

ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΉ ΈΞΟΔΟΣ 3

Καθοδήγηση για επαγγελματίες



Ενθάρρυνση της ένταξης των νεοαφιχθέντων
μεταναστριών μέσω της επιχειρηματικότητας

2019-1-SE01-KA2045-060421



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Δημιουργός:



Συντονιστής:



Συνεργάτες:



REVALENTO

Quality by learning

VINNYTSA INSTITUTE OF TRADE AND ECONOMICS
OF KYIV NATIONAL UNIVERSITY
OF TRADE AND ECONOMICS

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	2
Τα εμπόδια των μεταναστριών στην ένταξη	5
Επιχειρηματική επάρκεια στην επίλυση των εμποδίων στην ένταξη;	9
Υλικό WeCan για την οικοδόμηση επιχειρηματικών ικανοτήτων	13
Χαρτογράφηση και διερεύνηση ευκαιριών	21
Σχεδιασμός και εκτέλεση της εκδήλωσης	34
Αξιολόγηση της εκδήλωσης.....	38
Παρακολούθηση	43

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το διανοητικό αποτέλεσμα 3 του έργου WeCan είχε ως στόχο την αποτελεσματική καθοδήγηση και υποστήριξη των γυναικών στο πλαίσιο της ένταξής τους στην αγορά εργασίας μέσω της επιχειρηματικότητας. Όπως περιγράφεται στην αίτηση του WeCan, η Καθοδήγηση ΔΕ3 θα προτείνει και θα συζητά τους τρόπους με τους οποίους οι μετανάστριες/πρόσφυγες γυναίκες επιχειρηματίες μπορούν να αξιολογήσουν και να αναπτύξουν μια επιχειρηματική ιδέα. Ο σκοπός της Καθοδήγησης, σύμφωνα με την αίτηση, είναι να:

- Ανάπτυξη ενός κατάλληλου μέσου για την υποστήριξη των επιχειρηματικών ιδεών των μελλοντικών γυναικών επιχειρηματιών,
- Δοκιμάστε το μέσο αυτό στη συγκεκριμένη περίπτωση των γυναικείων επιχειρήσεων και, μακροπρόθεσμα, επικυρώστε το,
- Χρήση του μέσου στρατηγικής στήριξης ως εργαλείου παρακολούθησης για τις εταιρείες συμβούλων επιχειρήσεων, τους οργανισμούς εκκίνησης κ.λπ.

Η Καθοδήγηση θέτει, επίσης, ως στόχο να βοηθήσει τις μετανάστριες να προσδιορίσουν αν έχουν μια βιώσιμη και κερδοφόρα ιδέα για ένα προϊόν και πώς να ρίξουν μια ματιά "κάτω από το καπό" μιας αγοράς και ενός προϊόντος για να βεβαιωθούν ότι χτίζουν μια επιχείρηση σε ισχυρά θεμέλια. Αυτό το εργαλείο βοηθά τις μετανάστριες να αποφασίσουν αν μπορούν να μετατρέψουν την ιδέα τους σε επιχείρηση, τις ενδυναμώνει ώστε να πιστέψουν στον εαυτό τους και στη σκοπιμότητα της επιχειρηματικής τους ιδέας και τελικά να εγγυηθούν τη δέσμευση και τη βιωσιμότητα.

Μέσω της έρευνας που διεξήχθη στα αρχικά στάδια του έργου και της πιλοτικής εφαρμογής του εκπαιδευτικού προγράμματος WeCan, η κοινοπραξία προσέγγισε την Καθοδήγηση με τρόπο που θα εξυπηρετούσε τις πραγματικές ανάγκες των μεταναστριών, όπως αυτές προέκυψαν καθ' όλη τη διάρκεια του έργου. Η τελική Καθοδήγηση για επαγγελματίες που εργάζονται με γυναίκες χαμηλής ειδίκευσης, όπως αναπτύχθηκε και σχεδιάστηκε από την κοινοπραξία, παρέχει προτάσεις **για τον τρόπο εμπλουτισμού των υφιστάμενων προγραμμάτων ένταξης** για γυναίκες χαμηλής ειδίκευσης με εκπαιδευτικό υλικό, για την **ανάπτυξη της επιχειρηματικής ικανότητας**. Για τις γυναίκες που έχουν τις δικές τους



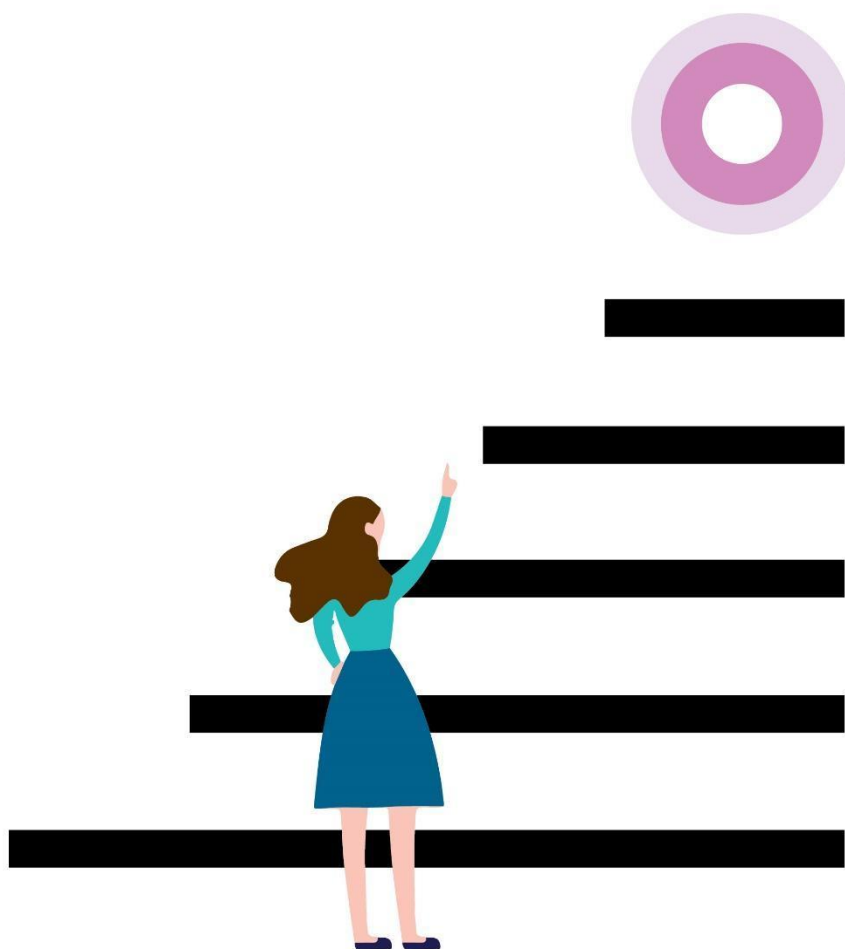
επιχειρηματικές ιδέες προσφέρει κατευθυντήριες γραμμές για το πώς να αναπτύξουν αυτές τις ιδέες ένα βήμα παραπέρα.

Σύμφωνα με τις ανάγκες του έργου, υπήρχε μικρή ανάγκη εστίασης στην ίδρυση επιχειρήσεων και στην ανάπτυξη επιχειρηματικών ιδεών από τις μετανάστριες. Αντίθετα, υπήρχε σαφής ανάγκη για την ανάπτυξη και την καλλιέργεια της **επιχειρηματικής ικανότητας** των μεταναστριών. Έτσι, η Καθοδήγηση αναλαμβάνει το ρόλο ενός πολυεργαλείου που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε διάφορα προγράμματα/μαθήματα κατάρτισης/συμβουλευτικές συνεδρίες, από επαγγελματίες που εργάζονται με μετανάστριες γυναίκες είτε χαμηλής ειδίκευσης είτε με ορισμένες επιχειρηματικές ιδέες. **Η κεντρική ιδέα είναι ότι οι επαγγελματίες που εργάζονται με γυναίκες χαμηλής ειδίκευσης ή με γυναίκες με επιχειρηματικές ιδέες, χρησιμοποιούν τη δημιουργία μιας εκδήλωσης ως προσομοίωση προκειμένου να εφαρμόσουν ορισμένες από τις επιχειρηματικές δεξιότητες.**

Αναλυτικότερα, το πρώτο κεφάλαιο θα εξετάσει τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες στην προσπάθειά τους να ενσωματωθούν στις νέες κοινωνίες στις οποίες εισέρχονται. Το δεύτερο κεφάλαιο θα εξηγήσει πώς η επιχειρηματική ικανότητα μπορεί να χρησιμεύσει ως λύση στα εμπόδια που αντιμετωπίζουν αυτές οι γυναίκες στη διαδικασία ένταξής τους. Το τρίτο κεφάλαιο επικεντρώνεται στο υλικό WeCan και στον τρόπο με τον οποίο η θεωρία και οι δραστηριότητες WeCan συμβάλλουν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής ικανότητας. Στη συνέχεια, το τέταρτο κεφάλαιο θα συμβουλεύσει τους επαγγελματίες που εργάζονται με μετανάστριες για τη χαρτογράφηση και τη διερεύνηση ευκαιριών, καθώς και για τη δημιουργία και την ανάπτυξη ιδεών για εκδηλώσεις. Το κεφάλαιο 5 θα αναλύσει το για να σχεδιάσει και να εκτελέσει την εκδήλωση. Στη συνέχεια, το κεφάλαιο 6 θα αναλύσει την αξιολόγηση της εκδήλωσης που διοργάνωσαν οι μετανάστριες. Τέλος, στο τελευταίο κεφάλαιο θα δοθούν επίσης συμβουλές για τους τρόπους με τους οποίους ένα άτομο που συνεργάζεται με μετανάστριες μπορεί να παρακολουθήσει τις ίδιες και το έργο που επιτεύχθηκε κατά τη διάρκεια της συνεργασίας τους.

1

MIGRANT WOMEN'S BARRIERS (IN) TO INTEGRATION



ΤΑ ΕΜΠΟΔΙΑ ΤΩΝ ΜΕΤΑΝΑΣΤΡΙΩΝ ΣΤΗΝ ΎΝΤΑΞΗ

Ενώ οι μετανάστες επιδιώκουν να δημιουργήσουν νέες ζωές και να εγκατασταθούν στις νέες χώρες υποδοχής τους, είναι προφανές ότι οι μετανάστριες αντιμετωπίζουν συχνά πολλαπλά εμπόδια στις προσπάθειές τους να αναπτυχθούν και να ενσωματωθούν, πόσο μάλλον όταν προσπαθούν να γίνουν επιχειρηματίες. Υπάρχουν διάφοροι λόγοι που δημιουργούν αυτά τα εμπόδια. Οι μετανάστριες μπορούν να θεωρηθούν ως μια διπλά μειονεκτούσα ομάδα. Αν και οι προκλήσεις μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με τη χώρα διαμονής, συχνά οι μετανάστριες αντιμετωπίζουν σημαντικές προκλήσεις όσον αφορά τη γλώσσα, τα οικονομικά, την έλλειψη ειδικών δεξιοτήτων και εμπειριών. Επιπλέον, αντιμετωπίζουν επίσης ζητήματα που σχετίζονται με το φύλο, τα οποία έχουν τις ρίζες τους στη δική τους κουλτούρα και μερικές φορές ακόμη και στην κουλτούρα της χώρας υποδοχής. Για να ευαισθητοποιηθούμε σχετικά με αυτά τα εμπόδια, τα κυριότερα παρουσιάζονται στη σύνοψη που ακολουθεί.

Πολιτισμός και μετανάστευση:

- Αντιμετώπιση του τραύματος, της απώλειας και του πένθους,
- Πρέπει να έρθει σε ρήξη με τις παραδόσεις, τα πρότυπα ρόλων καθώς και τις

αναμενόμενες ευθύνες (όπως η οικογενειακή κατάσταση),

- Έλλειψη αυτοπεποίθησης, κινήτρων,
- Απέχθεια προς το ρίσκο και φόβος αποτυχίας,



- Έλλειψη κατανόησης των νέων κανόνων, αξιών και προσδοκιών της χώρας υποδοχής-αποπροσανατολισμός,
- Διακρίσεις και στερεότυπα λόγω φύλου και αποθάρρυνση,
- Σύνδρομο απατεώνα,
- Οι συγγενείς συχνά αντιμετωπίζουν ένα διαζύγιο λόγω της νέας

πραγματικότητας και της συναφούς συνειδητοποίησης του ρόλου του φύλου τους.

Επαγγελματικές ικανότητες, γνώσεις, δεξιότητες και εκπαίδευση

- Έλλειψη σχετικής εργασιακής εμπειρίας,
- Αντιστοιχία της εργασιακής εμπειρίας λόγω των ρόλων των δύο φύλων,
- Έλλειψη αυτοδιαχείρισης,
- Έλλειψη σχετικής με το πλαίσιο εκπαίδευσης,
- Χαμηλές δεξιότητες γραμματισμού, αριθμητικής και επικοινωνίας (ιδίως στη χώρα υποδοχής),
- Προκλήσεις στην πρόσβαση σε εκπαιδευτικά προγράμματα (ακόμη και στην επανένταξη)

Εμπόδια που σχετίζονται με το σύστημα και τους κανόνες

- Έλλειψη κατανόησης των νομικών απαιτήσεων για την έναρξη μιας επιχείρησης και του τρόπου αντιμετώπισης της γραφειοκρατίας,
- Έλλειψη προσέγγισης της ένταξης με ευαισθησία ως προς το φύλο στο πλαίσιο της πολιτικής της χώρας υποδοχής,
- Έλλειψη γνώσεων για να απευθυνθούν σε οργανισμούς υποστήριξης για να βοηθήσουν με το επιχειρηματικό σχέδιο, θέματα χρηματοδότησης κ.λπ.
- Έλλειψη σχετικού δικτύου,
- Περιορισμένη πρόσβαση σε υπηρεσίες και υποστήριξη που σχετίζονται με τη δική τους ανάπτυξη καθώς και με την επιχειρηματικότητα.

Για να συμβάλουν στη διαδικασία ένταξης των μεταναστριών, οι αναπτυξιακές δραστηριότητες πρέπει να αντιμετωπίσουν ένα ευρύ φάσμα πιθανών εμποδίων: όχι μόνο τις απαιτούμενες γνώσεις και δεξιότητες, αλλά (και ίσως πιο σημαντικό) τις στάσεις και τις πεποιθήσεις, ιδίως την

αυτογνωσία, την αυτοπεποίθηση, τα κίνητρα και την αυτοδιαχείριση. Αυτός ο συνδυασμός στόχων κατάρτισης ήταν ο κύριος λόγος για την εισαγωγή της προσέγγισης που επιλέχθηκε: ένας συνδυασμός δραστηριοτήτων πραγματικής

ζωής σε συνδυασμό με υποστηρικτικά μαθήματα, προσφέροντας έτσι εξατομικευμένη υποστήριξη σε γυναίκες με χαμηλή ειδίκευση καθώς και σε εκείνες που έχουν επιχειρηματικές φιλοδοξίες.

2

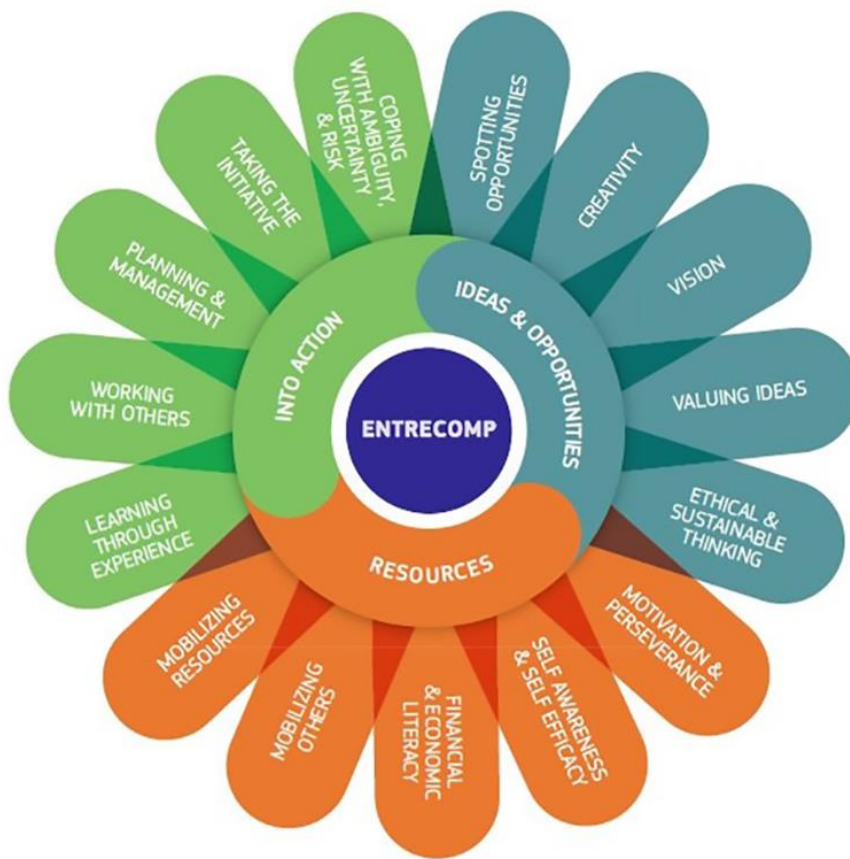
ENTREPRENEURIAL COMPETENCE IN SOLVING BARRIERS TO INTEGRATION?



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΠ'ΑΡΚΕΙΑ ΣΤΗΝ ΕΠΪΛΥΣΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΔΪΩΝ ΣΤΗΝ ΎΝΤΑΞΗ;

Η επιχειρηματικότητα (η οποία περιλαμβάνει την αίσθηση της πρωτοβουλίας) είναι μία από τις βασικές ικανότητες που η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί απαραίτητες για όλους τους πολίτες. Ο ορισμός της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την επιχειρηματικότητα (ή "αίσθηση πρωτοβουλίας") είναι: η ικανότητα να ενεργεί κανείς βάσει ευκαιριών και ιδεών και να τις μετατρέπει σε αξίες για τους άλλους. Βασίζεται στη δημιουργικότητα, την κριτική σκέψη και την επίλυση προβλημάτων, την ανάληψη πρωτοβουλιών και την επιμονή και την ικανότητα συνεργασίας για τον σχεδιασμό και τη διαχείριση έργων που έχουν πολιτιστική, κοινωνική ή εμπορική αξία.

Με την ανάπτυξη της επιχειρηματικής ικανότητας, αντιμετωπίζονται οι βασικές ικανότητες και στάσεις που συχνά στερούνται οι μετανάστριες στις χώρες υποδοχής λόγω των εμποδίων που αντιμετωπίζουν κατά τη διαδικασία ένταξης, του προηγούμενου ιστορικού τους και του πλαισίου της χώρας καταγωγής τους: να αυτοδιαχειρίζονται, να αναλαμβάνουν πρωτοβουλίες και να είναι σε θέση να ελέγχουν τη ζωή και τη σταδιοδρομία τους. Το γράφημα συνοψίζει όλους τους τομείς ικανοτήτων που σχετίζονται με αυτή την επιχειρηματική ικανότητα (Πηγή: EU Entrepreneurship Competence Framework: eplatform.eu , 2018)



Η ΕΕ αναφέρεται στην ανάγκη αυτής της αρμοδιότητας για τις νεοφυείς επιχειρήσεις και την καινοτομία, αλλά και ως μέρος της έννοιας της ενεργού ιθαγένειας. Ως εκ τούτου, αποτελεί μία από τις βασικές ικανότητες για όλους τους πολίτες που βοηθούν να γίνουν και να παραμείνουν ενεργοί, να συμβάλλουν στις κοινωνίες και να επωφεληθούν από τις κοινωνικές προσφορές. Κατά τη διαδικασία βοήθειας των πολιτών, είναι απαραίτητο να καλλιεργηθεί η κουλτούρα του να είναι και να παραμένουν ενεργοί, καθώς και να ενισχυθεί η δύναμή τους στην αντιμετώπιση μελλοντικών εμποδίων. Ως εκ τούτου, θεωρείται βασική ικανότητα για τους νεοαφιχθέντες μετανάστες που πρέπει να κατακτήσουν και να μετατρέψουν τις προσπάθειές τους για ένταξη σε επιτυχία.

Πώς αναπτύσσεται αυτή η ικανότητα;

Αυτό το εγχειρίδιο θα βοηθήσει τις μετανάστριες να αναπτύξουν την επιχειρηματική τους ικανότητα μέσω της οργάνωσης μιας πραγματικής δραστηριότητας και της υποστήριξης του δρόμου για να το επιτύχουν. Μια δραστηριότητα που είναι επωφελής για την τοπική κοινότητα ή μια δραστηριότητα που μπορεί να αποτελέσει ένα πρώτο βήμα στον κόσμο της πραγματικής επιχειρηματικότητας. Η οργάνωση μιας τέτοιας δραστηριότητας εξυπηρετεί τον σκοπό της μάθησης μέσω της πράξης. Η ίδια η διαδικασία μάθησης θα υποστηριχθεί περαιτέρω με την

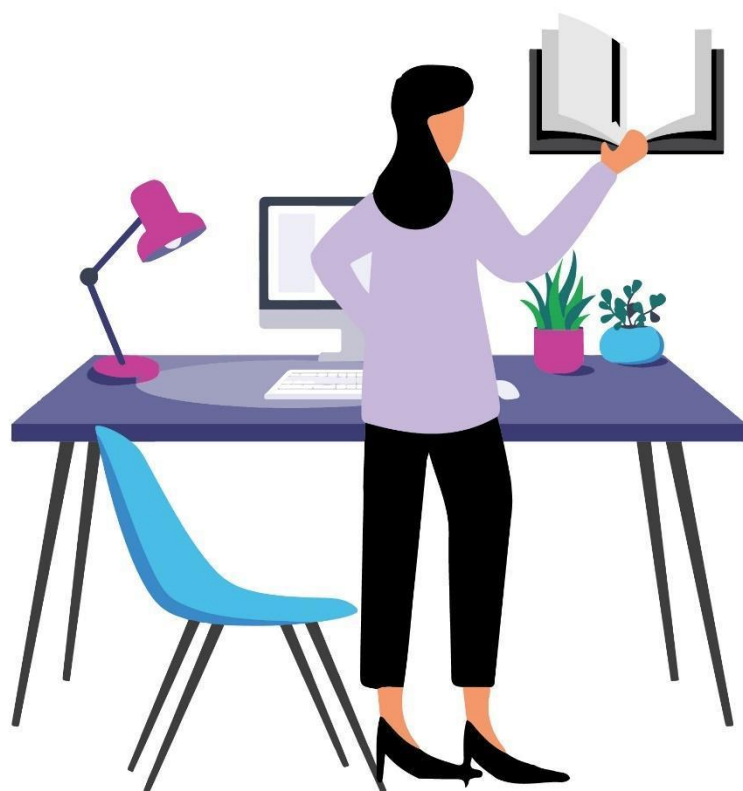
προσφορά πρόσθετου εκπαιδευτικού υλικού το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε συναντήσεις / συνεδρίες στις οποίες οι συμμετέχοντες προετοιμάζουν τα βήματα για αυτή τη δραστηριότητα.

Το αποτέλεσμα της πρακτικής εμπειρίας και της υποστηρικτικής κατάρτισης θα είναι:

Επιχειρηματική στάση	Η ικανότητα να ενεργεί κανείς βάσει ευκαιριών και ιδεών και να τις μετατρέπει σε αξίες για τους άλλους
Γενικό μαθησιακό αποτέλεσμα:	"Ικανός να σχεδιάζει, να οργανώνει (πόροι, εκτέλεση) και να αξιολογεί συνεργατικά μια δραστηριότητα με βάση την κοινότητα, χρησιμοποιώντας το συνεργατικό υπόβαθρο, τις γνώσεις και την εμπειρία"
Ιδέες ευκαιρίες	και "Ικανή να καταλήξει συλλογικά σε ιδέες που είναι σχετικές/υποστηρίζουν την τοπική κοινότητα και να ελέγξει τις δυνατότητές τους"
Πόροι	"Ικανός να οργανώσει συλλογικά τους πόρους που απαιτούνται για τη δραστηριότητα που βασίζεται στην κοινότητα"
Μετατρέψτε τις ιδέες σε δράση	"Είναι σε θέση να αναπτύξουν (συλλογικά) ένα σχέδιο δράσης για την κοινοτική δραστηριότητα και να το ακολουθήσουν με επιτυχία"

3

WECAN MATERIAL TO BUILD ENTREPRENEURIAL COMPETENCES



ΥΛΙΚΟ WECAN ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΔΟΜΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΙΚΑΝΟΤΗΤΩΝ

Δείτε το εκπαιδευτικό μας υλικό ως έναν οδικό χάρτη και ένα καλάθι προτάσεων από το οποίο μπορείτε να εμπνευστείτε εσείς, ως επαγγελματίες που εργάζεται με μετανάστριες, για να δημιουργήσετε το μάθημα και τις συνεδρίες εργασίας σας.

Όλα μπορούν να προσαρμοστούν στη συγκεκριμένη ομάδα και τα άτομα με τα οποία εργάζεστε σήμερα και στο πλαίσιο στο οποίο δραστηριοποιείστε. Οι μετανάστριες με επιχειρηματικές φιλοδοξίες είναι μια τόσο διαφορετική ομάδα όσο και οι υπόλοιπες - δεν υπάρχει μια λύση που να λειτουργεί για όλα τα άτομα. Μάθετε για την ομάδα σας και αναπτύξτε με βάση αυτό που λειτουργεί για εσάς.

Αυτό ελπίζουμε ότι θα σας βοηθήσει να τους υποστηρίξετε να αναπτύξουν τις απαραίτητες ικανότητες για να σχεδιάσουν, να οργανώσουν και να αξιολογήσουν μια εκδήλωση ή μια δραστηριότητα που βασίζεται στην κοινότητα και να γενικεύσουν περαιτέρω αυτές τις γνώσεις για τη μελλοντική τους επιτυχία σε επιχειρηματικές προσπάθειες.

Το υλικό βασίζεται σε αυτό που οι ειδικοί στον τομέα πιστεύουν ότι είναι σχετικό για όποιον επιθυμεί να ξεκινήσει τη δική του επιχείρηση, αλλά και για όσους επιθυμούν να γίνουν υπάλληλοι με δημιουργικότητα, πρωτοβουλία και ικανότητα εκτέλεσης (γνωστοί και ως "ενδοεπιχειρηματίες").

Η εκπαίδευση WeCan είναι ένα διαδραστικό και εμπνευσμένο μάθημα που έχει σχεδιαστεί ειδικά για νεοαφιχθέντες γυναίκες και έχει ως στόχο να τους παρέχει εργαλεία και κίνητρα για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση. Η κατάρτιση είναι δομημένη με τρόπο που περιλαμβάνει πολλή δικτύωση και σύνδεση των γυναικών με τοπικούς φορείς.

Η κατάρτιση αυτή μπορεί να αυξήσει σημαντικά το επιχειρηματικό δυναμικό των γυναικών. Ενώ τα εκπαιδευτικά κέντρα αφιερώνουν μαθήματα για το πώς να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ως αυτοτελή μαθήματα ή ενσωματωμένα σε προγράμματα σπουδών, το εκπαιδευτικό υλικό WeCan μπορεί να αποτελέσει ένα χρήσιμο εργαλείο που μπορεί να προστεθεί σε αυτά τα μαθήματα. Μπορεί επίσης να σταθεί ως μεμονωμένο μάθημα για εκπαιδευτές που επιθυμούν να αναπτύξουν την επιχειρηματική νοοτροπία των μεταναστριών μέσω της εκπαίδευσης.

Μαθαίνοντας με την πράξη - Για να δημιουργήσετε μια εκδήλωση

Υιοθετήθηκε μια προσέγγιση "μάθησης μέσω της πράξης", καθώς οι δεξιότητες που απαιτούνται για την ανάπτυξη μιας καλής επιχείρησης επιτυγχάνονται καλύτερα με την πραγματική πρακτική εξάσκηση. Η πρόταση είναι οι γυναίκες να δημιουργήσουν μια πραγματική εκδήλωση. Θα χρειαστεί έρευνα των τοπικών ομάδων-στόχων, παραγωγή ιδεών για πιθανές εκδηλώσεις, δοκιμή και ανάπτυξη αυτών των ιδεών, απόφαση για μία ιδέα και τέλος σχεδιασμός και εκτέλεση της εκδήλωσης.

Οι δραστηριότητες είναι για παράδειγμα: καθορισμός μιας δραστηριότητας κοντά στη δική τους ζώνη άνεσης/ικανότητας, ανάπτυξη της ιδέας με βάση τα διδάγματα από την ομάδα-στόχο τους, υπολογισμός, εξεύρεση πόρων, οργάνωση μιας τοποθεσίας, ανάπτυξη ενεργειών προώθησης, πώληση και διαχείριση.

Οι συμμετέχοντες θα αναπτύξουν δεξιότητες όπως η επικοινωνία, η ψηφιακή επάρκεια, η ομαδική εργασία, η ικανότητα πωλήσεων και η διαχείριση. Η κατανόηση του τρόπου με τον οποίο τα δυνατά σημεία, οι εμπειρίες και το υπόβαθρό τους μπορούν να εφαρμοστούν στη νέα χώρα διαμονής τους μπορεί να αυξήσει την αυτοπεποίθησή τους και να διευκολύνει τα επόμενα βήματα στη διαδικασία σταδιοδρομίας και ένταξής τους.



Ο ρόλος του εκπαιδευτή είναι τελικά να καθοδηγεί τους συμμετέχοντες στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων που χρειάζονται για να δημιουργήσουν την επαγγελματική ζωή που επιθυμούν και να ενταχθούν στις νέες κοινωνίες τους. Όπως αναφέρθηκε, ο ρόλος μπορεί να χρειαστεί να προσαρμοστεί ανάλογα με τα εκάστοτε άτομα/ομάδα. Ορισμένοι μπορεί να είναι πιο έμπειροι

και φιλόδοξοι και να χρειάζονται κυρίως συναισθηματική υποστήριξη, ενώ άλλοι μπορεί να έχουν λιγότερη επαγγελματική εμπειρία και να χρειάζονται πιο λεπτομερείς οδηγίες και πιο συχνή βοήθεια.

A large, light purple arrow pointing to the right, containing the text 'Μακροπρόθεσμη' in a bold, sans-serif font.

Μακροπρόθεσμη

Όσον αφορά την προετοιμασία, ο εκπαιδευτής πρέπει να εξετάσει το χρόνο που θα έχουν οι συμμετέχοντες για να επεξεργαστούν τις ιδέες τους και πώς το συγκεκριμένο πρόγραμμα εντάσσεται στην τακτική τους εκπαίδευση και στους στόχους τους. Λάβετε επίσης υπόψη ότι η αξιολόγηση αποτελεί ουσιαστικό μέρος αυτού του τρόπου μάθησης και επομένως πρέπει να δοθεί ο κατάλληλος χρόνος για να οδηγήσει σε μακροπρόθεσμη προσωπική ανάπτυξη.

Πριν ξεκινήσετε

- Προετοιμάστε τρόπους ώστε οι συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους και να οικοδομήσουν εμπιστοσύνη.
- Οι εκπαιδευτές μπορεί να χρειαστεί να είναι ευέλικτοι κατά τη διάρκεια του μαθήματος, να αναδιατάξουν τις συνεδρίες ή να προσθέσουν ικανότητες όταν καταστεί σαφές ότι η μάθηση σε άλλους τομείς είναι σημαντική.
- Βεβαιωθείτε ότι ο χρόνος και ο τόπος που χρησιμοποιείτε είναι κατάλληλοι για τις ανάγκες των γυναικών. Για παράδειγμα, μπορεί να είναι κατάλληλο να παρέχεται ένας χώρος φιλικός προς τα παιδιά και ευέλικτες ώρες διαλείμματος για το θηλασμό ή την παραλαβή των παιδιών από το σχολείο.
- Εφαρμόστε κάποια ευελιξία όσον αφορά το χρόνο που χρειάζονται οι γυναίκες για να μάθουν και να εφαρμόσουν τις γνώσεις τους.
- Δημιουργήστε ένα σύστημα υποστήριξης και μια στρατηγική επικοινωνίας μεταξύ των ημερών κατάρτισης, προσφέροντας τη δυνατότητα να απαντάτε σε ερωτήσεις που μπορεί να προκύψουν και να προσφέρετε καθοδήγηση.

Να οργανώσετε μέντορες για τις γυναίκες που οργανώνουν τις εκδηλώσεις;

Μπορεί να υπάρχουν πολλά άτομα που έχουν οργανώσει εκδήλωση σε τοπικό επίπεδο στο παρελθόν και που μπορεί να είναι έτοιμα να υποστηρίξουν μετανάστριες που προσπαθούν το ίδιο

Επικοινωνήστε με τους ανθρώπους αυτούς και ζητήστε την υποστήριξή

Μέντορες/πρότυπα ρόλων

Οι μέντορες μπορούν να μοιραστούν την εμπειρία τους σχετικά με την επιχείρησή τους. Οι γυναίκες και οι μέντορες μπορούν να έχουν συνεδρίες Q&A σχετικά με την εκδήλωση. Ίσως μπορούν ακόμη και να προσφέρουν υποστήριξη σε όλη την πορεία.

Μερικές πρακτικές συμβουλές για το πώς οι μέντορες μπορούν να βοηθήσουν μοιράζοντας την εμπειρία τους:

Να μοιραστούν την ομάδα-στόχο τους, να παρουσιάσουν τα δίκτυά τους στις μετανάστριες γυναίκες

Δείξτε παραδείγματα σχετικά με τον τρόπο προώθησης της εκδήλωσής τους (φυλλάδια, μέσα κοινωνικής δικτύωσης κ.λπ.)

Μοιραστείτε ποια κανάλια χρησιμοποίησαν για το μάρκετινγκ (τοπική

Ξεκινώντας με το σωστό πόδι

Η έναρξη καθορίζει την ενέργεια και την εμπειρία για το υπόλοιπο της προπόνησης. Προετοιμάστε την καλά με έμπνευση από τις παρακάτω συμβουλές:

- Η εκπαίδευση θα πρέπει να ξεκινά με τη δημιουργία μιας ευνοϊκής και θερμής ατμόσφαιρας για τους συμμετέχοντες. Ένας τρόπος για να γίνει αυτό είναι η διεξαγωγή μικρών ασκήσεων που θα επιτρέψουν στους συμμετέχοντες να γνωριστούν μεταξύ τους για ευκολότερη ομαδική εργασία.
- Όταν συγκεντρώσετε όλη την ομάδα, παρουσιάστε την ιδέα της διοργάνωσης μιας εκδήλωσης ως προσομοίωση της ίδρυσης μιας επιχείρησης και περιγράψτε τη διαδικασία που θα ακολουθήσει η ομάδα.
- Είναι σημαντικό να προσδιοριστούν οι προσδοκίες των συμμετεχόντων από την κατάρτιση. Η αμοιβαία κατανόηση θα προκύψει από ανοιχτές και ειλικρινείς συζητήσεις σχετικά με την κατάσταση που επικρατεί σήμερα, τις ελπίδες που έχουν τα άτομα και το τι μπορείτε ρεαλιστικά να επιτύχετε μαζί.
- Δώστε προσοχή στα επίπεδα ενέργειας και κινήτρων που έχουν οι γυναίκες κατά την άφιξή τους και προσαρμόστε την προπόνησή σας ανάλογα, αν χρειάζεται.

Συνεχίζοντας στο σωστό δρόμο

- Η έλλειψη αυτοπεποίθησης μπορεί να αποτελέσει πρόβλημα, γι' αυτό μπορεί να είναι χρήσιμο να οικοδομηθεί η αυτοπεποίθηση καθ' όλη τη διάρκεια του μαθήματος. Διασκεδαστικές ασκήσεις που σπάνε τον πάγο, τοποθέτηση των γυναικών σε ζευγάρια και μικρές ομάδες όπου μπορεί να αισθάνονται ευκολότερα να μιλήσουν, ενθάρρυνση των γυναικών να δίνουν η μία στην άλλη θετική ανατροφοδότηση κ.λπ.
- Χρησιμοποιήστε παραδείγματα καταστάσεων στη ζωή όπου η επιχειρηματική ικανότητα είναι χρήσιμη. Να το καταστήσετε σχετικό για όσους μπορεί να μην έχουν εργαστεί σε επίσημες καταστάσεις στο παρελθόν. Για παράδειγμα, καταστάσεις που χρειάζονται πρωτοβουλία - όπως η προετοιμασία για γάμους, η οργάνωση του σχολείου για τα παιδιά τους, ο συντονισμός των οικογενειών τους, η διαπραγμάτευση λύσεων στέγασης κ.λπ.

- Ανατρέξτε στο πλαίσιο EntreComp ως σημείο αναφοράς για την ανάπτυξη επιχειρηματικών γνώσεων, δεξιοτήτων και στάσεων.
- Ενσωμάτωση του Ευρωπαϊκού Πλαισίου Αναφοράς για τη Δια Βίου Μάθηση (ERF).
- Προσφέρετε υλικό και πρακτικές ασκήσεις για αυτομελέτη μεταξύ των συνεδριών, οι οποίες μπορούν να επιτρέψουν την καλύτερη εσωτερική επεξεργασία του υλικού.
- Για τις συνεδρίες προτείνεται ένας συνδυασμός μεθόδων. Ο διαμεσολαβητής μπορεί να μεταβάλει τον συνδυασμό ανάλογα με το μέγεθος/τις ανάγκες/τις προτιμήσεις της ομάδας:
 - Παρουσιάσεις - PPT αλλά και άλλες μορφές παρουσίασης με πίνακες και οπτικά στοιχεία, όπως γραφήματα, διαγράμματα ή διαγράμματα ροής, για εύκολη αναφορά και παράδοση του περιεχομένου.
 - Ενεργοποιήστε τους συμμετέχοντες μέσω ασκήσεων ορθοστασίας. Σε γενικές γραμμές, είναι μια καλή παιδαγωγική ιδέα να εμπλέξετε τους συμμετέχοντες ως συνδημιουργούς των συνεδριών σας από κοινού.
 - Χρήση οπτικοακουστικών εργαλείων - όπως βίντεο, ντοκιμαντέρ ή εικόνες που χρησιμοποιούνται ως βάση για προβληματισμό, συζήτηση ή/και ανάλυση.
 - Μια άλλη χρήσιμη μέθοδος είναι οι ομαδικές συζητήσεις - ανταλλαγή γνώσεων και απόψεων. Αναλύστε από κοινού περιπτώσεις με βάση συγκεκριμένες ερωτήσεις/εργασίες.
 - Το παιχνίδι ρόλων είναι ένας ισχυρός τρόπος για να ζήσετε διάφορες καταστάσεις. Για παράδειγμα, πολλά άτομα φοβούνται να πάνε και να πάρουν συνέντευξη από την ομάδα-στόχο τους, αλλά είναι ζωτικής σημασίας να αναπτύξουν το γεγονός με βάση την πραγματικότητα. Μπορεί να είναι απελευθερωτικό να παίζετε σε ρόλους τέτοιες καταστάσεις συνέντευξης.

Αναστοχασμός μετά από κάθε συνεδρία

Στο τέλος κάθε συνεδρίας ή της τελικής εργασίας, μπορεί να είναι σκόπιμο να αναλογιστείτε τις εμπειρίες των συμμετεχόντων (θετικές και αρνητικές), τα διδάγματα της ημέρας και τις ελπίδες

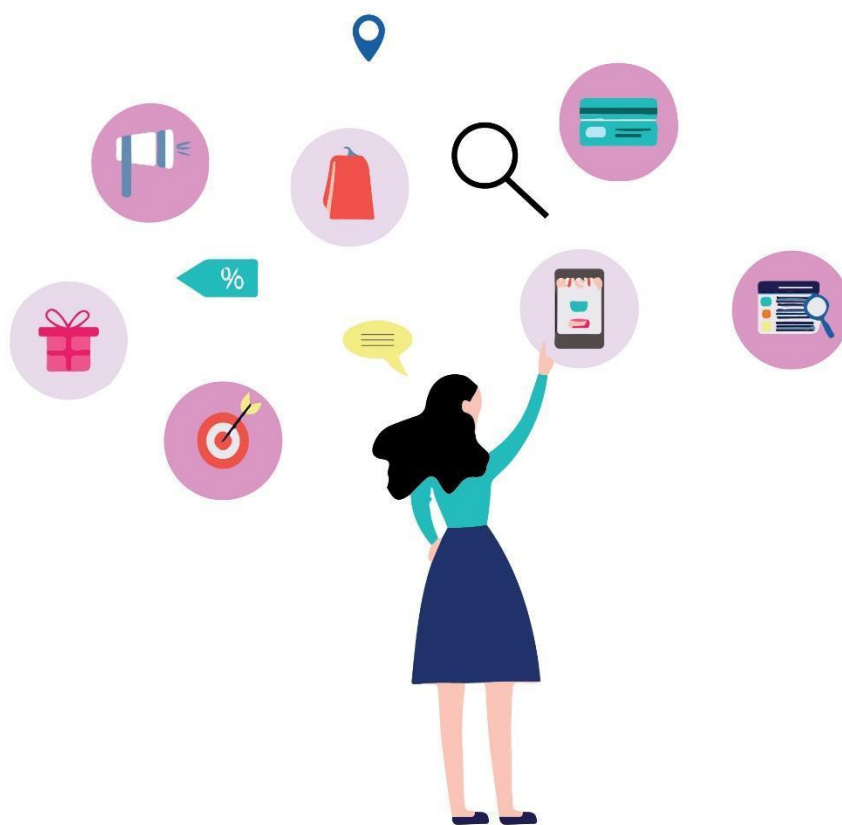
για μελλοντικές συνεδρίες. Αυτό θα επιτρέψει στον εκπαιδευτή να λάβει ανατροφοδότηση, να αυξήσει την κατανόηση και ελπίζουμε να αυξήσει τα κίνητρα.

Συζητήστε πώς οι εμπειρίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να τους βοηθήσουν να επιτύχουν τις φιλοδοξίες και τους στόχους τους στο μέλλον. Εάν το επιθυμούν, βοηθήστε την ομάδα να βρει τρόπους να συνεχίσει την επαφή και την υποστήριξη μεταξύ τους κατά τη διάρκεια των μαθημάτων και μετά από αυτά. Πιθανόν να αποτελούν μια μεγάλη πηγή πληροφοριών και ο ένας για τον άλλον.



4

MAPPING AND EXPLORING OPPORTUNITIES



Για να δημιουργήσετε μια καλή εκδήλωση, πρέπει να κάνετε το ίδιο με όσους προσπαθούν να δημιουργήσουν μια καλή επιχείρηση: μάθετε ποιες μπορεί να είναι οι καλύτερες ομάδες-στόχοι σας και, στη συνέχεια, μάθετε αρκετά γι' αυτές ώστε να καταλάβετε τι, πώς και γιατί πρέπει να είναι η εκδήλωσή σας.

Φυσικά, η εκδήλωση πρέπει επίσης να δημιουργηθεί με βάση το ποιες είναι οι γυναίκες, τι τις ενδιαφέρει και με τι θέλουν να συνεργαστούν. Η πρόκληση είναι να δημιουργηθεί μια εκδήλωση που να έχει μια καλή ισορροπία μεταξύ αυτού που θέλουν να κάνουν οι γυναίκες και αυτού που θέλουν οι ομάδες-στόχοι τους.

Πολλοί επιχειρηματίες δημιουργούν πράγματα που άλλοι δεν θέλουν ή δεν χρειάζονται, απλώς και μόνο επειδή δεν κατανοούν αρκετά καλά τις ομάδες-στόχους τους. Για να δημιουργήσετε μια εκδήλωση που είναι επιθυμητή και απαραίτητη, πρέπει να γνωρίζετε για ποιους τη δημιουργείτε - και να τους γνωρίζετε καλά. Αυτός ο τρόπος εργασίας θα ενισχύσει επίσης τη διαδικασία ενσωμάτωσης των συμμετεχόντων αμέσως, καθώς θα πρέπει να επικοινωνούν και να αλληλεπιδρούν με άτομα από πιθανές ομάδες-στόχους σε τοπικό επίπεδο.

Μια πιθανή δομή μιας συνεδρίας καταιγισμού ιδεών:

- **Αφήστε κάθε συμμετέχοντα να καθίσει σιωπηλά και να γράψει:**
 - Τι της αρέσει να κάνει (χειροτεχνία, χορός, βόλεϊ, αγώνες δρόμου, ψήσιμο κ.λπ.)
 - Σε τι είναι καλή ή έχει εμπειρία στο να κάνει
 - Σε ποιους πόρους έχει πρόσβαση για μια εκδήλωση (ντόπιοι, κήπος, κοινοτικοί χώροι, ποδοσφαιρικά γήπεδα, λίμνες, στούντιο καλλιτεχνών κ.λπ.)
 - Ποιους ανθρώπους γνωρίζει που μπορούν να βοηθήσουν σε μια εκδήλωση (μέλη της οικογένειας, συνάδελφοι, φίλοι, μέλη της εκκλησίας κ.λπ.)

- Ποιες ανάγκες και επιθυμίες φαίνεται να έχει η κοινότητα όπου ζουν (περισσότερες δραστηριότητες για τα παιδιά, περισσότερη σωματική δραστηριότητα για τους γονείς, καλύτερη υποστήριξη για τους ηλικιωμένους κ.λπ. Αν δεν γνωρίζουν, ίσως είναι καλό να βγουν έξω και να το μάθουν).
- **Κάντε τους ζευγάρια ή βάλτε τους σε μικρές ομάδες, ώστε να μπορούν να κοιτάζουν ο ένας τα χαρτιά του άλλου και να βοηθούν ο ένας τον άλλο να βρουν ακόμη περισσότερες απαντήσεις για να γράψουν.**
- **Αφήστε κάθε συμμετέχοντα να καθίσει ξανά σιωπηλά και να κάνει καταιγισμό ιδεών για μια εκδήλωση με βάση συνδυασμούς όσων έχουν καταγράψει.**
Ενθαρρύνετε τους να έχουν όσο το δυνατόν περισσότερες ιδέες, ίσως 10-30 ιδέες, για να βάλουν πραγματικά τους δημιουργικούς χυμούς να ρέουν. (Για παράδειγμα, αν κάποιος έχει έναν γιο που είναι χορευτής σάλσα και πρόσβαση σε έναν κοινοτικό χώρο που είναι καλός για χορό, τότε μια ιδέα μπορεί να είναι να οργανώσει μια εκδήλωση σάλσα) Μην αναλύετε τις ιδέες, απλώς ξεστομίστε όσο το δυνατόν περισσότερες, ακόμη και αν ακούγονται παράταιρες ή δεν ξέρουν καθόλου αν είναι κατάλληλες.
- **Βάλτε τους πάλι σε ζευγάρια ή σε μικρές ομάδες, ώστε να μπορούν να βοηθήσουν ο ένας τον άλλον να δημιουργήσουν περισσότερες ιδέες για πιθανά γεγονότα.**
- **Τώρα ήρθε η ώρα να γίνουμε λίγο πιο αναλυτικοί.** Αφήστε τους συμμετέχοντες να εξετάσουν και πάλι μόνοι τους τις 10-30 ιδέες τους και να επιλέξουν μερικές από αυτές που πραγματικά θα ήθελαν να κάνουν και πιστεύουν ότι μπορεί να είναι εφικτές.
- **Κανείς δεν μπορεί να πει αν μια ιδέα είναι κακή ή καλή.** Η ιδέα πρέπει πρώτα να δοκιμαστεί και να κατανοηθεί. Αυτό γίνεται με τον προσδιορισμό κάποιων πιθανών

στενών ορισμών για το ποιες είναι οι καλύτερες δυνατές ομάδες-στόχοι στην τοπική κοινότητα.

Καταιγισμός ιδεών! Αν υποτίθεται ότι πρέπει να οργανώνουν εκδηλώσεις μαζί:

Μετά τον καταιγισμό ιδεών, κατά τη διάρκεια της διαδικασίας αξιολόγησης.

Δημιουργήστε έναν κατάλογο με διάφορες ιδέες.

Σημειώστε τον κατάλογο των υποψηφίων σε ένα διαφανές χαρτί.

Μοιράστε τα κριτήρια που είναι κατάλληλα για την αξιολόγηση ιδεών εκδήλωσης.

Βαθμολογήστε τις ιδέες σε κάθε ένα από τα κριτήρια.

Συλλέξτε όλες τις κάρτες αποτελεσμάτων.

Ανακηρύξτε έναν νικητή.

Μια τεχνική δημιουργίας επίλυσης προβλήματος κατά την οποία οι παίκτες...

1. Ποια είναι η καλύτερη δυνατή ισορροπία μεταξύ των συμμετεχόντων και των αναγκών της τοπικής κοινότητας;
2. Θα πρέπει να ψηφίσετε τις ιδέες που παρουσιάζονται και να επιλέξετε αναλόγως;
3. Έχετε έντονο μάτι για τον περιορισμό και τον καθορισμό ορίων, ώστε να διατηρείτε τα πράγματα υπό έλεγχο και εφικτά.
4. Να είστε θετικοί όταν θέτετε όρια.
5. Φροντίστε για έμπνευση: Προσκαλέστε μετανάστριες που έχουν ενσωματωθεί με επιτυχία και αφήστε τις να διηγηθούν την ιστορία τους / μια επιτυχημένη εκκίνηση που έγινε από μετανάστρια / ένα πρότυπο
6. Σχηματίστε ομάδες αν χρειαστεί.
7. Ζητήστε από την ομάδα να βρει πρώτα ιδέες για το πώς θα προχωρήσει και ξεκινήστε την καθοδήγηση από εκεί και πέρα.
8. Να θυμάστε ότι η βιώσιμη ολοκλήρωση δεν είναι μονόπλευρη. Δεν είναι μόνο οι μετανάστες που πρέπει να προσαρμοστούν στις νέες κοινωνίες τους, αλλά και οι νέες κοινωνίες έχουν πολλά να μάθουν και να εμπλουτιστούν από τους νεοαφιχθέντες συνανθρώπους τους. Η ποικιλομορφία μπορεί να προσφέρει πολλά νέα και ελκυστικά πράγματα για την τοπική κοινωνία - νέα τρόφιμα, νέα μουσική, νέα κουλτούρα κ.ο.κ. Οι γυναίκες μπορεί να βρουν πράγματα που γνωρίζουν και μπορούν να προσφέρουν, τα οποία θα αρέσουν στις τοπικές κοινότητες.

Τεχνικές για τον εκπαιδευτή

Κοιτάξτε τα προβλήματα με διαφορετικούς τρόπους.

Βάλτε την ομάδα να αλλάξει την οπτική της στο πρόβλημα. Μόλις οι άνθρωποι "κλειδώσουν" σε έναν τρόπο θεώρησης των πραγμάτων, η ροή των ιδεών θα επιβραδυνθεί. Βάλτε τους ανθρώπους να πάρουν μια νέα προσωπικότητα. Ζητήστε τους να δουν το ζήτημα από την οπτική γωνία μιας άλλης ομάδας. Ζητήστε τους να σκεφτούν πώς θα έλυne το πρόβλημα η γιαγιά τους ή ένα 8χρονο παιδί. Αυτοί είναι απλοί τρόποι για να εξαναγκάσετε τους ανθρώπους σε μια νέα προοπτική και οι νέες προοπτικές θα δημιουργήσουν περισσότερες ιδέες.

Κάντε νέους συνδυασμούς.

Οι ιδέες σε έναν καταιγισμό ιδεών συνήθως εξετάζονται μεμονωμένα. Βάλτε την ομάδα να αναζητήσει τρόπους συνδυασμού δύο ή περισσότερων ιδεών για τη δημιουργία νέων ιδεών.

Σχέσεις δύναμης.

Μόλις μια ομάδα τελειώσει με τον αρχικό κατάλογο ιδεών της, δώστε της λέξεις, εικόνες ή αντικείμενα. Τα αντικείμενα μπορεί να είναι τυχαία αντικείμενα, οι λέξεις μπορεί να προέρχονται από έναν τυχαία δημιουργημένο κατάλογο ή από εικόνες σε περιοδικά ή εφημερίδες. Όταν οι άνθρωποι έχουν την τυχαία λέξη, εικόνα ή αντικείμενο, βάλτε τους να δημιουργήσουν συνδέσεις μεταξύ του προβλήματος και του αντικειμένου τους. Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις όπως: "Πώς θα μπορούσε αυτό το αντικείμενο να λύσει το πρόβλημά μας;".

Ποια χαρακτηριστικά αυτού του αντικειμένου θα μπορούσαν να μας βοηθήσουν να λύσουμε το πρόβλημά μας;"

Κάντε τις σκέψεις τους ορατές.

Βάλτε τους ανθρώπους να ζωγραφίσουν! Πολύ συχνά στη συνεδρία καταιγισμού ιδεών κάθονται όλοι εκτός από το άτομο που καταγράφει τις ιδέες. Αφήστε τους ανθρώπους να μουτζουρώσουν και να ζωγραφίσουν και ποτέ δεν ξέρετε τι ιδέες μπορεί να προκύψουν.

Σκεφτείτε σε αντιθέσεις.

Αντί να κάνετε την άμεση ερώτηση για το πρόβλημά σας, ρωτήστε το αντίθετο. "Πώς θα μπορούσαμε να διασφαλίσουμε ότι κανείς δεν θα αγόραζε αυτό το νέο προϊόν;" θα μπορούσε να είναι ένα παράδειγμα. Η καταγραφή των ιδεών για το "αντίθετο", θα φωτίσει ιδέες για την επίλυση του πραγματικού προβλήματος.

Σκεφτείτε μεταφορικά.

Αυτή η προσέγγιση είναι παρόμοια με την επιβολή σχέσεων (και είναι ένας άλλος τρόπος για να χρησιμοποιήσετε τις λέξεις, τις εικόνες ή τα αντικείμενά σας). Διαλέξτε μια τυχαία ιδέα/αντικείμενο και ρωτήστε την ομάδα: "Πώς μοιάζει αυτό το αντικείμενο με το πρόβλημά μας;". Οι μεταφορές μπορεί να είναι ένας πολύ ισχυρός τρόπος για να δημιουργηθούν νέες ιδέες εκεί που δεν υπήρχαν προηγουμένως.

Προετοιμαστείτε.

Πολύ συχνά οι άνθρωποι καλούνται να κάνουν καταιγισμό ιδεών για ένα πρόβλημα χωρίς προηγούμενο χρόνο σκέψης. Αν οι άνθρωποι έχουν χρόνο να σκεφτούν ένα θέμα και αφήσουν τον εγκέφαλό τους να δουλέψει πάνω σε αυτό για λίγο, θα δημιουργήσουν περισσότερες και καλύτερες ιδέες. Επιτρέψτε στους ανθρώπους να είναι καλύτερα προετοιμασμένοι διανοητικά, μοιραζόμενοι τις προκλήσεις που θα κάνετε καταιγισμό ιδεών λίγη ώρα πριν από τη συνάντηση, όποτε αυτό είναι δυνατόν.

Ορίστε έναν στόχο.

Οι έρευνες δείχνουν ότι η απλή πράξη του να δώσετε στους ανθρώπους έναν ποσοτικό στόχο πριν από την έναρξη του καταιγισμού ιδεών θα οδηγήσει σε μεγαλύτερο κατάλογο ιδεών προς εξέταση. Θέστε τον στόχο σας τουλάχιστον λίγο ψηλότερα από ό,τι νομίζετε ότι μπορείτε να πετύχετε - και ψηλότερα από ό,τι συνήθως πετυχαίνει αυτή η ομάδα. Θέστε τον στόχο και παρακολουθήστε την ομάδα να τον επιτυγχάνει!

Ανάπτυξη ιδεών και έρευνα αγοράς

Ένας συνηθισμένος αλλά παραπλανητικός τρόπος για να αναπτύξεις οτιδήποτε είναι να έχεις την ιδέα, να την αναπτύξεις, να την προωθήσεις και να στη συνέχεια προσπαθείτε να το προωθήσετε στην αγορά και ελπίζετε ότι θα πουλήσει - χωρίς ποτέ να κάνετε βαθιές συζητήσεις με την ομάδα-στόχο. Αυτή είναι η έρευνα αγοράς στην ουσία της. Το να ψάχνετε στο google και να κάνετε έρευνα στο διαδίκτυο κ.ο.κ. είναι ένα καλό συμπλήρωμα, αλλά καμία έρευνα δεν είναι πλήρης χωρίς ποιοτικές συζητήσεις πρόσωπο με πρόσωπο με τους ανθρώπους που θέλετε να παρακολουθήσουν την εκδήλωσή σας. Το να μην εργάζεστε πολύ στενά με τις σωστές ομάδες-στόχους είναι ένας από τους μεγαλύτερους λόγους για αποτυχημένα έργα και προσπάθειες.

- **Έχοντας μερικές ιδέες για μια πιθανή εκδήλωση, το επόμενο βήμα μπορεί να είναι η δημιουργία ιδεών σχετικά με το ποιοι μπορούν να αποτελέσουν τις καλύτερες ομάδες-στόχους αυτών των διαφορετικών ιδεών εκδήλωσης.**

Για παράδειγμα, με την εκδήλωση Salsa, μια προφανής ομάδα-στόχος είναι "Χορευτές Salsa στην κοντινή κοινότητα", μια άλλη μπορεί να είναι "Χορευτές στην κοντινή κοινότητα που θα ήθελαν να δοκιμάσουν Salsa", ένας τρίτος ορισμός μπορεί να είναι "Ζευγάρια στην κοντινή κοινότητα μεταξύ 20-50 ετών που έχουν προηγουμένως παρακολουθήσει μαθήματα χορού σε μια από τις σχολές χορού της πόλης μας". Οποιοσδήποτε ορισμός που βασίζεται στη συμπεριφορά και όχι σε δημογραφικά στοιχεία, που σας επιτρέπει να καταλάβετε αρκετά εύκολα πού μπορείτε να βρείτε και να προσεγγίσετε αυτά τα άτομα, είναι οι καλύτεροι ορισμοί, καθώς θα χρειαστεί να τα βρείτε.

- **Μια εκδήλωση για όλους είναι στην πραγματικότητα μια εκδήλωση για κανέναν.**

Υπάρχει τόσο μεγάλος ανταγωνισμός για την προσοχή και τον χρόνο των ανθρώπων, που δεν μπορείτε να κάνετε την εκδήλωσή σας πολύ ευρεία. Μια συνηθισμένη παρανόηση είναι ότι πρέπει να κάνετε κάτι για όσο το δυνατόν περισσότερους για να το αγοράσουν όσο το δυνατόν περισσότεροι. Κάτι τέτοιο όμως το κάνει αδιάφορο και μη ελκυστικό για όλους. Να είστε γενναίοι και να

περιορίσετε την εκδήλωση έτσι ώστε να γίνει κάτι που θα αρέσει πραγματικά σε ορισμένες ομάδες. Με αυτόν τον τρόπο, τουλάχιστον θα είναι πολύ πιο πιθανό να έρθουν.

- **Βρείτε τρόπους προσέγγισης και συνομιλίας/επικοινωνίας με άτομα από αυτές τις πιθανές ομάδες-στόχους.**

Να επισκεφτείτε μαθήματα χορού; Επικοινωνήστε με τοπικές ομάδες στο Facebook; Τοπικές οργανώσεις; Ρωτήστε φίλους και συναδέλφους; Διαδικτυακά φόρουμ; Εκκλησία; Κοινοτικά κέντρα; Σχολεία;

- **Προετοιμάστε τις ερωτήσεις που πρέπει να κάνετε σε αυτά τα άτομα για να καταλάβετε τι είδους εκδήλωση θα ήθελαν να παρακολουθήσουν.**

Μην τους παρουσιάζετε την ιδέα της εκδήλωσης και μην τους ρωτάτε αν τη βρίσκουν καλή - επειδή οι άνθρωποι είναι ευγενικοί και σπάνια θα είναι απόλυτα ειλικρινείς μαζί σας, αν φοβούνται ότι θα σας κάνουν να νιώσετε άσχημα. Αντ' αυτού, προετοιμάστε ανοιχτές ερωτήσεις που σας επιτρέπουν πραγματικά να πάρετε την ειλικρινή αλήθεια από αυτούς, όπως: Χορεύετε; Γιατί; Πηγαίνετε ποτέ σε εκδηλώσεις χορού; Τι σας κάνει να πηγαίνετε σε εκδηλώσεις χορού; Σε τι είδους χορευτικές εκδηλώσεις θα ήθελες να πηγαίνεις; Τι είναι σημαντικό για εσάς όταν βγαίνετε έξω; Γιατί; (Ρωτήστε συχνά το "Γιατί;")

- **Με βάση τις συνομιλίες σας με άτομα από τις πιθανές ομάδες-στόχους σας, θα μπορείτε να καταλάβετε ποια από τις ιδέες σας για εκδηλώσεις θα πρέπει να συνεχίσετε - και πώς θα πρέπει να την συνεχίσετε για να ικανοποιήσετε τις ανάγκες και τις επιθυμίες σας.**

- **Ένα μεγάλο πλεονέκτημα του να μιλάτε μαζί τους πολύ πριν δημιουργήσετε και προσπαθήσετε να προωθήσετε την εκδήλωση, είναι ότι όταν έρθει η ώρα - τους γνωρίζετε ήδη.**

Έχετε ήδη διασυνδέσεις μέσα στην ομάδα που θέλετε να προσελκύσετε. Σας έχουν γνωρίσει και έχουν συμβάλει στην ανάπτυξη αυτού που θα γίνει η εκδήλωση - και

έτσι είναι πολύ πιο πιθανό να παρευρεθούν πραγματικά και να αγαπήσουν αυτό που κάνετε.

- **Να είστε πάντα σε επαφή με την ομάδα-στόχο σας καθ' όλη τη διάρκεια της ανάπτυξης της εκδήλωσης.**

Δεν χρειάζεται, ούτε καν θα έπρεπε, να έχετε όλες τις απαντήσεις για το πώς θα πρέπει να γίνει - όλες οι αποφάσεις θα πρέπει να βασίζονται σε όσα μαθαίνετε για την ομάδα-στόχο, και αν σας λείπουν κάποιες πληροφορίες, επικοινωνήστε ξανά μαζί τους και ρωτήστε τους. (Για παράδειγμα, σχετικά με το τι φαγητό ή ποτό τους αρέσει, ποια ώρα και τοπικά είναι ελκυστική για την εκδήλωση, κ.λπ.)

Πράγματα που πρέπει να θυμάστε ενώ προχωράτε

Υπάρχει κενό στην αγορά για κάτι τέτοιο - υπάρχουν ήδη άλλες τέτοιες εκδηλώσεις και αν ναι, θα πρέπει να τροποποιήσετε την ιδέα σας για μια διαφορετική ομάδα-στόχο;

Αν νομίζετε ότι βρήκατε μια σπουδαία ιδέα, να είστε κριτικοί - εξετάστε τα προβλήματα και τους περιορισμούς που σχετίζονται με την ιδέα και δοκιμάστε διάφορες επιλογές.

Συλλέξτε σχόλια σχετικά με την ιδέα από τις ομάδες-στόχους σας.

Ανάλυση του ανταγωνισμού: μάθετε τι προσφέρουν οι ανταγωνιστές σας.

Ομαδικές δραστηριότητες - μπορούν να χρησιμοποιηθούν, εάν είναι κατάλληλες, ανά πάσα στιγμή

Πάρτε πέντε

Μια τεχνική για την προσαρμογή σε διαφορετικά στυλ σκέψης ή προτιμήσεις και για να βοηθηθούν οι συζητήσεις να ξεκινήσουν γρήγορα και σωστά. Τα άτομα έχουν προτιμήσεις στον τρόπο με τον οποίο σκέφτονται και λαμβάνουν αποφάσεις. Ορισμένοι άνθρωποι, εξωστρεφείς, προτιμούν να σκέφτονται δυνατά. Οι εσωστρεφείς προτιμούν να σκέφτονται σιωπηλά. Η τεχνική Take Five εγγυάται ότι όσοι έχουν εσωστρεφές στυλ σκέψης έχουν τον χρόνο και τη σιωπή που χρειάζονται για να οργανώσουν τις σκέψεις τους. Η κατανόηση των άλλων χωρίς να προσπαθούν να αλλάξουν ή να κρίνουν τη συμπεριφορά τους είναι μια ικανότητα από μόνη της. Η αποδοχή των διαφορών μεγιστοποιεί την ικανότητα κάθε ατόμου να συνεισφέρει. Αφού ξεκινήσετε τη συνεδρία αναφέροντας τον σκοπό της συγκέντρωσης των συμμετεχόντων, αναγνωρίστε τις διαφορετικές προτιμήσεις ή τα διαφορετικά στυλ που θα χρησιμοποιήσουν οι άνθρωποι κατά τη διάρκεια της συνεδρίας. Πείτε τους ότι θα χρησιμοποιήσετε μια τεχνική που θα εξυπηρετεί τα διαφορετικά στυλ σκέψης τους. Όταν αναθέτετε τα μέλη σε ομάδες διαχωρισμού, προτείνετε σε κάθε άτομο να αφιερώσει λίγα λεπτά (π.χ. πέντε) για να οργανώσει τις σκέψεις και τις ιδέες του. Μπορούν να συντάξουν μια γραπτή λίστα αν το επιθυμούν. Μπορείτε να ζητήσετε από τους συμμετέχοντες να το κάνουν αυτό πριν από την έναρξη της συνεδρίας και να φέρουν τις σημειώσεις τους. Μετά από αυτή τη σύντομη περίοδο ηρεμίας, η ομάδα αρχίζει στη συνέχεια τη συζήτηση.

1-2-4 Όλα

Με αυτή τη δομή, "εμπλέκετε όλους ταυτόχρονα στη δημιουργία ερωτήσεων, ιδεών και προτάσεων".

Αν και υπάρχουν διάφορες παραλλαγές, η βασική τεχνική είναι τέσσερις γύροι:

Σιωπηλή εργασία από κάθε συμμετέχοντα. Χρονοδιάγραμμα ενός λεπτού.

Εργαστείτε σε ζευγάρια, αξιοποιώντας τις ιδέες από τη σιωπηλή εργασία. Χρονοδιάγραμμα δύο λεπτών.

Αγριέψτε

Η μέθοδος διευκόλυνσης "Go Wild" περιλαμβάνει την καταγραφή 20 ιδεών που ξεκινούν με τη φράση "δεν θα ήταν καλό αν...".

Ως αποτέλεσμα, η ομάδα ενθαρρύνεται να βρει καλύτερες και πιο ευφάνταστες λύσεις. Στην αρχή, οι δηλώσεις μπορεί να είναι προφανείς και προβλέψιμες, αλλά θα γίνονται όλο και πιο δημιουργικές και "άγριες" καθώς προχωράτε.

Κατάταξη

Η κατάταξη είναι μια τεχνική λήψης αποφάσεων που βοηθά την ομάδα να επιλέξει την καταλληλότερη και πιο σχετική ιδέα, αν πρόκειται για μια ομαδική και όχι ατομική απόφαση. Πρώτον, μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τον καταλογισμό ιδεών για να δημιουργήσετε την ποσότητα των ιδεών που αναζητάτε. Στη συνέχεια, η ομάδα πρέπει να καθορίσει ένα κριτήριο επιλογής που θα χρησιμοποιήσει, για να καθοδηγήσει την προσωπική της διαδικασία λήψης αποφάσεων, σε σχέση με μια αριθμητική κλίμακα.

Για παράδειγμα, κάθε άτομο θα μπορούσε να βαθμολογήσει από το ένα έως το έξι, όπου το έξι είναι η προτιμώμενη επιλογή του. Τέλος, οι βαθμολογίες κάθε συμμετέχοντα αθροίζονται για να προσδιοριστεί η καταλληλότερη και πιο σχετική ιδέα.

Επιχειρηματικό σχέδιο για την εκδήλωση

Το επιχειρηματικό σχέδιο είναι ένα εργαλείο που μπορεί να βοηθήσει τους ανθρώπους που ενδιαφέρονται να εξελίσουν τις επιχειρηματικές τους ιδέες. Δεν είναι πάντα απαραίτητο για ένα σχέδιο, αλλά είναι πιο σημαντικό για μια πραγματική μελλοντική επιχείρηση. Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο όχι μόνο **βοηθά τους επιχειρηματίες να επικεντρωθούν στα συγκεκριμένα βήματα που είναι απαραίτητα για να κάνουν τις επιχειρηματικές ιδέες να πετύχουν, αλλά τους βοηθά επίσης να επιτύχουν βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους.** Ένας τύπος προτύπου επιχειρηματικού σχεδίου είναι το "Lean Canvas", το οποίο βρίσκεται στο διαδίκτυο και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τον σχεδιασμό της εκδήλωσης, εφόσον κριθεί κατάλληλο.

Επικοινωνία και παρουσίαση της εκδήλωσης

Ένα άλλο σημαντικό μέρος της ανάπτυξης της ιδέας της εκδήλωσής τους, όταν αυτή έχει αποφασιστεί πλήρως (με βάση την πραγματική κατανόηση των ομάδων-στόχων και τη γνώση ότι πρόκειται για μια εκδήλωση που έχει σοβαρό ενδιαφέρον στην κοινότητα), είναι η δημιουργία και η εκπαίδευση στην παρουσίαση της εκδήλωσης.

Εν συντομία, σε κείμενο και ομιλία, η ικανότητα περίληψης και επικοινωνίας της εκδήλωσης με ελκυστικό τρόπο είναι το κλειδί για να προσελκύσετε ανθρώπους να την παρακολουθήσουν, πιθανές εταιρείες να γίνουν χορηγοί, να πείσετε τα τοπικά μέσα ενημέρωσης να καλύψουν και να προωθήσουν την εκδήλωση, και ούτω καθεξής.

Ένας πιθανός τρόπος οικοδόμησης ενός pitch είναι με σαφήνεια, συντομία και ελκυστική διατύπωση ενός pitch είναι:

- **Άγκιστρο** - Πείτε κάτι που τραβάει την προσοχή της ομάδας-στόχου. (Μια ρητορική ερώτηση, ένα αστείο, μια αφήγηση ή κάτι τέτοιο)
- **Πρόβλημα/ανάγκη/επιθυμία** - Περιγράψτε το πρόβλημα, την ανάγκη ή την επιθυμία που υπάρχει σήμερα (και που θα αντιμετωπίσει η εκδήλωση) και τις συνέπειές του.
- **Λύση** - Περιγράψτε πώς η εκδήλωσή σας λύνει αυτή την ανάγκη
- **Οφέλη** - Περιγράψτε τα οφέλη και την αξία της εκδήλωσής σας
- **Κλείσιμο** - Κλείστε με σαφή τρόπο και ζητήστε αυτό που θέλετε από αυτόν που σας ακούει (για χορηγία, δέσμευση, αίτηση, χρηματοδότηση, εθελοντισμό ή άλλο).

Πράγματα που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά την εκπόνηση του επιχειρηματικού σας σχεδίου

Ποιοι είναι οι βραχυπρόθεσμοι και μακροπρόθεσμοι στόχοι της ιδέας;

Ποια είναι τα προβλήματα που σχετίζονται με αυτό;

Ποια διαφορετικά μονοπάτια θα μπορούσε να ακολουθήσει;

Έχετε κάποια παρόμοια ιδέα που θα μπορούσε να είναι καλύτερη; Μπορεί να βελτιωθεί η ιδέα;

Ποιες ευκαιρίες θα προσφέρει η ιδέα;

Ποιους πόρους διαθέτετε (χρήματα, χρόνο);

Ιδέες από το πρόγραμμα WeCan

1. **Acu'WO'men:** Δημιουργία μιας διαδικτυακής πλατφόρμας για την υποστήριξη των γυναικών σε όλο τον κόσμο με εύκολη πρόσβαση και προσιτή τιμή.
2. **Διεθνής επιχείρηση διαχείρισης εκδηλώσεων:** Να δημιουργήσετε ένα διεθνές γραφείο διαχείρισης εκδηλώσεων που θα παρέχει τη διοργάνωση των εκδηλώσεων.
3. **Υποστήριξη των νεοεισερχομένων για την** αντιμετώπιση των προβλημάτων τους σε μια εκδήλωση αφίλοκερδώς (άνδρες και γυναίκες).
4. **Μια ημέρα για τους άστεγους που** έρχονται σε ένα κέντρο για να επισκεφθούν έναν οδοντίατρο, να κουρευτούν, να ελέγξει ο κτηνίατρος τα κατοικίδια τους, να φάνε ένα ζεστό γεύμα κ.λπ.
5. **Ένα πολιτιστικό φεστιβάλ τροφίμων,** με πάγκους τροφίμων, μαθήματα μαγειρικής, επιδείξεις μαγειρικής, διαγωνισμό αρχιμάγειρα και γευσιγνωσία από διαφορετικούς πολιτισμούς.

5

PLANNING AND EXECUTING THE EVENT



5. ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΕΚΤΕΛΕΣΗ ΤΗΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ

Αναλύστε τα διάφορα στοιχεία που εμπλέκονται στη διοργάνωση μιας εκδήλωσης. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν εκδηλώσεις στις οποίες έχουν συμμετάσχει και τι πιστεύουν ότι θα έπρεπε να έχει συμβεί για να είναι επιτυχής. Στο πλαίσιο αυτό, θα μπορούσατε να εισαγάγετε την έννοια της χαρτογράφησης του νου και να χρησιμοποιήσετε τα υλικά δημιουργικότητας.

Βήματα για την ανάπτυξη μιας εκδήλωσης

- **Προσδιορίστε τον σκοπό και τον λόγο για τον οποίο σχεδιάζετε αυτή την εκδήλωση.** Καθορίστε τι θέλετε να επιτύχετε και πώς αυτή η εκδήλωση θα σας βοηθήσει να το πετύχετε.
- **Προσδιορίστε ένα σύνολο στόχων που θα υποστηρίξουν τον τελικό σας στόχο.** Με τους σκοπούς και τους στόχους σας, μπορείτε να δημιουργήσετε ένα προκαταρκτικό πεδίο εφαρμογής της εκδήλωσης.
- **Φτιάξτε μια λίστα με τις** βασικές λεπτομέρειες και επισημάνετε πώς θα επιτύχετε τους στόχους που περιγράψατε. Λεπτομέρειες της εκδήλωσης, όπως:
 - **Ημερομηνίες:** Το χρονικό πλαίσιο της εκδήλωσης, π.χ. σε 9 μήνες.
 - **Συμμετέχοντες:** Θα πρόκειται για εκδήλωση 10 ατόμων, 100 ατόμων ή 1000 ατόμων; Θα πρέπει να αρχίσετε να σκέφτεστε το μέγεθος. Οι συμμετέχοντες έρχονται από όλη τη χώρα ή πρόκειται για τοπική εκδήλωση; Θα πρέπει επίσης να έχετε κατά νου τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των συμμετεχόντων σας καθώς σχεδιάζετε.
 - **Τοποθεσία:** Είναι η εκδήλωσή σας τοπική; Αρχίστε να δημιουργείτε έναν κατάλογο πόλεων και χώρων που έχουν νόημα για την εκδήλωσή σας. Πιθανοί χώροι διεξαγωγής είναι οι εξής:
 - Δημοτική βιβλιοθήκη
 - Τοπικοί κάτοικοι του δήμου
 - Μαθήματα γλώσσας ντόπιοι
 - Πανεπιστημιούπολη πανεπιστημίου/ιδρύματος επαγγελματικής κατάρτισης
 - Καφενείο γλωσσών/κοινωνικό καφενείο στην πόλη σας
- **Προθεσμίες:** Βεβαιωθείτε ότι έχετε θέσει προθεσμίες στη λίστα των εργασιών σας.
- **Τύπος εκδήλωσης:** Κατηγορία εκδήλωσης: Προωθείτε την ευαισθητοποίηση για ένα νέο προϊόν; Μια μονοήμερη εκδήλωση με κεντρική ομιλία μπορεί να έχει νόημα.

Συγκεντρώνετε χιλιάδες πελάτες; Ένα διήμερο συνέδριο χρηστών μπορεί να είναι το κατάλληλο για εσάς. Φιλοξενείτε μια εσωτερική συνάντηση ή μια συνάντηση συνδέσμου; Μια ημέρα με μικρές συνεδρίες θα μπορούσε να είναι κατάλληλη.

- **Συγκροτήστε μια επιχειρησιακή ομάδα** που θα είναι υπεύθυνη για την υλοποίηση του σχεδίου και ορίστε ρόλους. Αφήστε τα μέλη της ομάδας να οργανωθούν μεταξύ τους διοργανώνοντας ατομικές συναντήσεις και συναντήσεις με την ομάδα.
- **Πρόταση για τη συγκρότηση μιας ομάδας:**
 - i. Επικεφαλής ομάδας
 - ii. Διαχειριστές - χειρίζονται τα πάντα, από την τροφοδοσία μέχρι τον προγραμματισμό δραστηριοτήτων.
 - iii. Δημιουργική ομάδα - Χειρισμός μάρκετινγκ, δέσμευση συμμετεχόντων και άλλα.
 - iv. Εθελοντές που θα βοηθήσουν επί τόπου στην εκδήλωση/δραστηριότητα.
- **Καθορίστε έναν προϋπολογισμό εκδήλωσης.** Η δημιουργία ενός προϋπολογισμού είναι ένα βασικό πρώιμο βήμα στο σχεδιασμό μιας εκδήλωσης που βοηθά στην αποσαφήνιση άλλων πτυχών του σχεδίου σας. Επιπλέον, ο καθορισμός ενός προϋπολογισμού βοηθά στην αποφυγή ανεπιθύμητων εκπλήξεων (όπως το να ξεμείνετε από χρήματα για διακόσμηση κ.λπ.). Θα είστε πιο επιτυχημένοι αν σχεδιάσετε εκ των προτέρων ολόκληρο τον προϋπολογισμό σας, συνεχίσετε να τον ενημερώνετε καθώς οριστικοποιείτε τις μεταβλητές και μείνετε πολύ κοντά στη διαδικασία.
- **Επιλέξτε τον χώρο και την ημερομηνία.** Η επιλογή του χώρου και της ημερομηνίας για την εκδήλωσή σας είναι δύο σημαντικά ζητήματα που θα διαμορφώσουν το υπόλοιπο σχέδιο του έργου σας. Ξεκινήστε την έρευνα για τους χώρους διεξαγωγής όσο το δυνατόν νωρίτερα.
- **Συνεργαστείτε με προμηθευτές** με βάση τις ανάγκες της εκδήλωσής σας.
- **Μάρκετινγκ και διαφήμιση εκδηλώσεων** - Αγοράστε την εκδήλωση με αναρτήσεις σε ιστολόγια και άλλες προωθητικές ενέργειες όπως βίντεο και online διαφημίσεις.
- **Προσπαθήστε να γράψετε 3-4 λέξεις-κλειδιά που μπορούν να χαρακτηρίσουν την εκδήλωσή σας.** Για παράδειγμα: Εκδήλωση 1: #επιχειρήσεις #εκπαίδευση #νεολαία #σύγχρονη. Εκδήλωση 2: #γιορτή #παιδιά #παιχνίδι. Οι λέξεις-κλειδιά μπορούν να

σας βοηθήσουν να σχεδιάσετε, να προωθήσετε και να πάρετε αποφάσεις.

- **Αναπτύξτε ένα σχέδιο για να αξιοποιήσετε τις νέες σας σχέσεις με τους συμμετέχοντες** - Θα πρέπει να δημιουργήσετε μια νέα ομάδα στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης με βάση αυτό; Να πραγματοποιήσετε συναντήσεις στη συνέχεια; Να δημιουργήσετε μια λίστα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου με όσους είναι πιο ενθουσιώδεις στο να ακούσουν περισσότερα από εσάς;

6

EVALUATION OF THE EVENT



6. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΚΔΗΛΩΣΗΣ

Αξιολόγηση κάθε συνεδρίας

Χωρίστε την ομάδα σε μικρότερες ομάδες και δώστε χρόνο στο τέλος κάθε συνεδρίας στις γυναίκες να συζητήσουν τι έμαθαν και να αναλογιστούν κάθε βήμα που έκαναν κατά τη διάρκεια αυτής της πορείας. Στη συνέχεια, συγκεντρώστε ξανά την ομάδα και επιτρέψτε την ανταλλαγή ανατροφοδότησης.

Για να βοηθήσετε τη διαδικασία προβληματισμού, μπορείτε να τους δώσετε πιθανές ερωτήσεις που θα χρησιμοποιήσουν στη συζήτησή τους:

- Τι έμαθα σε αυτή τη συνεδρία;
- Πώς μπορώ να το συσχετίσω αυτό με τη δημιουργία μιας εκδήλωσης;
- Ποια θα μπορούσαν να είναι μερικά από τα ζητήματα που πρέπει να γνωρίζω σχετικά με αυτό το θέμα;
- Πώς μπορώ να τα ξεπεράσω αυτά;

Αξιολόγηση της εκδήλωσης

Αυτό είναι ένα δείγμα ερωτηματολογίου που μπορεί να χρησιμοποιηθεί κατά τη διάρκεια της συνεδρίασης αξιολόγησης. Μπορεί να αναπτυχθεί με βάση τις ανάγκες σας.

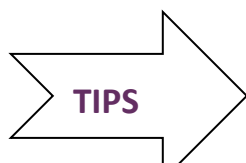
Αξιολόγηση της εκδήλωσης		
1.	Αισθάνομαι ότι έχω αναπτύξει την επιχειρηματική μου νοοτροπία.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
2.	Πιστεύω ότι έχω αποκτήσει τις κατάλληλες δεξιότητες για να βρω νέες ιδέες.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
3.	Πιστεύω ότι έχω αποκτήσει τις κατάλληλες δεξιότητες για τη διοργάνωση μιας εκδήλωσης.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
4.	Απέκτησα αυτοπεποίθηση μέσω των εκπαιδευτικών συνεδριών.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
5.	Αισθάνομαι ότι είμαι ικανή να δημιουργήσω κάτι στη ζωή μου.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

6.	Ο εκπαιδευτής/ μέντορας με υποστήριξε αποτελεσματικά κατά τη διάρκεια της διαδικασίας.	☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5
7.	Τι σας άρεσε περισσότερο κατά τη διάρκεια της συνεδρίας και τι πιστεύετε ότι υπήρξε επιτυχία στη διαδικασία;	
8.	Με τι δυσκολευτήκατε κατά τη διάρκεια της συνεδρίας;	
9.	Θα άλλαζες κάτι; Αν ναι τι θα ήταν αυτό;	

Παρουσίαση της εμπειρίας

Οργανώστε μια συνεδρία όπου οι γυναίκες θα αφιερώσουν χρόνο για να παρουσιάσουν την εμπειρία τους από τη διοργάνωση της εκδήλωσης. Πιθανά θέματα: Πιθανά θέματα:

- Συνοψίστε το γεγονός
 - Ποιες ήταν οι διάφορες πτυχές του σχεδιασμού;
 - Δώστε ένα χρονοδιάγραμμα των δραστηριοτήτων που αναλήφθηκαν.
 - Ποια ζητήματα προέκυψαν και πώς αντιμετωπίστηκαν;
 - Πώς λειτουργούσαν ως ομάδα; Οποιαδήποτε προβλήματα και πώς επιλύθηκαν;
 - Τι διδάχθηκε και αναπτύχθηκε από αυτή την εμπειρία που μπορεί να χρησιμοποιηθεί στο μέλλον;
- Προγραμματίστε την αξιολόγηση εγκαίρως ως μέρος της συνολικής διαδικασίας
 - Γιορτάστε την επιτυχία τους- ακόμη και μια αποτυχία μπορεί να είναι επιτυχία στη μάθηση.
 - Συζητήστε για τι είναι περήφανοι οι μεμονωμένοι συμμετέχοντες
 - Συλλογή ανατροφοδότησης από τους επισκέπτες της εκδήλωσης



- Συνδέστε την αξιολόγησή σας με κάθε μέρος της διαδικασίας: σχεδιασμός, εκτέλεση, μάρκετινγκ, ανατροφοδότηση συμμετοχής.
- Τι θα έκαναν διαφορετικά;
- Σύνδεση της αξιολόγησης με τη διαδικασία ένταξης, τις προοπτικές σταδιοδρομίας και τα εμπόδια που πρέπει να ληφθούν στην καθημερινή ζωή
- Ποια είναι η προσωπική επιτυχία κάθε συμμετέχοντα;

Συνδέστε την εμπειρία με τη μελλοντική σταδιοδρομία ή την επιχειρηματικότητα

Οι μέντορες και οι εκπαιδευτές που βοήθησαν τις γυναίκες να εκπονήσουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο θα μπορούσαν να εξετάσουν την εργασία κάθε ατόμου, προκειμένου να αξιολογήσουν αν το σχέδιο ακολουθήθηκε επαρκώς και να αντιμετωπίσουν τυχόν ελλείψεις. Αυτό γίνεται σε συνεργασία με τη γυναίκα επιχειρηματία και λαμβάνει επίσης υπόψη το εθνικό πλαίσιο και την αγορά εργασίας.

Αν μπορείτε, επικοινωνήστε με συμβούλους επιχειρήσεων ή επιτυχημένους επιχειρηματίες που θα μπορούσαν να αξιολογήσουν τις παρουσιάσεις κάθε γυναίκας και να προσφέρουν καθοδήγηση για μελλοντικές προσπάθειες.

7

FOLLOW-UP



7. ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ

Οι εκπαιδευτές/μέντορες που θα χρησιμοποιήσουν το υλικό WeCan και θα διευκολύνουν τη διαδικασία δημιουργίας μιας εκδήλωσης με τις μετανάστριες θα μπορούσαν επίσης να παρακολουθούν τον αντίκτυπο της διαδικασίας. Σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις/αναστοχασμούς προκειμένου να αξιολογήσετε τη διαδικασία που ακολουθήσατε:

- Πώς αξιολογείτε τη διαδικασία; Εκπληρώθηκαν οι φιλοδοξίες σας σχετικά με την εκδήλωση καθώς και με τους συμμετέχοντες; Εάν όχι, γιατί; Τι θα κάνατε διαφορετικά;
- Υπήρχαν αρκετοί πόροι για να σας επιτρέψουν να κάνετε ό,τι ήταν απαραίτητο;
- Ποιες πρακτικές θα υιοθετήσετε και τι θα κάνατε διαφορετικά την επόμενη φορά;
- Συλλέξτε ανατροφοδότηση από τα πρότυπα και τους επιχειρηματίες σχετικά με τη συμβολή τους, τις προσδοκίες και τις εμπειρίες τους.
- Ενημερώστε τον οργανισμό σας σχετικά με τα αποτελέσματα και πώς θα μπορούσε να βελτιωθεί περαιτέρω / πώς θα μπορούσε να μετατραπεί σε μια βιώσιμη δραστηριότητα στο πρόγραμμά σας.

Περαιτέρω βήματα παρακολούθησης:

1. Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να συνεχίσουν την εκπαίδευσή τους με σχετικές δράσεις για την εφαρμογή, βελτίωση, ανάπτυξη και ενίσχυση της μάθησης που έχουν αποκτήσει.
2. Ξεκινήστε συζητήσεις σχετικά με το θέμα και διατηρήστε έτσι επαφή με τις δραστηριότητες που κάνουν.
3. Σχεδιάστε ένα σχέδιο παρακολούθησης για να συγκρίνετε τις προσδοκίες και τις φιλοδοξίες κάθε μαθησιακής άσκησης με το τι έμαθαν πραγματικά οι εκπαιδευόμενοι.

Οργανώσεις που μπορούν να βοηθήσουν τις μετανάστριες επιχειρηματίες στις χώρες της εταιρικής σχέσης WeCan

ΕΛΛΑΔΑ

Θερμοκοιτίδες



Ashoka Ελλάδα

Κέντρο Επιχειρηματικότητας και Καινοτομίας Αθήνας (ACEin)



ATHENS CENTER FOR
ENTREPRENEURSHIP
AND INNOVATION

Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Αθήνας (ΘΕΑ)

Attica Business Innovation Center

Κέντρο 'ERGANI'

Higgs

Impact Hub Greece INNOVATHENS

Orange Grove

Social Dynamo - Ίδρυμα Μποδοσάκη

Αποστολή αλληλεγγύης

Athens Makerspace

Πανεπιστήμιο Θεσσαλίας

Προγράμματα χρηματοδότησης

Πρόγραμμα ΕΣΠΑ : "Δράση 3α.1.4.1.1.1: Υποστήριξη υφιστάμενων επιχειρήσεων για την αξιοποίηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας ή/και καινοτομιών και υπηρεσίες υποστήριξης για τη βελτίωση της παραγωγικής τους δραστηριότητας ή/και την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών" και

"Δράση 3α.1.4.1.1.1.4: Υποστήριξη νέων, νεοσύστατων και αρχικών επιχειρήσεων για την αξιοποίηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας ή/και καινοτομιών και υπηρεσίες υποστήριξης για τη βελτίωση της παραγωγικής τους δραστηριότητας ή/και την ανάπτυξη νέων προϊόντων και υπηρεσιών".

Τεχνολογικό πάρκο

Joist - Το JOIST είναι ένα ψηφιακό οικοσύστημα που προωθεί την καινοτομία και τη μεταφορά γνώσης στους τομείς της επιχειρηματικότητας, της τεχνολογίας, της επιστήμης, της τέχνης και του σχεδιασμού.

Συνδέσεις με επιχειρηματίες MME που είναι πρόθυμοι να υποστηρίξουν/συμβάλουν στη διαδικασία.

[Το Οικονομικό Επιμελητήριο της Ελλάδας -](#)

[STHEB](#) Οι υπηρεσίες που παρέχονται από το STHEB επικεντρώνονται στην εκπροσώπηση και υποστήριξη , την προώθηση της έρευνας και της καινοτομίας , την προώθηση των εξαγωγών , την εκπαίδευση , την ενημέρωση , τη δικτύωση εργασίας και την επιχειρηματική αλληλεγγύη.

[ΟΛΛΑΝΔΙΑ](#)

UWV / Werkpleinen

Εμπορικό Επιμελητήριο / Ondernemersplein

Γραφείο εξυπηρέτησης των δήμων

Websie: Ik ga starten

[ΣΟΥΗΔΙΑ](#)

Drivhuset

[Το Drivhuset](#) είναι ένα ίδρυμα που υποστηρίζει ανθρώπους με επιχειρηματικά όνειρα. Παρέχουν καθοδήγηση και εκπαιδευτικές εκδηλώσεις για να πραγματοποιήσετε τις ιδέες και τις φιλοδοξίες σας.

[Almi](#)

Η Almi προσφέρει συμβουλές, υποστήριξη και δάνεια σε εταιρείες με προοπτικές ανάπτυξης και συνδράμει στην επιχειρηματική τους ανάπτυξη. Αυτό ισχύει τόσο για επιχειρήσεις σε φάση εκκίνησης όσο και για καθιερωμένες επιχειρήσεις.



Verksamt

Στο verksamt.se θα βρείτε πληροφορίες, εργαλεία και ηλεκτρονικές υπηρεσίες από διάφορες αρχές. Το Verksamt.se απευθύνεται σε όσους διευθύνουν ή θέλουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.

Ομάδα υποστήριξης

Η ομάδα υποστήριξης είναι μια ομάδα για νεοαφιχθέντες μετανάστες στη Σουηδία, η οποία παρέχει διάφορα είδη υποστήριξης, μεταξύ άλλων για την ίδρυση δικής τους εταιρείας, συνδέσμους με επιχειρηματίες ΜΜΕ που είναι πρόθυμοι να υποστηρίξουν/συμβάλουν στη διαδικασία.

Tosterud & Friends AB

Η Tosterud & Friends βοήθησε στην ανάπτυξη αυτού του εκπαιδευτικού υλικού. Ο ιδρυτής Erik Tosterud είναι οικονομολόγος επιχειρήσεων, διαχειριστής έργων και ηγέτης καινοτομίας που παρέχει υπηρεσίες προς όφελος της βιώσιμης ανάπτυξης των κοινωνιών μας.

Αθηνάς

Η κοινωνική επιχειρηματικότητα είναι επιχειρηματίες που έχουν βρει λύσεις σε κοινωνικά και κοινωνικά προβλήματα. Είναι επιχειρηματίες που δημιουργούν μια βιώσιμη κοινωνία για τις μάζες. Έχουν μια ιδέα που θέλουν να περάσουν, η οποία ωφελεί και βοηθά την κοινωνία καταδύοντας διάφορα έργα. Στείλτε τους ομιλητές μας για να δείτε τι λένε ή επικοινωνήστε μαζί μας και θα σας βοηθήσουμε να βρείτε αυτό που ταιριάζει στην εκδήλωσή σας!

ELSA & SAM

ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ

Σε εθνικό επίπεδο, η κυβέρνηση προσφέρει συμβουλές και υποστήριξη στον ιστότοπό της <https://www.gov.uk/browse/business/setting-up>. Αυτό περιλαμβάνει πληροφορίες σχετικά με τη νομοθεσία, τις πηγές χρηματοδότησης και γενικότερα τις πρακτικές λεπτομέρειες της έναρξης μιας επιχείρησης.

Εθνικό επιχειρηματικό δίκτυο <https://www.nationalenterprisenetwork.org/> που προσφέρει επίσης υποστήριξη

Σε περιφερειακό επίπεδο, συμπεριλαμβανομένου του Λονδίνου, υπάρχουν τοπικοί κόμβοι ανάπτυξης <https://www.lepnetwork.net/local-growth-hub-contacts/> οι οποίοι είναι τοπικές συμπράξεις δημόσιου/ιδιωτικού τομέα υπό την καθοδήγηση των Τοπικών Επιχειρηματικών Συμπράξεων (ΤΕΕΣ) <https://www.businesshub.london/> με ειδικούς συμβούλους επιχειρήσεων.

ΚΥΠΡΟΣ

Διαδικτυακή Πύλη της Κυπριακής Δημοκρατίας

Κυπριακό Συμβούλιο Προσφύγων

Κάριτας Κύπρος

ΟΥΚΡΑΝΙΑ

Μη κυβερνητική οργάνωση "Εκπαιδευτικός Χώρος 2.0",

"Νέα Σχολή Πληροφορικής":

Μη κυβερνητική οργάνωση "Vinnytsia Club of Business People",

Τμήμα κοινωνικής πολιτικής και πολιτικής για τη νεολαία της περιφερειακής κρατικής διοίκησης της Βίνιτσα