	ΚΩΔΙΚΟΣ
Θεσμικό Πλαίσιο - Καινοτομία - Πνευματική Ιδιοκτησία	1
Έρευνα αγοράς - Μάρκετινγκ - Εξυπηρέτηση Πελατών	2
Τεχνικές Πωλήσεων	3
Διαμόρφωση Στρατηγικής & Δράσεων	4
Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων	5
Βασικές Λογιστικές & Χρηματοοικονομικές Έννοιες	6
Επιχειρηματικά Σχέδια (Business Plans)	7
Χρηματοοικονομικά Μοντέλα (Financial Models)	8

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

A/A	Επιμορφωτικές ανάγκες	Θεματικές Περιοχές
1	Πλάνο Χρηματοδότησης / Προσδιορισμός μίγματος ιδίων κεφαλαίων και δανεισμού	
2	Επεξεργασία εξειδικευμένων Σχεδίων Υλοποίησης (π.χ. σχέδιο marketing, branding)	2, 7
3	Υπολογισμός κόστους παραγωγής και αναμενόμενης κερδοφορίας	8
4	Κατανόηση των αναγκών και των απαιτήσεων των πελατών	2
5	Επεξεργασία γενικού Σχεδίου Δράσης (Action Plan)	4, 7
6	Αξιοποίηση επενδυτών και ένταξη μετόχων στην επιχείρηση	5
7	Θεσμικό (νομικό-φορολογικό) πλαίσιο λειτουργίας επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ	1
8	Παρατήρηση, αναγνώριση και κατανόηση τάσεων στην αγορά	2
9	Ολοκληρωμένη επεξεργασία Επιχειρηματικού Σχεδίου (Business Plan)	7
10	Επεξεργασία Χρηματοοικονομικού Σχεδίου	6
11	Προσδιορισμός διεθνών ευκαιριών επιχειρηματικής δραστηριοποίησης	2
12	Αξιολόγηση ευκαιριών και απειλών στην αγορά	2
13	Λογιστική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση	6
14	Αρχές, τρόποι λειτουργίας και αξιοποίηση της επιχειρηματικής δικτύωσης	5
15	Μελέτη Σκοπιμότητας / Ανάλυση Κόστους – Οφέλους επιχειρηματικής πρότασης	4
16	Αναγνώριση επενδυτικών αναγκών επιχειρηματικών προτάσεων	5
17	Διαμόρφωση μεσοπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων επιχειρηματικών στόχων	4
18	Αξιοποίηση φορολογικών κινήτρων και φορολογική διαχείριση	5
19	Προσδιορισμός δυνατών και αδύνατων σημείων του ανταγωνισμού	4
20	Λήψη αποφάσεων στη βάση του επιχειρηματικού σχεδιασμού	7
21	Επιλογή μεταξύ outsourcing και insourcing	4
22	Αντιμέτωπιση ανταγωνισμού από προϊόντα χαμηλού κόστους / υψηλής αξίας	4, 7
23	Ανάλυση σεναρίων με βάση στοιχεία εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος	7
24	Επιλογή καναλιών προβολής (διαδίκτυο, έντυπη και ηλεκτρονική διαφήμιση)	3
25	Ταμείο Επιχειρηματικότητας	5
26	Άλλα χρηματοδοτικά εργαλεία (venture capital, seed capital)	5
27	Χρηματοδοτικά εργαλεία νέας χρηματοδοτικής περιόδου 2014-2020	5
28	Νέο Ερευνητικό Πλαίσιο HORIZON 2014-2020	5
29	Προγράμματα Εγγυοδοσίας (ETEAN, JEREMIE)	5
30	Τρέχουσα τραπεζική χρηματοδότηση (επιδοτούμενη και μη)	5
31	Εθνικές Χρηματοδοτήσεις (π.χ. αναπτυξιακός νόμος)	5
32	Τρέχουσες χρηματοδοτήσεις μέσω πολυετών, συγχρηματοδοτούμενων αναπτυξιακών προγραμμάτων (ΕΣΠΑ 2007-2013)	5

2.1.4 Παρουσίαση θεματικών περιοχών / ενοτήτων επιμόρφωσης

Ο Ανάδοχος προσδιόρισε τις θεματικές περιοχές των σεμιναρίων επιμόρφωσης, βάσει της συνθετικής διάγνωσης των επιμορφωτικών αναγκών των υποψήφιων νέων επιχειρηματιών.

Η θεματολογία που προτείνεται καλύπτει βασικά θέματα που σχετίζονται με τον επιχειρηματικό σχεδιασμό, τη σύσταση και λειτουργία νέας επιχείρησης (start-up) καθώς και ειδικά θέματα

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

που αφορούν στην τεχνολογική και επιχειρηματική καινοτομία, στην προστασία πνευματικών δικαιωμάτων και βιομηχανικής ιδιοκτησίας και στις δυνατότητες χρηματοδότησης.

Ειδικότερα στόχος του Εκπαιδευτικού Προγράμματος είναι να μεταφέρει στον νέο υποψήφιο επιχειρηματία τη βασική γνώση που απαιτείται σε όλα τα βήματα της πορείας του από την επιχειρηματική ιδέα μέχρι τη λειτουργία και ανάπτυξη της επιχείρησής του. Ο Πίνακας που ακολουθεί παρουσιάζει αυτά τα βήματα και τα συσχετίζει με τις θεματικές ενότητες που συνθέτουν το εκπαιδευτικό πρόγραμμα.

Επιχειρηματικά Βήματα	Θεματική Ενότητα
A. Εκκίνηση (starting)	
A.1. Μετασχηματισμός της ιδέας σε επιχειρηματικό μοντέλο	Από την ιδέα στην επιχειρηματική πρόταση – Διαμόρφωση Στρατηγικής και Δράσεων (Ημέρα 1 ^η)
A.2. Διασφάλιση των απαιτούμενων κεφαλαίων για την ίδρυση και αρχική λειτουργία της επιχείρησης	Χρηματοδότηση επιχειρήσεων (Ημέρα 1 ^η)
A.3. Εκκίνηση της επιχείρησης (ίδρυση και βασικές αρχές λειτουργίας)	Αρχές λειτουργίας επιχειρήσεων: <ul style="list-style-type: none">▪ Βασικές αρχές Θεσμικού Πλαισίου λειτουργίας των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ (Ημέρα 2^η)▪ Ίδρυση και Λειτουργία Επιχείρησης (Ημέρα 2^η)▪ Φορολογία Επιχειρήσεων (Ημέρα 2^η)
A.4. Προβολή, διάδοση, επικοινωνία με την αγορά και τους πελάτες	<ul style="list-style-type: none">▪ Έρευνα Αγοράς (Ημέρα 3^η)▪ Σύγχρονο marketing (Ημέρα 3^η)▪ Διαφήμιση (Ημέρα 3^η)▪ Ηλεκτρονικό marketing – e-marketing (Ημέρα 3^η)
A.5 Ειδικά Θέματα	<ul style="list-style-type: none">▪ Καινοτομία (Ημέρα 2^η)▪ Πνευματική ιδιοκτησία (Ημέρα 2^η)
B. Ανάπτυξη (growing)	
B.1 Ανάπτυξη των πωλήσεων	<ul style="list-style-type: none">▪ Τεχνικές Πωλήσεων (Ημέρα 4^η)▪ Διαπραγματεύσεις (Ημέρα 4^η)▪ Εξυπηρέτηση πελατών (Ημέρα 4^η)
B.2 Ανάπτυξη των αγορών	<ul style="list-style-type: none">▪ Τοποθέτηση προϊόντος (Ημέρα 4^η)▪ Ηλεκτρονικό επιχειρείν (Ημέρα 4^η)
B.3 Ανάπτυξη της ομάδας	<ul style="list-style-type: none">▪ Ανάπτυξη start-up (Ημέρα 4^η)
B.4 Χρηματοοικονομική διαχείριση	<ul style="list-style-type: none">▪ Βασικές λογιστικές & χρηματοοικονομικές έννοιες (Ημέρα 5^η)▪ Χρηματοοικονομικά μοντέλα (Ημέρα 5^η)
B.5 Διαμόρφωση στρατηγικής, σχεδιασμός δράσεων, ανάληψη ρίσκου, λήψη αποφάσεων	<ul style="list-style-type: none">▪ Επιχειρηματικός σχεδιασμός (Ημέρα 6^η)

Οι ενότητες του σεμιναρίου παρουσιάζονται αναλυτικά υπό τη μορφή ωρολογίου προγράμματος ως ακολούθως.

Ημέρα 1^η (8 ώρες)

- **Διαμόρφωση Στρατηγικής & Δράσεων**
 - Στρατηγικό Σκέπτεσθαι
 - ❖ Διαμόρφωση Επιλογών
 - ❖ Αλυσίδα Αξίας
 - ❖ Διάγραμμα Διαμόρφωσης Στρατηγικής
 - Σε ποιον Κλάδο
 - ❖ Ανάλυση κλάδου - Ανάλυση των πέντε δυνάμεων του PORTER
 - ❖ Ανάλυση αξίας
 - ❖ Τμηματοποίηση
 - Σε ποια Θέση
 - ❖ Συγκριτική Θέση
 - ❖ Ανταγωνιστικές Δυναμικές
 - Με ποια Μορφή
 - ❖ Σύστημα Δραστηριοτήτων
 - ❖ Στρατηγικές Επιλογές
- **Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων**
 - Η ανάγκη χρηματοδότησης στις σύγχρονες επιχειρήσεις
 - Είδη χρηματοδότησης
 - ❖ Factoring (Πρακτόρευση Απαιτήσεων)
 - ❖ Seed Capital (Κεφάλαιο Σποράς)
 - ❖ Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων
 - ❖ Ίδια Κεφάλαια
 - ❖ Δανεισμός
 - ❖ Επιχορήγηση
 - Μελέτη περίπτωσης

Ημέρα 2^η (8 ώρες)

- **Βασικές αρχές Θεσμικού Πλαισίου λειτουργίας των επιχειρήσεων στην Ελλάδα και την ΕΕ**
 - Γενικά για το Νομικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων στην Ελλάδα
 - Νομικό Πλαίσιο ανά είδος εταιρείας
 - Εργατική νομοθεσία
 - Φορολογικό πλαίσιο
 - Νομικό πλαίσιο λειτουργίας των επιχειρήσεων στην ΕΕ
- **Ίδρυση και Λειτουργία Επιχείρησης**
 - Εναλλακτικές νομικές μορφές
 - Διαδικασίες έναρξης νέας επιχείρησης ανάλογα με τη νομική μορφή
 - Διαδικασία απόκτησης Άδειας Λειτουργίας
 - Ασφαλιστικά Ταμεία και υποχρεώσεις ασφάλισης
 - Επιμελητήρια
- **Φορολογία Επιχειρήσεων**
 - Εισαγωγή – Γενικά για τη φορολογία
 - Νέο φορολογικό καθεστώς

- Κώδικας Βιβλίων και Στοιχείων
- Σημαντικότερα Είδη Φόρων του Ελληνικού Φορολογικού Συστήματος (για τις Επιχειρήσεις)
- Φορολογικές υποχρεώσεις επιχειρήσεων
- Φόρος Προστιθέμενης Αξίας
- Η φορολογία στην Ευρώπη
- **Καινοτομία**
 - Τί είναι η καινοτόμος επιχειρηματικότητα
 - Τύποι καινοτομίας
 - Το φάσμα της αλλαγής στην καινοτομία
 - Εφεύρεση vs Καινοτομία
 - Κανόνες Καινοτομίας
 - Βήματα καινοτομικής διαδικασίας
 - Ο ρόλος του Innovation Manager
- **Πνευματική Ιδιοκτησία**
 - Εισαγωγή
 - Τρόποι κατοχύρωσης των πνευματικών δικαιωμάτων
 - Προϋποθέσεις χορήγησης διπλώματος ευρεσιτεχνίας
 - Διάρκεια προστασίας
 - Προσδιορισμός της αξίας μιας πατέντας
 - Διαμόρφωση Στρατηγικής της Επιχείρησης
 - Ο Δημιουργός
 - Διαδικασία Κατοχύρωσης της πατέντας
 - Τέλη
 - Μεταβίβαση, εκμετάλλευση και άσκηση του δικαιώματος πνευματικής ιδιοκτησίας
 - Ειδικές διατάξεις για προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών
 - Σύνδεσμοι

Ημέρα 3^η (8 ώρες)

- **Έρευνα Αγοράς**
 - Εισαγωγή
 - Είδη ερευνών αγοράς
 - Ομάδες - Στόχοι
 - Σχεδιασμός ερωτηματολογίων
 - Μεθοδολογία συγκέντρωσης ερωτηματολογίων
 - Μεθοδολογία ανάλυσης αποτελεσμάτων
 - Ερευνώντας την «ιδέα» σας
- **Σύγχρονο Μάρκετινγκ**
 - Βασικές Έννοιες
 - Μίγμα Μάρκετινγκ
 - Τμηματοποίηση Αγοράς - Θέση & Στόχος
 - Διαγνωστικά εργαλεία Μάρκετινγκ (SWOT & PEST analysis)
 - Σχεδιασμός Προϊόντος (στρατηγικές σχεδίασης & ανάπτυξης)
 - Στρατηγικές και Στόχοι Τιμολόγησης
 - Επικοινωνιακή Πολιτική
 - Βασικές αρχές ηλεκτρονικού επιχειρείν - social media marketing

- **Διαφήμιση**
 - Εισαγωγή
 - Κανάλια προβολής
 - Το μήνυμα
 - Πώς να αγγίξετε τον επιλεγμένο στόχο
 - Ο προϋπολογισμός (budget)
 - Δεοντολογία διαφήμισης
 - Περιεχόμενο Διαφήμισης
- **Ηλεκτρονικό Marketing – e-marketing**
 - e-Μάρκετινγκ & Διαδικτυακό Μάρκετινγκ – ορισμός
 - Στρατηγικές μάρκετινγκ επιχειρήσεων στο διαδίκτυο
 - Σχεδιασμός ιστοσελίδων
 - Αλληλεπιδραστικό μάρκετινγκ και εξατομίκευση
 - Πελατοκεντρικές Λιανικές Πωλήσεις
 - Αξιοποίηση μηχανών αναζήτησης - Search Engine Placement Tips
 - Τρόποι αύξησης των επισκεπτών - Web site traffic builders
 - Συντήρηση ιστοσελίδων
 - email Marketing - Γιατί email Marketing?
 - Βήματα για την Δημιουργία του Προγράμματος email Marketing
 - Συμπεριφορά διαδικτυακού καταναλωτή
 - Τύποι αγοραστικής συμπεριφοράς
 - Πώς προσελκύονται πελάτες online;
 - Αποτελέσματα on-line διαφήμισης
 - Διαδικτυακή διαφήμιση στην Ελλάδα
- **Ημέρα 4^η (8 ώρες)**
 - **Τεχνικές Πωλήσεων**
 - Η εμπιστοσύνη και το χτίσιμο της
 - Η γνώση των προϊόντων / υπηρεσιών
 - Η προετοιμασία
 - Η δημιουργία φιλικής ατμόσφαιρας
 - Ανάλυση –Διερεύνηση των αναγκών
 - Η παρουσίαση των προϊόντων-υπηρεσιών
 - Κατηγορίες αντιρρήσεων και χειρισμός
 - Το κλείσιμο της πώλησης
 - Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του καλού πωλητή
 - Η σχέση μετά την πώληση
 - **Διαπραγματεύσεις**
 - Οι φάσεις της διαπραγμάτευσης
 - Η σωστή προετοιμασία και το διαπραγματευτικό σχέδιο
 - Οι τεχνικές και οι τακτικές
 - Συνήθη εμπόδια και δυσκολίες
 - Οι κρίσιμες δεξιότητες του άριστου διαπραγματευτή
 - Ένα μεθοδολογικό εργαλείο διαπραγμάτευσης
 - **Εξυπηρέτηση Πελατών**
 - Εισαγωγή

- Η σημασία του πελάτη
- Συμπεριφορά των Πωλητών
- Οι στιγμές της αλήθειας
- Τα στάδια της εξυπηρέτησης
- Οι ανάγκες του πελάτη
- Η αντιμετώπιση δύσκολων πελατών
- Τα παραπόνια και οι αντιρρήσεις
- **Τοποθέτηση προϊόντος**
 - Η τμηματοποίηση της αγοράς και η στόχευση
 - Η τοποθέτηση
- **Ηλεκτρονικό Επιχειρείν**
 - Ηλεκτρονικό Επιχειρείν – e-Business
 - ❖ Ηλεκτρονικό επιχειρείν – ορισμός
 - ❖ Συστήματα υποστήριξης εσωτερικών επιχειρηματικών λειτουργιών
 - ❖ Ενοποίηση επιχειρηματικών διαδικασιών – ένα πρώτο απαραίτητο βήμα
 - ❖ Προϋποθέσεις για την αξιοποίηση του «ηλεκτρονικού επιχειρείν»
 - ❖ Προκλήσεις και ευκαιρίες για το ηλεκτρονικό επιχειρείν
 - ❖ Νέα επιχειρηματικά μοντέλα
 - Ηλεκτρονικό Εμπόριο – e-Commerce
 - ❖ Ηλεκτρονικό Εμπόριο – ορισμός
 - ❖ Ροή πληροφορίας στο ηλεκτρονικό εμπόριο
 - ❖ Επιχειρηματικά μοντέλα ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Ηλεκτρονική αγορά (e-Marketplace)
 - ❖ Παράγοντες που επηρεάζουν το ηλεκτρονικό εμπόριο
 - ❖ Κατηγορίες συναλλαγών ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Ηλεκτρονικό εμπόριο μεταξύ επιχειρήσεων
 - ❖ Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου για τον καταναλωτή
 - ❖ Πλεονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου για την επιχείρηση
 - ❖ Μειονεκτήματα ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Εργαλεία ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Συστήματα ηλεκτρονικών πληρωμών
 - ❖ Νομικό Πλαίσιο του ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Το μέλλον του ηλεκτρονικού εμπορίου
 - ❖ Τι πρέπει να κάνω για να δημιουργήσω το δικό μου ηλεκτρονικό κατάστημα;
- **Ανάπτυξη start-up**
 - Προϋποθέσεις για start-up
 - Ανθρώπινο κεφάλαιο
- **Ημέρα 5^η (8 ώρες)**
 - **Βασικές Λογιστικές & Χρηματοοικονομικές Έννοιες**
 - Αντικείμενο & Στόχοι
 - Λογιστική
 - ❖ Επιχειρηματικό Μοντέλο
 - ❖ Λογιστικά Σχέδια
 - ❖ Λογαριασμοί Ισολογισμού

- ❖ Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων Χρήσης
- ❖ Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία
- ❖ Αποθέματα
- ❖ Εισπρακτέα & Διαθέσιμα
- ❖ Κεφάλαιο
- ❖ Υποχρεώσεις
- ❖ Λογαριασμοί Εξόδων
- ❖ Λογαριασμοί Εσόδων
- ❖ Λογαριασμοί Αποτελεσμάτων
- ❖ Κυκλοφορούν Κεφάλαιο - Τόκοι - Μερίσματα - Φόροι
- ❖ Μεταβατικοί Λογαριασμοί
- ❖ Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ)
- Χρηματοοικονομικές Καταστάσεις & Ανάλυση βάσει Δεικτών
 - ❖ Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσης
 - ❖ Ισολογισμός
 - ❖ Ταμειακές Ροές
 - ❖ Δείκτες Αποδοτικότητας, Ρευστότητας, Αποτελεσματικότητας, Κεφαλαιακής Διάρθρωσης, Παραγωγικότητας, Δαπανών Προσωπικού
 - ❖ Ανάλυση Du Pont
- Χρηματοδότηση Έργων
 - ❖ Κύριες Συνιστώσες Χρηματοοικονομικής Διάστασης Έργων
 - ❖ Προϋπολογισμός
 - Θεμελιώδεις αρχές του Προϋπολογισμού
 - Προϋπολογισμός Ταμειακών Ροών έναντι Προϋπολογισμού Αποτελεσμάτων
 - Μεθοδολογία Κατάστρωσης Προϋπολογισμού
 - Απολογιστικός Έλεγχος
- **Χρηματοοικονομικά Μοντέλα (Financial Models)**
 - Βασικές Αρχές σχεδιασμού ενός μοντέλου
 - Περιγραφή ενός βασικού Χρηματοοικονομικού Μοντέλου
 - ❖ Δομή
 - ❖ Παραδοχές
 - ❖ Πωλήσεις
 - ❖ Έσοδα
 - ❖ Ενσώματα και ασώματα πάγια στοιχεία και σε συμμετοχές
 - ❖ Κεφαλαιακά έξοδα (CAPEX - Capital Expenditure) & Αποσβέσεις
 - ❖ Παραγωγή
 - ❖ Κόστος Πωληθέντων
 - ❖ Κόστος Απασχόλησης
 - ❖ Κόστος Λειτουργίας
 - ❖ ΦΠΑ
 - ❖ Χρεώστες
 - ❖ Πιστωτές
 - ❖ Χρηματοδότηση
 - ❖ Ταμειακές Ροές

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

- ❖ Φορολογία Εισοδήματος
- Περιγραφή ενός βασικού Χρηματοοικονομικού Μοντέλου
 - ❖ Ισολογισμός
 - ❖ Λογαριασμός Αποτελεσμάτων Χρήσεως & Διανομής των Αποτελεσμάτων
 - ❖ Χρηματοοικονομική Ανάλυση
 - ❖ Ανάλυση Ευαισθησίας

Ημέρα 6^η (8 ώρες)

- **Επιχειρησιακός σχεδιασμός**
 - Εισαγωγή
 - Γενικά για τον επιχειρηματικό σχεδιασμό
 - Ενδεικτικά περιεχόμενα Επιχειρηματικού Σχεδίου
 - Αποστολή και Όραμα – Ταυτότητα της Επιχείρησης
 - Ανάλυση Εξωτερικού Περιβάλλοντος
 - Ανάλυση Εσωτερικού Περιβάλλοντος
 - Συνθετική διάγνωση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος (SWOT)
 - Στρατηγικοί Στόχοι και Επιλογές
 - Επιχειρηματικός Σχεδιασμός
 - Ανάπτυξη σχεδίων Δράσης
 - Marketing Plan
 - Operational Plan
 - Διοίκηση της Επιχείρησης
 - Οικονομική Κατάσταση των Μετόχων
 - Έξοδα πριν την ίδρυση της Επιχείρησης
 - Οικονομικό πλάνο
 - Προσαρμογές του Επιχειρηματικού Σχεδίου

Συνοπτικά, το ωρολόγιο πρόγραμμα του σεμιναρίου διαμορφώνεται ως εξής:

Ωρολόγιο Πρόγραμμα Σεμιναρίου	Ημέρα					
	1 ^η	2 ^η	3 ^η	4 ^η	5 ^η	6 ^η
<ul style="list-style-type: none">• Διαμόρφωση Στρατηγικής & Δράσεων• Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων	x					
<ul style="list-style-type: none">• Θεσμικό Πλαίσιο - Καινοτομία - Πνευματική Ιδιοκτησία		x				
<ul style="list-style-type: none">• Έρευνα αγοράς - Μάρκετινγκ - Διαφήμιση• Ηλεκτρονικό Μάρκετινγκ			x			
<ul style="list-style-type: none">• Πωλήσεις/Εξυπηρέτηση πελατών/Τοποθέτηση προϊόντος• Ηλεκτρονικό επιχειρείν• Η ανάπτυξη του start-up				x		
<ul style="list-style-type: none">• Βασικές Λογιστικές & Χρηματοοικονομικές Έννοιες• Χρηματοοικονομικά μοντέλα					x	
<ul style="list-style-type: none">• Επιχειρηματικός Σχεδιασμός						x

Η **μεθοδολογία εκπαίδευσης** περιλαμβάνει:

- Παρουσιάσεις,

- Παραδείγματα & Μελέτες περιπτώσεων (case studies),
- Συζητήσεις με ανταλλαγή /καταιγισμό ιδεών (brain-storming),
- Πρακτικές ασκήσεις σε ομάδες, και
- συνεχή επίβλεψη των αποτελεσμάτων ώστε οι συμμετέχοντες να αποκτήσουν εμπειρία και σχετική άνεση με τα θέματα που παρουσιάζονται.

Διάρκεια & Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης

Η διάρκεια του σεμιναρίου είναι 6 εκπαιδευτικές ημέρες (48 εκπαιδευτικές ώρες). Λόγω του πλούσιου θεματικού περιεχομένου του σεμιναρίου, συστήνεται η τμηματική υλοποίησή του για την καλύτερη εμπέδωση της ύλης. Εν προκειμένω, το σεμινάριο προτείνεται να υλοποιηθεί σε 2 φάσεις. Η 1η φάση καλύπτει την 1η, 2η και 3η εκπαιδευτική ημέρα. Η 2η φάση καλύπτει τις υπόλοιπες 3 εκπαιδευτικές ημέρες. Μεταξύ των 2 φάσεων θα μεσολαβεί τουλάχιστον 1 εβδομάδα χωρίς διδασκαλία.

Η υλοποίηση του σεμιναρίου προτείνεται να γίνει σε ομάδες των 15 - 20 ατόμων (κατά μέγιστο) στις εγκαταστάσεις της «Δομής φιλοξενίας υποψηφίων επιχειρηματιών» του ΣΕΒ στην Αθήνα και στο Βόλο αντίστοιχα.

Προτείνεται η υλοποίηση, κατά μέγιστο, 3 κύκλων του σεμιναρίου στην Αθήνα και αντίστοιχα 3 κύκλων στο Βόλο, ανάλογα με το βαθμό ωρίμανσης της πρωτοβουλίας «Καινοτόμα Επιχειρηματικότητα - Φιλοξενία και Αναδοχή Νέων Επιχειρηματικών Πρωτοβουλιών».

2.2 Αναλυτικό πλάνο υλοποίησης των Επιμορφωτικών Σεμιναρίων

2.2.1 Πλάνο ενεργειών και χρονοδιάγραμμα για την οργάνωση και υλοποίηση των Επιμορφωτικών Σεμιναρίων

Ο συντονισμός και η διαχείριση του κάθε εκπαιδευτικού προγράμματος ξεκινά πριν την έναρξη υλοποίησης του προγράμματος, συνεχίζεται κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης και ολοκληρώνεται μετά το πέρας αυτού.

Ενδεικτικά περιλαμβάνει τις εξής ενέργειες:

- τον προσδιορισμό των ανθρώπινων πόρων, που θα εμπλακούν στην οργάνωση και στην υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος
- τον προσδιορισμό των απαραίτητων υλικών πόρων για την υλοποίηση του προγράμματος
- το χρονικό προγραμματισμό της εκπαίδευσης, με την επεξεργασία του βέλτιστου χρονοδιαγράμματος υλοποίησης του προγράμματος
- την οριστικοποίηση των προδιαγραφών του εξοπλισμού που θα χρησιμοποιηθεί από τους εκπαιδευτές και του εκπαιδευτικού υλικού που θα δοθεί στους/στις εκπαιδευόμενους/ες
- τον καθορισμό του περιεχομένου των ασκήσεων και των εργασιών
- την εξειδίκευση των ενεργειών υποστήριξης των εκπαιδευομένων
- την τήρηση των απαιτούμενων αρχείων και φακέλων του προγράμματος (π.χ. Εκπαιδευτικός, Διοικητικός, Αξιολόγησης, Οικονομικός κ.λπ.) για διευκόλυνση των στελεχών, που ασχολούνται με τη διοικητική και οικονομική παρακολούθηση του προγράμματος, αλλά και της Αναθέτουσας Αρχής
- την παρακολούθηση των χρονοδιαγραμμάτων

Π1: Τεύχος Σχεδιασμού Επιμόρφωσης και Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού

- το συντονισμό του επιστημονικού δυναμικού και του διοικητικού προσωπικού που απασχολείται στην υλοποίηση του προγράμματος

Προτείνεται ο πρώτος κύκλος σεμιναρίων να πραγματοποιηθεί στις Δομές Φιλοξενίας του ΣΕΒ στην Αθήνα και στο Βόλο αντίστοιχα εντός του μηνός Οκτωβρίου 2013.

2.2.2 Επιλογή εκπαιδευτών

Ο ρόλος του εκπαιδευτή είναι κρίσιμος και αποφασιστικός για την αποτελεσματικότητά της εκπαίδευσης. Ειδικά στην περίπτωση των υποψηφίων επιχειρηματιών, που αποτελούν ομάδα ενήλικων εκπαιδευομένων με ειδικά χαρακτηριστικά, ο εκπαιδευτής οφείλει να λάβει υπόψη τις ιδιαιτερότητες της ομάδας, τηρώντας ανάλογη στάση, αφού έχει επιλέξει προσεκτικά τις τεχνικές εκπαίδευσης με βάση της αρχές εκπαίδευσης ενηλίκων.

Βασική αρχή είναι η αφομοίωση της θεωρίας μέσα από πολλαπλές, πρακτικές εφαρμογές.

Η στάση του εκπαιδευτή, με βάση τις αρχές της εκπαίδευσης ενηλίκων, συνοψίζεται στα εξής:

- Αντιμετωπίζει ισότιμα τους εκπαιδευόμενους και αξιοποιεί τις προϋπάρχουσες γνώσεις και εμπειρίες τους
- Ενθαρρύνει και εμπυχώνει τους εκπαιδευόμενους σχετικά με τη δυνατότητά τους ν' ανταποκριθούν στις απαιτήσεις του προγράμματος
- Δίνει σαφείς οδηγίες που διασφαλίζουν τη δυνατότητα συμμετοχής όλων των συμμετεχόντων
- Ενδιαφέρεται και προωθεί τη συνοχή της ομάδας.

Για την επιλογή των εκπαιδευτών, χρησιμοποιείται ένα σύστημα επιλογής και αξιολόγησης που χαρακτηρίζεται από αντικειμενικότητα, σαφήνεια και προσαρμοστικότητα-ευελιξία.

Γενικά, οι εκπαιδευτές συγκεντρώνουν τις εξής δεξιότητες:

- γνωρίζουν τις αρχές της εκπαίδευσης ενηλίκων και τις πρακτικές συνέπειές τους στην εκπαιδευτική διαδικασία
- μπορούν να διαγιγνώσκουν τις ανάγκες και δυνατότητες ή αδυναμίες των εκπαιδευομένων
- προσαρμόζονται στο κλίμα της τάξης και στις ανάγκες των εκπαιδευομένων, προσαρμόζοντας αντίστοιχα το εκπαιδευτικό υλικό και εφαρμόζοντας στην πράξη την εξατομικευμένη διδασκαλία, έτσι ώστε να ενεργοποιείται η συμμετοχή των εκπαιδευομένων
- επιδεικνύουν ικανότητα διαχείρισης κρίσεων – συγκρούσεων
- έχουν ικανότητες επικοινωνίας ή στοιχεία συναισθηματικής νοημοσύνης (αυτογνωσία – αυτοέλεγχος – κίνητρα - κοινωνικότητα)

Για την επιλογή τους αξιοποιήθηκαν τα ακόλουθα κριτήρια:

Κριτήριο επιλογής		Περιγραφή κριτηρίου και χαρακτηριστικά
1	Εμπειρία	<ul style="list-style-type: none">Πρόσφατα εκπαιδευτικά προγράμματα που έχει υλοποιήσειΑντίληψη των εκπαιδευτικών και μαθησιακών στόχωνΓνώση σύγχρονων εκπαιδευτικών μεθόδων, πρακτικών και διαδικασιώνΤήρηση χρονοδιαγραμμάτων

Κριτήριο επιλογής		Περιγραφή κριτηρίου και χαρακτηριστικά
2	Καταλληλότητα και ευελιξία	<ul style="list-style-type: none"> - Προθυμία προσαρμογής των απόψεών του στις συγκεκριμένες ανάγκες και συνθήκες - Προθυμία προσαρμογής στις υφιστάμενες γνώσεις και δεξιότητες των υποψηφίων επιχειρηματιών - Ταχύτητα απόκρισης σε μεταβαλλόμενες συνθήκες
3	Ποιότητα	<ul style="list-style-type: none"> - Αξιοποίηση ευκαιριών μάθησης στο πλαίσιο της καθημερινής απασχόλησης - Συμβολή και συμμετοχή στη μετάδοση γνώσεων εκτός του τυπικού εκπαιδευτικού πλαισίου - Αυτοαξιολόγηση των προσφερομένων εκπαιδευτικών υπηρεσιών
4	Ικανότητα προσαρμογής	<ul style="list-style-type: none"> - Επίπεδο συνεργασίας με στελέχη που δεν ανήκουν στην ομάδα των υποψηφίων επιχειρηματιών - Ικανότητα εργασίας εντός αυστηρού πλαισίου διοίκησης - Ευαισθησία σε θέματα που άπτονται του τρόπου λειτουργίας της Αναθέτουσας Αρχής - Συνεργασία με άλλους εκπαιδευτές (εσωτερικού ή εξωτερικούς)
5	Αξιοπιστία	<ul style="list-style-type: none"> - Ικανότητα απόδοσης υπό πίεση - Σεβασμός στις προδιαγραφές χρόνου και ποιότητας

2.2.3 Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας και διαχείριση πιθανών κινδύνων

Κρίσιμα θέματα υλοποίησης των σεμιναρίων

- Κατάλληλη διαμόρφωση τμημάτων ώστε :
 - Τα τμήματα να παρουσιάζουν το βέλτιστο δυνατό βαθμό ομογενοποίησης (να είναι διαχειρίσιμη η διαφορετικότητα των επιμορφούμενων σε γνωστικό υπόβαθρο, θεματική εξειδίκευση, εμπειρία, ηλικία, καθώς και να είναι διαχειρίσιμη η διαφορετικότητα στις προσδοκίες τους)
 - Να ικανοποιούνται άλλοι περιορισμοί του έργου
- Κατάλληλος χρονικός προγραμματισμός υλοποίησης της επιμόρφωσης – διασφάλιση της προγραμματισμένης συμμετοχής
- Διαχείριση απουσιών
- Διασφάλιση επίτευξης των ποσοτικών στόχων του προγράμματος

Κρίσιμα θέματα διαχείρισης

- Αποτελεσματική οργάνωση και διαχείριση των logistics των εκπαιδευτικών προγραμμάτων (εύρεση εκπαιδευτικών χώρων, οργάνωση – διασφάλιση διαθεσιμότητας εκπαιδευτικών μέσων, διανομή εκπαιδευτικού υλικού κλπ)
- Αποτελεσματική διαχείριση της ηλεκτρονικής πλατφόρμας ως μέσου επικοινωνίας μεταξύ των συμμετεχόντων
- Συντονισμός των επιμορφωτών και παροχή κατευθύνσεων από τον επικεφαλής της επιμόρφωσης (να συνδεθεί με το οργανωτικό σχήμα) με στόχο την ομογενοποίηση ή διαφοροποίηση (όπου απαιτείται) της επιμόρφωσης, μέσω και της αξιοποίησης της ηλεκτρονικής πλατφόρμας που διαθέτει ο Σύμβουλος

3. ΜΕΡΟΣ Β «Τεύχος Ανάπτυξης Εκπαιδευτικού και Υποστηρικτικού Υλικού»

3.1 Εκπαιδευτικό Υλικό Επιμορφωτικών Σεμιναρίων

3.1.1 Συνοπτική παρουσίαση εκπαιδευτικού υλικού προγραμμάτων επιμόρφωσης

Το εκπαιδευτικό υλικό που αναπτύχθηκε περιλαμβάνει 8 θεματικές περιοχές – εκπαιδευτικά πακέτα, τα οποία καλύπτουν 6 διδακτικές ημέρες, 8 διδακτικών ωρών έκαστη. Τα περισσότερα από τα εκπαιδευτικά πακέτα απαρτίζονται από παρουσιάσεις, μελέτες περίπτωσης και ασκήσεις. Το εκπαιδευτικό υλικό θα επικαιροποιείται, συμπληρώνεται, εξειδικεύεται με βάση τις ανάγκες των υποψηφίων επιχειρηματιών.

3.1.2 Αναλυτική παρουσίαση των εκπαιδευτικών πακέτων (training modules)

Το σύνολο του εκπαιδευτικού υλικού παρατίθεται στο **Παράρτημα 2** της παρούσας. Το εκπαιδευτικό υλικό που αναπτύχθηκε και που θα διανεμηθεί σε ηλεκτρονική μορφή σε όλους τους συμμετέχοντες, περιλαμβάνει, πέραν της βασικής παρουσίασης κάθε ενότητας και τα ακόλουθα:

- Ημέρα 1η / Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων: Μελέτη Περίπτωσης (case study) και Απαντήσεις
- Ημέρα 5η / Χρηματοοικονομικό Μοντέλο: Μελέτη Περίπτωσης (min case), Μελέτη περίπτωση (max case) και Εφαρμογή excel Παρακολούθησης του Χρηματοοικονομικού Μοντέλου. Το σύνολο των χρηματοοικονομικών μοντέλων θα δοθεί στους υποψήφιους επιχειρηματίες σε ηλεκτρονική μορφή (excel).
- Ημέρα 6η / Επιχειρησιακός Σχεδιασμός: Εφαρμογές excel για:
 - τον υπολογισμό των εξόδων έναρξης της επιχείρησης,
 - την κατάρτιση του ισολογισμού έναρξης της επιχείρησης,
 - την πρόβλεψη κερδών και ζημιών
 - την πρόβλεψη πωλήσεων
 - την προσωπική οικονομική κατάσταση (μετόχου)
 - την παρακολούθηση της ταμειακής ροής

Οι υποψήφιοι επιχειρηματίες θα έχουν στη διάθεσή τους τα παραπάνω αρχεία, ώστε και με την κατάλληλη εκπαίδευση, να είναι σε θέση να παρακολουθούν ανά μήνα προβλέψεις πωλήσεων, προϋπολογισμό δαπανών και ταμειακές ροές και να δρομολογούν έγκαιρα τις κατάλληλες διορθωτικές ενέργειες.

3.2 Υποστηρικτικό Υλικό

3.2.1 Αξιολόγηση αποτελεσμάτων εκπαίδευσης

Η αξιολόγηση θα πραγματοποιηθεί αμέσως μετά την ολοκλήρωση των επιμορφωτικών σεμιναρίων κάθε κύκλου εκπαίδευσης και στοχεύει στον έλεγχο των μαθησιακών αποτελεσμάτων.

Ένας δεύτερος κύκλος αξιολόγησης μπορεί να ακολουθήσει αργότερα, με διοργάνωση συνεντεύξεων ή/και εργαστηρίου (Workshop) με τους συμμετέχοντες έτσι ώστε διαπιστωθεί η πορεία επίτευξης των στόχων, η πρόοδος των συμμετεχόντων και οι ανάγκες περαιτέρω ανάπτυξης δεξιοτήτων.

■ Αξιολόγηση Εκπαιδευτικού Προγράμματος

Ο παρακάτω πίνακας απεικονίζει τα βασικά κριτήρια αξιολόγησης που περιλαμβάνει το μοντέλο αξιολόγησης που αξιοποιείται.

Κριτήριο αξιολόγησης		Περιγραφή και χαρακτηριστικά
1	Αντίδραση	<p>η αξιολόγηση της αντίδρασης μετρά πώς αισθάνθηκαν οι εκπαιδευόμενοι, καθώς και την προσωπική τους αντίδραση στην εκπαίδευση και τη μαθησιακή εμπειρία, π.χ.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - πόσο άρεσε στους εκπαιδευόμενους η εκπαίδευση; - θεωρούν την εκπαίδευση σχετική με τις ανάγκες τους; - πιστεύουν ότι αξιοποίησαν τον χρόνο τους; - ικανοποιήθηκαν από τον χώρο, τον τρόπο παρουσίασης, το χρονοδιάγραμμα, την εξυπηρέτηση, κλπ.; - ποιο ήταν το επίπεδο συμμετοχής - απαιτούμενη, πρόσθετη προσπάθεια για την πλήρη αξιοποίηση των μαθησιακών αποτελεσμάτων - εκτιμώμενη δυνατότητα πρακτικής εφαρμογής των μαθησιακών αποτελεσμάτων
2	Μάθηση	<p>η αξιολόγηση της μάθησης μετρά την αύξηση των γνώσεων ή της πνευματικής ικανότητας σε σχέση με την κατάσταση πριν από το εκπαιδευτικό πρόγραμμα:</p> <ul style="list-style-type: none"> - έμαθαν οι εκπαιδευόμενοι αυτά που έπρεπε να μάθουν; - η εκπαιδευτική εμπειρία τους ήταν η αναμενόμενη; - Ποια η έκταση των αλλαγών στους εκπαιδευόμενους και η σχέση των αλλαγών αυτών με τον προγραμματισμό της εκπαίδευσης;
3	Συμπεριφορά	<p>η αξιολόγηση της συμπεριφοράς μετρά την έκταση της εφαρμογής των γνώσεων που αποκτήθηκαν και την αλλαγή στον τρόπο συμπεριφοράς των εκπαιδευομένων, και μπορεί να εφαρμοστεί αρκετούς μήνες μετά την ολοκλήρωση της εκπαίδευσης:</p> <ul style="list-style-type: none"> - εφάρμοσαν οι εκπαιδευόμενοι όσα έμαθαν κατά τη διαδικασία εξέλιξης / αναλυτικού σχεδιασμού της υλοποίησης της επιχειρηματικής τους ιδέας; - χρησιμοποιήθηκαν οι σχετικές γνώσεις και δεξιότητες; - ήταν η μεταβολή στον τρόπο δουλειάς και την απόδοση των εκπαιδευομένων μετρήσιμη; - ήταν η αλλαγή στη συμπεριφορά και το νέο επίπεδο των γνώσεων των εκπαιδευομένων διαρκής; - ήταν σε θέση οι εκπαιδευόμενοι να μεταφέρουν τις αποκτηθείσες γνώσεις σε συνεργάτες τους; - συνειδητοποιούν οι εκπαιδευόμενοι την αλλαγή στη συμπεριφορά τους, τις γνώσεις και το επίπεδο δεξιοτήτων;
4	Αποτελέσματα	<p>η αξιολόγηση αποτελεσμάτων μετρά την επίδραση στο επιχειρηματικό περιβάλλον ως αποτέλεσμα της βελτιωμένης απόδοσης των εκπαιδευομένων:</p> <ul style="list-style-type: none"> - αριθμός καινοτομικών επιχειρήσεων που συστάθηκαν - αριθμός ενισχύσεων που εγκρίθηκαν για τη στήριξη της έναρξης καινοτόμου επιχειρηματικής δραστηριότητας

■ **Αξιολόγηση εκπαιδευτών**

Με βάση παρόμοια, δομημένη προσέγγιση, η αξιολόγηση των εκπαιδευτών μπορεί να βασιστεί στον ακόλουθο πίνακα:

Κριτήριο αξιολόγησης	Περιγραφή και χαρακτηριστικά
1 Διδασκαλία και διαχείριση δεξιοτήτων που πρέπει να διδαχθούν	<ul style="list-style-type: none"> - Τα μαθήματα σχεδιάζονται και υλοποιούνται σύμφωνα με το πρόγραμμα εκπαίδευσης. - Τα μαθήματα είναι προσεκτικά και έγκαιρα προετοιμασμένα - Οι μέθοδοι διδασκαλίας εφαρμόζονται όπως ορίζεται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα και χρησιμοποιούνται κατάλληλα. - Το εκπαιδευτικό υλικό αξιοποιείται όπως ορίζεται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, είναι ενημερωμένο, έχει ακαδημαϊκό κύρος και είναι άμεσα διαθέσιμο στους εκπαιδευόμενους. - Τα σεμινάρια υπηρετούν τους μαθησιακούς στόχους - Το επίπεδο αξιοποίησης της τεχνολογίας και των πόρων είναι ικανοποιητικό και πληροί τις προδιαγραφές που προβλέπονται στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα. - Η διδακτέα ύλη καλύπτεται έγκαιρα, όπως ορίζεται στο πρόγραμμα. - Η πρόοδος των εκπαιδευομένων παρακολουθείται στενά - Η επικοινωνία με τους εκπαιδευόμενους στη διάρκεια και μετά το μάθημα, προφορική και γραπτή, είναι σαφής και καθορίζει την απαιτούμενη ανταπόκριση από αυτούς.
2 Αξιολόγηση από τους εκπαιδευόμενους	<ul style="list-style-type: none"> - Οι προγραμματισμένες ενέργειες αξιολόγησης προγραμματίζονται και ανακοινώνονται στους εκπαιδευόμενους στο πλαίσιο της περιόδου κατάρτισης. - Τα υλικά μέτρησης των μαθησιακών αποτελεσμάτων (π.χ. γραπτή δοκιμασία, παρουσιάσεις ασκήσεων, πρακτικές δοκιμασίες) χαρακτηρίζονται από εγκυρότητα, κατάλληλη εμφάνιση και αξιοπιστία. - Η υποβολή των σχετικών εκθέσεων ολοκληρώνεται έγκαιρα
3 Υλοποίηση και αναθεώρηση εκπαιδευτικού προγράμματος	<ul style="list-style-type: none"> - Προτεινόμενες αλλαγές στο εκπαιδευτικό πρόγραμμα είναι επαρκώς τεκμηριωμένες - Ενεργή συμμετοχή στην προετοιμασία, αξιολόγηση και αναθεώρηση του εκπαιδευτικού προγράμματος
4 Διοίκηση και τήρηση στοιχείων	<ul style="list-style-type: none"> - Τα στοιχεία των εκπαιδευομένων (π.χ. παρουσιολόγια) τηρούνται πλήρως και ανελλιπώς, και είναι ευχερώς προσβάσιμα όταν χρειαστεί - Γραπτές ανακοινώσεις συντάσσονται έγκαιρα και με πληρότητα - Παρακολούθηση και συμμετοχή σε συνεδριάσεις και διοικητικές δραστηριότητες
5 Επαγγελματικές ικανότητες και δεξιότητες	<ul style="list-style-type: none"> - Παρακίνηση των εκπαιδευομένων για συμμετοχή στην εκπαιδευτική διαδικασία και την ομαδική εργασία. - Ακρίβεια στην τήρηση του ωραρίου - Ικανότητα αντιμετώπισης προβλημάτων και επεξεργασία λύσεων που οδηγούν στο αναμενόμενο θετικό αποτέλεσμα ανά πάσα στιγμή - Συμμετοχή στην ομαδική εργασία
6 Διαχείριση πόρων	<ul style="list-style-type: none"> - Αποτελεσματική διαχείριση διδακτικού υλικού / πόρων και εξοπλισμού / μηχανημάτων και εγκαταστάσεων.

Κριτήριο αξιολόγησης	Περιγραφή και χαρακτηριστικά
	<ul style="list-style-type: none"> - Έγκαιρος έλεγχος του εξοπλισμού διδασκαλίας και των πόρων, σύμφωνα με τις προδιαγραφές του εκπαιδευτικού προγράμματος - Συντήρηση και κατάλληλη χρήση πόρων, εξοπλισμού και μηχανημάτων
7	<p>Διαχείριση και ανάπτυξη προσωπικού</p> <ul style="list-style-type: none"> - Συμβολή στον προσδιορισμό των εκπαιδευτικών αναγκών των εκπαιδευτών - Συντονισμός και παρουσίαση δράσεων για την εκπαίδευση και ανάπτυξη των εκπαιδευτών - Συμβουλευτική υποστήριξη των άλλων εκπαιδευτών, όταν απαιτείται.

Το έντυπο που μπορεί να αξιοποιηθεί για να καλύψει τόσο την αξιολόγηση του εκπαιδευτικού προγράμματος όσο και των εκπαιδευτών αυτού παρουσιάζεται κατωτέρω.

Πρόκειται για έντυπο που συγκεντρώνει τις απόψεις των εκπαιδευόμενων υποψηφίων επιχειρηματιών αναφορικά με τη χρησιμότητα που εκτιμούν ότι θα έχει το πρόγραμμα στην εκτέλεση των εργασιών για την εξέλιξη της επιχειρηματικής τους ιδέας, την πληρότητα, ποιότητα, φιλικότητα του εκπαιδευτικού υλικού και τον όγκο του σε σχέση με το διαθέσιμο χρόνο εκπαίδευσης, τη γνώση που έχει ο εκπαιδευτής στο αντικείμενο της εκπαίδευσης και την ικανότητά του να τη μεταδίδει στο ακροατήριο, τη διοικητική και τεχνολογική υποστήριξη της εκπαίδευσης κλπ. Στο ίδιο έντυπο δίνεται η δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να καταχωρήσουν απόψεις / σχόλια και προτάσεις αναφορικά με θεματική επέκταση του προγράμματος, αύξηση του χρόνου που αφιερώνεται σε συγκεκριμένες ενότητες, αφαίρεση εννοιών και γενικά ό,τι εκτιμάται ότι θα βελτιώσει την ποιότητα και χρησιμότητα του εκπαιδευτικού προγράμματος.

Τα συγκεκριμένα έντυπα αξιολόγησης μπορούν να συμπληρωθούν ηλεκτρονικά ή χειρόγραφα και να τύχουν επεξεργασίας με αξιοποίηση του Microsoft Excel για την εξαγωγή στατιστικών στοιχείων (π.χ. ποσοστό συμμετεχόντων που εκτιμά ότι το εκπαιδευτικό υλικό ήταν κατάλληλο, μέσος όρος βαθμολογίας της απόδοσης εκπαιδευτή) και συμπερασμάτων.

■ Έντυπο αξιολόγησης του Εκπαιδευτικού Προγράμματος από τους εκπαιδευόμενους

ΕΝΤΥΠΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ (για τους εκπαιδευόμενους)
ΕΡΓΟ
ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ
Ημερομηνία: ... / ... / ...
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ
ΤΙΤΛΟΣ: Βασικές Αρχές της Επιχειρηματικότητας
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:
ΤΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΟΣ

ΕΤΟΣ ΓΕΝΝΗΣΗΣ
ΦΥΛΟ
ΣΠΟΥΔΕΣ
ΦΟΡΕΑΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
ΠΟΛΗ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ / ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ

ΘΕΜΑΤΙΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ	Οι γνώσεις που αποκόμισα από τη συγκεκριμένη ενότητα είναι σε σχέση με τις ανάγκες μου	Η διάρκεια της ενότητας σε σχέση με το περιεχόμενο ήταν	Ο τρόπος παρουσίασης της ενότητας ήταν	Το εκπαιδευτικό υλικό (διαφάνειες, ασκήσεις κλπ.) ήταν
Διαμόρφωση Στρατηγικής & Δράσεων Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Ικανοποιητικό Πολύ ικανοποιητικό
Θεσμικό Πλαίσιο - Καινοτομία - Πνευματική Ιδιοκτησία	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Ικανοποιητικό Πολύ ικανοποιητικό
Έρευνα αγοράς - Μάρκετινγκ - Διαφήμιση Ηλεκτρονικό Μάρκετινγκ	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Κατάλληλος Πολύ ικανοποιητικό
Πωλήσεις/Εξυπηρέτηση πελατών/Τοποθέτηση προϊόντος Ηλεκτρονικό επιχειρείν Η ανάπτυξη του start-up	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Ικανοποιητικό Πολύ ικανοποιητικό
Βασικές Λογιστικές & Χρηματοοικονομικές Έννοιες Χρηματοοικονομικά μοντέλα	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Ικανοποιητικό Πολύ ικανοποιητικό
Επιχειρηματικά Σχέδια (Business Plans)	Ελάχιστα χρήσιμες Αρκετά χρήσιμες Πολύ χρήσιμες	Περιορισμένη Επαρκής Εξαντλητική	Μη κατάλληλος Κατάλληλος	Ανεπαρκές Ικανοποιητικό Πολύ ικανοποιητικό

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΙΣΗΓΗΤΩΝ

Προκειμένου να αξιολογήσετε τους εισηγητές του προγράμματος παρακαλούμε χρησιμοποιήστε την ακόλουθη κλίμακα:

1	Ελάχιστη
2	Μέτρια
3	Ικανοποιητική
4	Καλή
5	Πολύ καλή

ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ	ΓΝΩΣΗ ΤΟΥ ΘΕΜΑΤΟΣ	ΜΕΤΑΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Προκειμένου να αξιολογήσετε την οργάνωση του προγράμματος παρακαλούμε χρησιμοποιήστε την ακόλουθη κλίμακα:

1	Ελάχιστη
2	Μέτρια
3	Ικανοποιητική
4	Καλή
5	Πολύ καλή

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ – ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΕΣ ΜΕ ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

.....

.....

.....

ΑΛΛΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΟΥ ΘΕΩΡΕΙΤΕ ΟΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΛΑΒΕΤΕ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΑ

.....

.....

.....

3.2.2 Αξιολόγηση των γνώσεων που αποκτήθηκαν από τους εκπαιδευόμενους

ΕΝΤΥΠΟ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΓΝΩΣΕΩΝ ΠΟΥ ΑΠΟΚΤΗΘΗΚΑΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥΣ (συμπληρώνεται από τους Εκπαιδευτές)		
ΕΡΓΟ		
ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ		
Ημερομηνία: ... / ... / ...		
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ		
ΤΙΤΛΟΣ: Βασικές Αρχές της Επιχειρηματικότητας		
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:		
ΤΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:		
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ		
ΕΠΩΝΥΜΟ:		
ΟΝΟΜΑ:		
ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ:		
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΔΟΣΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ (ΥΠΟΨΗΦΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ) ΣΤΙΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΑΣΚΗΣΕΙΣ ΠΟΥ ΥΛΟΠΟΙΗΘΗΚΑΝ ΣΤΗΝ ΑΙΘΟΥΣΑ ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑΣ		
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ	ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗΣ ΑΣΚΗΣΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ (Περιγράψτε συνοπτικά και αξιολογήστε την επίδοση κάθε εκπαιδευόμενου στις ασκήσεις που υλοποιήθηκαν, την ποιότητα – πληρότητα των απαντήσεων που δόθηκαν, τη συμμετοχή /	ΒΑΘΜΟΣ ΕΜΠΛΟΚΗΣ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΜΕΝΟΥ ΣΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΣΤΗΝ ΑΙΘΟΥΣΑ (Μεγάλος / Μέτριος / Ελάχιστος)

	συνεισφορά σε πιθανή λειτουργία ομάδας. Σχολιάστε τυχόν προβλήματα που παρουσιάστηκαν και τρόπους αντιμετώπισης)	

ΣΧΟΛΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ (π.χ. αιτιολόγηση διαφοροποιήσεων από το αρχικό πλάνο, σχόλια σχετικά με τη συνεργασία των εκπαιδευόμενων – λειτουργία ομάδων, δυσκολίες που παρουσιάστηκαν – τρόποι αντιμετώπισης, επίτευξη στόχων εκπαιδευτή αναφορικά με τις ασκήσεις, άλλο...)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3.2.3 Υπόδειγμα αναφοράς απολογισμού [Οι αναφορές αποτελούν εισροή των Π2.1 έως Π2.6 «Τριμηνιαίων Εκθέσεων Υλοποίησης Προγράμματος Επιμόρφωσης»].

ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΑΝΑΦΟΡΑΣ ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	
ΕΡΓΟ	
ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ – ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ	
Ημερομηνία: ... / ... / ...	
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ	
ΤΙΤΛΟΣ: Βασικές Αρχές της Επιχειρηματικότητας	
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:	
ΤΟΠΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ:	
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΩΝ	
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ	ΕΝΟΤΗΤΕΣ ΠΟΥ ΑΝΕΛΑΒΕ
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ	

ΔΙΕΞΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (εκπαιδευτικοί στόχοι, εκπαιδευτικό υλικό, ωρολόγιο πρόγραμμα, περιγραφή των εργασιών ανά θεματική ενότητα)

ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ ΠΟΥ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΗΚΑΝ

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΟΥ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

1. Συνολική χρησιμότητα της εκπαίδευσης
2. Κάλυψη αναγκών υποψηφίων επιχειρηματιών
3. Καταλληλότητα και ποιότητα εκπαιδευτικού υλικού
4. Καταλληλότητα και ποιότητα εκπαιδευτικής μεθόδου
5. Χρησιμότητα αξιοποιούμενων παραδειγμάτων και ασκήσεων
6. Καταλληλότητα πληροφοριακού και άλλου υποστηρικτικού υλικού
7. Σαφήνεια και κατανόηση των παρουσιάσεων
8. Ποιότητα της οργάνωσης των σεμιναρίων
9. Διάρκεια θεματικών ενοτήτων
10. Συμμετοχή / επίδοση εκπαιδευομένων
11. Συστάσεις

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

3.2.4 Πλατφόρμα Εκπαίδευσης

Στο πλαίσιο της εκπαίδευσης **θα αξιοποιηθεί η πλατφόρμα εκπαίδευσης που διαθέτει η Αναθέτουσα Αρχή**, προκειμένου οι υποψήφιοι επιχειρηματίες, αλλά και οι συνεργάτες τους, να έχουν αφενός τη δυνατότητα να ανατρέξουν στο σεμινάριο για οποιοδήποτε λόγο, και αφετέρου σε περίπτωση αδυναμίας παρακολούθησης της συνολικής εκπαιδευτικής διαδικασίας (π.χ. αδυναμία παρακολούθησης κάποιας θεματικής ενότητας λόγω απουσίας), τη δυνατότητα κάλυψης του κενού. Για το σκοπό αυτό, το εκπαιδευτικό υλικό που αναπτύχθηκε διατίθεται σε pdf ή ppt αρχεία, ενώ τα σεμινάρια θα βιντεοσκοπηθούν ώστε οι παρουσιάσεις να είναι διαθέσιμες στην πλατφόρμα.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΑΝΙΧΝΕΥΣΗΣ ΑΝΑΓΚΩΝ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

(υποβάλλονται σε ηλεκτρονική μορφή)

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΥΛΙΚΟ

ΑΡΧΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ