

# FACILITATOR GUIDE

## Soft Skills



This work is openly licensed  
via [CC BY-NC-ND 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



Co-funded by  
the European Union

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

## ΔΕΙΚΤΗΣ

A. 1

B. 2

Γ. 3

Δ. 5

Μάθημα 1: Δημιουργικότητα .....	5
Μάθημα 2: Συναισθηματική νοημοσύνη .....	8
Μάθημα 3: Επίλυση προβλημάτων .....	12
Μάθημα 4: Ομαδική εργασία .....	17
Μάθημα 5: Επικοινωνία .....	20
Μάθημα 6: Διαπραγμάτευση .....	24
Μάθημα 7: Λήψη αποφάσεων και ανάλυση δεδομένων .....	27
Πρόσθετες ασκήσεις .....	36
Μάθημα 8: Πώς να πουλάς; .....	36

## A. Περιγραφή οδηγού

Καλώς ήρθατε στους Οδηγούς Διαμεσολαβητών Soft Skills.

Στη DIBS θέλουμε να φέρουμε τους μετανάστες πιο κοντά στον κόσμο της επιχειρηματικότητας και να τους βοηθήσουμε να βάλουν στην επιφάνεια την επιχειρηματική τους ιδέα. Σας ευχαριστούμε για τη βοήθειά σας για την επίτευξη αυτού του στόχου και θέτουμε στα χέρια σας αυτόν τον οδηγό συντονιστή για την ενότητα "Soft Skills".

Αν και φαίνεται αντιφατικό, σε αυτόν τον όλο και πιο ψηφιοποιημένο κόσμο, οι ανθρώπινες δεξιότητες είναι οι πιο περιζήτητες και αυτές που θα επιτρέψουν σε μια επιχείρηση να επιβιώσει και να ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές της.

Οι μαλακές δεξιότητες αναφέρονται στα προσωπικά χαρακτηριστικά που επιτρέπουν σε ένα άτομο να αλληλεπιδρά αποτελεσματικά με τους άλλους. Αυτές οι δεξιότητες δεν σχετίζονται άμεσα με τις τεχνικές γνώσεις ή την εκπαίδευση για κάθε εργασία, αλλά μάλλον με την ικανότητα επικοινωνίας, συνεργασίας και ηγεσίας.

Οι μαλακές δεξιότητες είναι απαραίτητες για τους επιχειρηματίες για διάφορους λόγους. Πρώτον, οι ήπιες δεξιότητες επιτρέπουν στους επιχειρηματίες να δημιουργήσουν αποτελεσματικές σχέσεις με πελάτες, επενδυτές και συνεργάτες. Ένας καλός επιχειρηματίας πρέπει να ξέρει πώς να επικοινωνεί με τους άλλους, να τους πείθει και να χτίζει σχέσεις εμπιστοσύνης.

Δεύτερον, τα soft skills είναι επίσης σημαντικά για τις ηγετικές ομάδες. Οι επιχειρηματίες πρέπει να είναι σε θέση να παρακινούν και να καθοδηγούν τους υπαλλήλους τους για την επίτευξη επιχειρηματικών στόχων.

Τέλος, οι μαλακές δεξιότητες είναι το κλειδί για την επίλυση προβλημάτων και τη λήψη αποφάσεων. Οι επιχειρηματίες πρέπει να είναι σε θέση να αντιμετωπίζουν δύσκολες καταστάσεις, να προσαρμοστούν στις αλλαγές και να λαμβάνουν αποτελεσματικές αποφάσεις σε περιόδους αβεβαιότητας.

Αυτή η ενότητα αποτελείται από 8 μαθήματα σε καθένα από τα οποία θα μιλήσουμε για μία δεξιότητα.

Σε αυτόν τον οδηγό έχετε:

- Η περιγραφή, οι στόχοι και το περιεχόμενο του μαθήματος.
- Για κάθε μάθημα, έχετε το περίγραμμα όπως είναι στην πλατφόρμα και μερικές επιπλέον ασκήσεις που μπορείτε να εργαστείτε με τους επιχειρηματίες.

Ελπίζουμε να σας φανεί χρήσιμο. Ευχαριστούμε και πάλι για τη συνεργασία σας, ελπίζουμε να μπορέσουμε να βοηθήσουμε πολλούς μετανάστες να γίνουν επιχειρηματίες.

## Β. πορεία Μάθηση Αποτελέσματα ( LOs )

Στο τέλος αυτού του μαθήματος, οι συμμετέχοντες θα είναι σε θέση:

- Δημιουργήστε νέες και δημιουργικές ιδέες, θεμελιώδεις για να διαφοροποιηθούν στην αγορά και να προσφέρουν μοναδικές λύσεις σε κοινές προκλήσεις.
- Διαχειρίζονται καλύτερα τα συναισθήματά τους και των άλλων, μια βασική δεξιότητα για να ηγούνται με ενσυναίσθηση και κατανόηση, βελτιώνοντας έτσι τις διαπροσωπικές σχέσεις.
- Εντοπισμός και επίλυση προβλημάτων αποτελεσματικά, μια απαραίτητη ικανότητα πλοήγησης στις προκλήσεις της επιχειρηματικότητας.
- Εργαστείτε αποτελεσματικά σε ομάδες, κατανοώντας τη σημασία της συνεργασίας και της συνέργειας για την επίτευξη κοινών στόχων.
- Βελτιώνουν την ικανότητά τους να επικοινωνούν καθαρά και πειστικά, τόσο εσωτερικά με την ομάδα τους όσο και εξωτερικά με πελάτες και ενδιαφερόμενους φορείς.
- Θα είναι σε θέση να εφαρμόζουν αποτελεσματικές τεχνικές διαπραγμάτευσης, θεμελιώδεις για να κλείσουν επωφελείς συμφωνίες και να οικοδομήσουν σταθερές επιχειρηματικές σχέσεις.
- Λάβετε ενημερωμένες και στρατηγικές αποφάσεις, απαραίτητες για την επιτυχία και τη βιωσιμότητα της επιχείρησής σας.
- Εφαρμόστε τεχνικές πωλήσεων, ζωτικής σημασίας για την προώθηση του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας στην αγορά.

## C. πορεία περιγράμμα

Περιγράμμα μαθήματος	Μαθησιακά Αποτελέσματα
Μάθημα 1 Δημιουργικότητα	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Δημιουργήστε λύσεις.</li> <li>• Κριτική σκέψη.</li> <li>• Ενθαρρύνετε τις ιδέες.</li> </ul>
Μάθημα 2 συναισθηματική νοημοσύνη	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Καθορίζει την έννοια της Συναισθηματικής Νοημοσύνης και τη σημασία της στις επιχειρήσεις.</li> <li>• Μάθετε πώς να αναγνωρίζετε και να διαχειρίζεστε τα δικά σας συναισθήματα σε επιχειρηματικές καταστάσεις.</li> <li>• Αναπτύξτε δεξιότητες για την αναγνώριση και την ανταπόκριση στα συναισθήματα των άλλων, όπως των πελατών και των συνεργατών.</li> <li>• Εφαρμόστε τις δεξιότητες Συναισθηματικής Νοημοσύνης για να βελτιώσετε τις επιχειρηματικές σχέσεις και να λάβετε ορθές αποφάσεις.</li> </ul>
Μάθημα 3 Επίλυση προβλημάτων	<p>Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μάθετε πώς ορίζεται ένα πρόβλημα και τι είναι η επίλυση προβλημάτων</li> <li>• Να γνωρίζετε την προσέγγιση IDEA για την επίλυση προβλημάτων</li> <li>• Κατανοούν πώς να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στην επίλυση προβλημάτων</li> </ul>
Μάθημα 4 Ομαδική εργασία	<p>Αφού ολοκληρώσετε αυτήν την υποενότητα, θα είστε σε θέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε την έννοια της ομαδικής εργασίας ως soft skill και γιατί είναι σημαντική</li> <li>• Να είστε ενήμεροι για στρατηγικές και ασκήσεις για να ενισχύσετε τις δεξιότητες εργασίας της ομάδας σας</li> <li>• Εφαρμόστε δραστηριότητες για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης σε νέες ομάδες</li> <li>• Αυξάνουν τις δεξιότητες ομαδικής εργασίας τους ως επιχειρηματίες</li> </ul>

Περίγραμμα μαθήματος	Μαθησιακά Αποτελέσματα
Μάθημα 5 Ανακοίνωση	<p>Αφού ολοκληρώσετε αυτήν την υποενότητα, θα είστε σε θέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μάθετε τι είναι η επικοινωνία και ποιοι είναι οι κύριοι τύποι</li> <li>• Να έχουν γνώσεις σχετικά με τα διαφορετικά σύνολα δεξιοτήτων που απαιτούνται για την αποτελεσματική επικοινωνία</li> <li>• Να γνωρίζετε τρόπους για να αυξήσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες</li> <li>• Μάθετε τι είναι η ενεργητική ακρόαση και πώς να την προωθήσετε</li> </ul>
Μάθημα 6 Διαπραγμάτευση	<p>Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε τι είναι οι διαπραγματευτικές δεξιότητες και γιατί είναι χρήσιμες</li> <li>• Να είστε ενήμεροι για την Αρχή Haward για τη Διαπραγμάτευση</li> <li>• Έχουν αποκτήσει γνώσεις σχετικά με διαφορετικές τακτικές διαπραγμάτευσης</li> <li>• Μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε τις διαπραγματευτικές δεξιότητες ως επιχειρηματίες</li> </ul>
Μάθημα 7 Λήψη αποφάσεων και ανάλυση δεδομένων	<p>Θα εξετάσουμε</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Τι πραγματικά συνεπάγεται η λήψη αποφάσεων</li> <li>• Τι περιοχές καλύπτει.</li> </ul>
Μάθημα 8 Πώς να πουλήσετε;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε την πώληση ως μια αρθρωμένη διαδικασία</li> <li>• Μάθετε και εφαρμόστε τεχνικές πωλήσεων στην επιχείρησή σας</li> <li>• Αποκάλυψη των αναγκών των πελατών μέσω ανοιχτών ερωτήσεων</li> <li>• Διαχείριση αντιρρήσεων πελατών</li> </ul>

## Δ. πορεία δομή

### Μάθημα 1: Δημιουργικότητα

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα στοχεύει να υποστηρίξει τους μαθητές στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων δημιουργικότητάς τους. Για να γίνει αυτό, το μάθημα χωρίστηκε σε 6 ενότητες που θα περιλαμβάνουν βασικές έννοιες, ασκήσεις και δραστηριότητες αυτοστοχασμού.</p> <p>Μετά την ολοκλήρωση αυτού του μαθήματος, οι εκπαιδευόμενοι θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε τις έννοιες της Δημιουργικότητας και της Καινοτομίας.</li> <li>• Αυξήσετε τις δεξιότητές τους στη δημιουργικότητα.</li> <li>• Να είστε σε θέση να βρίσκετε καινοτόμες λύσεις σε προβλήματα.</li> </ul> <p><a href="#">YT Video</a> - ΕΙΣΑΓΩΓΗ Μάθημα 1-Δημιουργικότητα</p>	<p>Όπως θα δείτε, στο τέλος του βίντεο υπάρχουν 7 ερωτήσεις προβληματισμού. Η δημιουργικότητα μπορεί να εκπαιδευτεί, αλλά για αυτό πρέπει να γνωρίζουμε την αρχική κατάσταση.</p> <p>Ο επιχειρηματίας μπορεί ή όχι να μοιραστεί τις απαντήσεις του μαζικά. Το σημαντικό είναι να τον / την κάνεις να σκεφτεί αν εφαρμόζει δημιουργικότητα ή όχι.</p> <p>αυτά είναι ερωτήματα που δεν έχουν σωστή απάντηση. Σχετικά με την τελευταία ερώτηση (τι πιστεύετε ότι είναι σημαντικό για να είσαι δημιουργικός; στη συνεδρία για το DNA του καινοτόμου.</p>
Διάλεξη 1. Δημιουργικότητα	<p><a href="#">YT Video</a> - Διάλεξη 1. Δημιουργικότητα</p>	<p>Βασικά μαθήματα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Η δημιουργικότητα δημιουργεί αξία.</li> <li>- Το πρωτότυπο δεν είναι ίδιο με αυτό που δημιουργείται.</li> </ul> <p>Υπάρχει μια ερώτηση σχετικά με το μάθημα που είναι, "Τι κοινό έχουν ένα βιβλίο, ένα κρεμπάκι και μια μπύρα;"</p> <p>άδεια τον επιχειρηματία να σκεφτεί και να γράψει τις ιδέες του. Είναι σημαντικό να γνωρίζει πόσες ιδέες μπ</p>

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
		ορεί να δημιουργήσει για να απαντήσει σε αυτή την ερώτηση . Ενώ αρρύνετε τον / την να ψάξει για απαντήσεις , αν βρει μόνο 3 ή 4 σε αυτή την απλή ερώτηση πόσες λύσεις θα βρει σε ένα πραγματικό πρόβλημα; Βάλτε τη δημιουργικότητα του / της να δουλέψει . Αργότερα έχετε πιθανές απαντήσεις
Το πιο δημιουργικό άλμα	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=CZsH46Ek2ao">https://www.youtube.com/watch?v=CZsH46Ek2ao</a>	Το μεγάλο μεγαλύτερο εμπόδιο στη δημιουργικότητα και την καινοτομία είναι « το κάνουμε πάντα με αυτό τον τρόπο ». Από αυτό το βίντεο μπορούμε να μάθουμε πολλά πράγματα: 1. Μας λέει πως η τεχνική για το άλμα εις χείρα εξελιχθεί με μικρές καινοτομίες που τη βελτίωσαν. 2. Πώς ο Fosbury (που αναφέρεται από τον Τύπο ως «καμήλα με δύο πόδια» πριν από το άλμα του) έφερε επανάσταση στο άλμα εις ύψος . Ο Φόσμπερι δεν είχε τρελή ιδέα πότε επρόκειτο να περικήξει , είχε δοκιμάσει , είχε αποτύχει , η δημιουργικότητα και η καινοτομία απαιτούν δουλειά .
Συζήτηση	Ερώτηση συζήτησης: Τι κοινό έχουν ένα βιβλίο, ένα κρεβάτι και μια μπύρα;	Οι πιο προφανείς απαντήσεις : - Όλα διαφημίζονται - Όλα έχουν μια διαδικασία κατασκευής . - Και τα τρία προορίζονται για ανθρώπινη χρήση . - Και τα τρία είναι στο λεξικό . - Και τα τρία είναι κοινά ουσιαστικά . - Και οι τρεις είναι λέξεις ενικού αριθμού . - Και οι τρεις είναι λέξεις που αποστελούνται από φωνήεντα και σύμφωνα . Μερικές πιθανές περιέργες απαντήσεις :



Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Και τα τρία α ντι προσωπεύονται από λέξεις π ου , π ροφέροντ αι π ρος τα π ίσω , δεν έχουν νόημ α.</li> <li>- Και τα τρί α π ροκ αλούν ύπ νο .</li> <li>- Γενικά τα ψάρι α δεν τα χρειάζοντ αι.</li> <li>- Πωλούντ αι σε π ολυκ αταστήματα.</li> <li>- Μπ ορείς να π εράσεις κα λά με οπ οιονδή ποτε από α υτούς .</li> <li>- Και τα τρία μπ ορούν να φα νταστούν .</li> <li>- Και τα τρί α μπ ορούν να κλ απούν.</li> <li>- Και τα τρί α χρησιμεύουν ως δώρ α.</li> <li>- Ότ αν π εθάνεις , δεν μπ ορείς να π άρεις κα νέν α από α υτά μα ζί. σου .</li> <li>- Και τα τρί α έχουν χρησιμο ποιηθεί στη δημιουργί α τα ινιών .</li> <li>- Και οι τρεις έχουν δημιουργήσει π ρο βλήματα σε π ερισσότερους από έν αν.</li> <li>- Ότ αν πα γώσουν , και τα τρί α είν αι συμ παγή.</li> </ul> <p>Όπ ως μπ ορείτε να δείτε , ο α αριθμός των απα ντήσεων είν αι απ εριόριστος .</p>
Διάλεξη 2. Καινοτομία	<a href="#">YT Video</a> - Διάλεξη 2. Καινοτομία	<p>Βα σικά μα θήμ ατα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Η καινοτομί α είν αι έν α β ήμ α παραπ έρ α, μιλάμε γι α καινοτομί α οτ αν δημιουργούμε κάτι ή β ελτιώνουμε κάτι π ου υπ άρχει και είν αι χρήσιμο ( είν αι δημιουργικό ) ον , φτάνει στην α γορά , γίνετ αι απ οδεκτό από την α γορά , εμ πορευματοποιείται.</li> <li>- Ο καλύτερος τρό πος καινοτομί ας είναι να λύσετε έν α π ρό βλημα ή μι α α νάγκη π ου έχει η α γορά .</li> </ul>

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
		Υπάρχουν εφευρέσεις που χρειάζονται χρόνο για να γίνουν καινοτομίες (η περίπτωση του selfie stick).
Έλεγχος γνώσεων	Είμαστε όλοι δημιουργικοί, ακόμα και ο Ρερε, που φτιάχνει μόνοι πορτογάγια πατάτας. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: αλήθεια)	Είναι αλήθεια ότι είμαστε όλοι δημιουργικοί, αλλά ορισμένοι έχουν αναπτύξει αυτή την ικανότητα περισσότερο από άλλους. Τα καλά νέα είναι ότι μπορείτε να το αναπτύξετε κι εσείς.
	Η δημιουργικότητα δίνει λύσεις μόνο σε πολύπλοκα προβλήματα αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: λάθος)	Η δημιουργικότητα βλάπτει τα προβλήματα. Επιστρέψτε στο παράδειγμα της σφουγγαρίστρας.
	Η δημιουργικότητα είναι η μίξη εννοιών, ιδεών, αντικειμένων... για να δημιουργήσετε ένα νέο. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: αλήθεια)	Είναι αλήθεια ότι η δημιουργικότητα δεν ξεκινά από το μηδέν, για να είμαστε δημιουργικοί πρέπει να έχουμε γνώσεις σε.
	Αν και ο γραμμωτός κώδικας διευκολύνει τη ζωή των επιχειρήσεων και των χρηστών, δεν αποτελεί καινοτομία γιατί δεν είναι ούτε προϊόν ούτε υπηρεσία. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: λάθος)	Λάθος, η καινοτομία δεν ισχύει μόνο για προϊόντα ή υπηρεσίες, μπορούμε να καινοτομήσουμε σε διαδικασίες, στον τρόπο οργάνωσης της εταιρείας κ.λ.π.
	Το τηλέφωνο ήταν εφεύρεση του Graham Bell και αποδεκτό από την αγορά, είναι καινοτομία αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: αλήθεια)	Ακριβώς, σε αυτή την περίπτωση ήταν αν χρησιμοποιείται και επίσης καινοτομία γιατί εμπορευματοποιήθηκε.

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Διάλεξη 3. DNA	<a href="#">YT Video</a> - Διάλεξη 3. Το DNA του καινοτόμου	Βασικά μαθήματα:  - Για να προτείνουμε τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, πρέπει να ενισχύσουμε και άλλες δεξιότητες: Συνεργασία, αμφισβήτηση, παράδοση, πειραματισμό και όση. Ενθαρρύνετε τους επιχειρηματίες να αξιοποιήσουν τις πέντε δεξιότητες του DNA του καινοτόμου.
Έλεγχος γνώσεων	Η συσχέτιση είναι απαραίτητη δεξιότητα για τους καινοτόμους γιατί για να καινοτομήσουν δεν αρκεί μόνο ένα άτομο, πρέπει να γίνει σε συνεργασία με άλλους. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: λάθος)	Λάθος, η συσχέτιση αναφέρεται στη σύνδεση κουκκίδων. Μπορεί να σας ενδιαφέρει το πρώτο μέρος του master class του Steve Jobs στο Stanford (συνδέονται τελείως):  <a href="https://www.youtube.com/watch?v=W8lMfFsKSww">https://www.youtube.com/watch?v=W8lMfFsKSww</a>
	Οι καινοτόμοι έχουν την απαραίτητη ικανότητα να πειραματιστούν επειδή δημιουργούν πρωτότυπα για να δοκιμάσουν τις ιδέες τους. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: ΣΩΣΤΗ)	Είναι αλήθεια ότι για να καινοτομήσετε είναι σημαντικό να κάνετε την ιδέα απτή και χειρωνακτική εργασία βοηθά να σκέφτεστε και να είστε δημιουργικοί.
	Η δικτύωση είναι απαραίτητη δεξιότητα για τους καινοτόμους γιατί τους βοηθά να πουλήσουν τις ιδέες τους. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: λάθος)	Λάθος, η δικτύωση είναι μια απαραίτητη δεξιότητα επειδή οι ιδέες μας τροφοδοτούνται από αυτές των άλλων και συμβάλλουμε με ιδέες στις υπολοιπές.
	Η αμφισβήτηση είναι μια απαραίτητη δεξιότητα για τους καινοτόμους, επειδή η καινοτομία ξεκινά με την κατανόηση του πώς να τα κάνει καλύτερα από το τρέχον status quo. αληθής Ψευδής	Είναι αλήθεια ότι αν δεν αμφισβητούμε τι συμβαίνει γύρω μας και τι τείνουμε να θεωρούμε δεδομένο, είναι δύσκολο να καινοτομήσουμε.

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
	(σωστή απάντηση: αλήθεια)	
	Η παρατήρηση είναι απαραίτητη δεξιότητα για την καινοτομία γιατί οι καινοτόμοι συνειδητά και συνεχώς παρατηρούν και δίνουν προσοχή στις μικρές λεπτομέρειες της συμπεριφοράς μας. αληθής Ψευδής (σωστή απάντηση: αλήθεια)	Απ όλυτ α α λήθει α, αν δεν παρα τηρήσουμε , δεν συλλέγουμε π ληροφορίες και δεν είμ αστε σε θέση να α μφισ βητήσουμε τι συμ βαίνει γύρω μας.
Διάλεξη 4. Στυλ σκέψης	<a href="#">YT Video</a> - Διάλεξη 4. Στυλ σκέψης	Βα σικά μα θήμ ατα: - Δι αφοροποίηση μετ αξύ συγκλίνουσ ας και απ οκλίνουσ ας σκέψης . - Και οι δύο επ ιδιώκουν να λύσουν π ρο βλήματα. - Και τα δύο είν αι απαρα ίτητ α. - Οι α ρχές της π λευρικής σκέψης ( στο β ίντεο του youtube παρα κάτω εμ βαθύνουμε). Επιπ λέον , σε α υτό το σημείο οι ερωτήσεις π ρο βληματισμού π ου τέθηκ αν στην α ρχή του θεμικρο χρησημο ποιεί τα στυλ σκέψης .
	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=NTMnEs8BwnY">https://www.youtube.com/watch?v=NTMnEs8BwnY</a>	
	Φόρουμ για προβληματισμό σχετικά με τα στυλ σκέψης	Αυτή η ενότητ α εί αι γι α να μοιρ αστείτε στο φόρουμ (ή μα ζί σας) τις σκέψεις σας σχετικά με τα στυλ σκέψης . Είν αι σημαντικό να ξέρουμε π ώς σκεφτόμ αστε, αν δεν το ξέρουμε , δεν θα ορέσουμε να αλλάξουμε τη σκέψη μας.
Διάλεξη 5. Άσκηση	<a href="#">DIBS-IO2-Module 3.1-Creativity 05 en.pdf</a>	Ακολουθούν μερικές α σκήσεις π ου π ροτείνουμε στους επ ιχειρημ ατιες. Στο έγγρ αφο έχετε τις λύσεις των α σκήσεων .

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	Σημειώσεις για συντονιστές
Διάλεξη 6. SCAMPER	<a href="#">YT Video</a> - Διάλεξη 6. SCAMPER	Βασικά μαθήματα: - Μάθετε τη μεθοδολογία Scamper που βελτιώνει τις ιδέες που έχουμε ήδη δημιουργήσει. Στο τέλος αυτής της ενότητας, της τελευταίας της μεθοδολογίας Scamper στην επιχειρηματική του ιδέα, προσπαθώντας να χρησιμοποιήσει αποκλίσεις και πλευρική σκέψη.
Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	Μερικά ιστολόγια που μπορούν να σας βοηθήσουν να βελτιώσετε τη δημιουργικότητα και την καινοτομία σας: <a href="https://www.debono.com/">https://www.debono.com/</a> <a href="https://www.boardofinnovation.com/">https://www.boardofinnovation.com/</a> <a href="https://singularityhub.com/">https://singularityhub.com/</a> <a href="https://medium.com/enrique-dans">https://medium.com/enrique-dans</a>	

## Μάθημα 1. Πρόσθετες ασκήσεις

### Ασκήσεις για μεγάλη σκέψη

Οι πιο αργές νίκες:

Ένας εκκεντρικός εκατομμυριούχος θέλει να αφήσει την οικονομική του αυτοκρατορία και την προσωπική του περιουσία σε έναν από τους δύο γιους του και αποφασίζει να τους κάνει να αγωνιστούν σε ιπποδρομία. Το άλογο που έρχεται τελευταίο, το πιο αργό, θα γίνει κάτοχος των πάντων σήμερα.

Οι δύο γιοι φοβούνται ότι ο άλλος θα απατήσει κάνοντας το άλογό του να τρέχει λιγότερο από όσο μπορεί να τρέξει και οι δύο απευθύνονται σε έναν σοφό γέρο φιλόσοφο για συμβουλές.

Ο φιλόσοφος, χωρίς να το πολυσκεφτεί, τους λέει 3 λέξεις τι να κάνουν για να βεβαιωθούν ότι ο αγώνας είναι καθαρός. Ποιες είναι αυτές οι 3 λέξεις;

**Λύση:** Αλλάξτε τα άλογά σας

### **Γάτες:**

Αν 5 γάτες φάνε 5 ποντίκια σε 5 λεπτά, πόσες γάτες μπορούν να φάνε 100 ποντίκια σε 100 λεπτά;

**Λύση :** 5 γάτες. Από τον ορισμό του προβλήματος, προκύπτει ότι κάθε γάτα πιάνει ένα ποντίκι σε πέντε λεπτά. Σε 100 λεπτά, μια γάτα μπορεί να πιάσει 20 ποντίκια, επομένως χρειάζονται οι ίδιες 5 γάτες για να πιάσει και τα 100 ποντίκια σε 100 λεπτά

### **Ο εγκληματίας:**

Μετά από ανώνυμη κλήση, η αστυνομία μπαίνει αιφνιδιαστικά σε έναν περίοικο. Ξέρουν μόνο ότι ο εγκληματίας ονομάζεται Άντονι.

Βρίσκουν τέσσερα άτομα με στολή να παίζουν πόκερ και ότι είναι αστυνομικός, ψυχίατρος, υπάλληλος υποδοχής και πεζοναύτης. Χωρίς να ρωτήσουν συλλαμβάνουν τον ψυχίατρο.

Πώς ήξεραν ότι ήταν ο Άντονι ο εγκληματίας;

**Λύση :** Ήταν ο μόνος άντρας στην ομάδα.

### **Σταμάτα!**

Βρίσκεστε στο αυτοκίνητό σας με σταθερή ταχύτητα. Στα αριστερά σας είναι ένας γκρεμός. Ένα πυροσβεστικό όχημα στα δεξιά σας και με την ίδια ταχύτητα με εσάς. Μπροστά σου, ένα γουρούνι μεγαλύτερο από το αυτοκίνητό σου, πίσω σου ένα ελικόπτερο που πετάει χαμηλά στο έδαφος. Και τα δύο με την ίδια ταχύτητα με εσάς. Πώς μπόρεσες να σταματήσεις;

**Λύση :** Μην ανησυχείτε, θα σταματήσει όταν τελειώσει ο χρόνος, είστε σε καρουζέλ!

## ΤΡΕΧΑΛΑ

Εφαρμόστε τη μεθοδολογία scampet στο έργο του επιχειρηματία. Βοηθήστε τον/την να γράψει ερωτήσεις για κάθε γράμμα που στη συνέχεια πρέπει να απαντήσει χρησιμοποιώντας αποκλίνουσα σκέψη.

Στη συνέχεια, ζητήστε του/της να σκεφτεί τις απαντήσεις του/της και να σας δώσει κάποιες προτάσεις για τη βελτίωση της επιχείρησής του/της που προέκυψαν από την άσκηση.

## Τυχαίος λόγια

1. Πάρτε δύο τυχαίες λέξεις (π.χ. από [το https://randomwordgenerator.com/](https://randomwordgenerator.com/)) και ρωτήστε τον επιχειρηματία πώς θα μπορούσαν να βοηθήσουν την επιχείρησή του, πώς θα τις ενσωμάτωνε.
2. Πάρτε δύο τυχαίες λέξεις και ρωτήστε τον επιχειρηματία πώς θα μπορούσαν να καταστρέψουν την επιχείρησή του.
3. Πάρτε τρεις τυχαίες λέξεις, ζητήστε από τον επιχειρηματία να απορρίψει μία και ρωτήστε τον πώς θα μπορούσαν να βοηθήσουν την επιχείρησή του.

## Μάθημα 2: Συναισθηματικά νοημοσύνη

(Υποδιαίρεση) Μάθημα ή Δραστηριότητα τίτλος:	Τίτλος/Πηγή περιγραφή:	σημειώσεις
Εισαγωγή – Μαθησιακοί Στόχοι	ΕΙΣΑΓΩΓΗ Μάθημα 3.2 Συναισθηματική νοημοσύνη <a href="https://www.youtube.com/watch?v=nu1OO6asjDY&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKyTluyM4inEet&amp;index=1">https://www.youtube.com/watch?v=nu1OO6asjDY&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKyTluyM4inEet&amp;index=1</a>	Όλοι οι τύποι μαθητών, ειδικά οι μαθητές από διαφορετικά πολιτιστικά υπόβαθρα, όπως στην περίπτωση μας, θα μπορούν να μάθουν πιο αποτελεσματικά εάν εσείς, ως εκπαιδευτής, δώσετε προσοχή στη δημιουργία θετικού κλίματος και ενεργειών στην τάξη. Είναι πολύ σημαντικό να βοηθήσετε τους μαθητές σας να εξερευνήσουν τις βασικές έννοιες της συναισθηματικής νοημοσύνης και να παρέχετε πρακτικές στρατηγικές για την ανάπτυξη και την εμφάνιση.

		αρμογή δεξιοτήτων Συναισθηματικής Νοημοσύνης στον τομέα των επιχειρήσεων .
Συνεδρία 1 - Τι είναι η Συναισθηματική Νοημοσύνη	Συνεδρία 1 - Τι είναι η Συναισθηματική Νοημοσύνη <a href="https://www.youtube.com/watch?v=D-JFFBV9EA0&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRkyTIuyM4inEet&amp;index=2">https://www.youtube.com/watch?v=D-JFFBV9EA0&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRkyTIuyM4inEet&amp;index=2</a>	Είναι σημαντικό να έχετε κατά νου ότι ο ρόλος σας δεν είναι μόνο να μεταδίδετε γνώση στους μαθητές σας, επομένως δεν περιμένει να ενεργείτε ως «πρόσδοκος γνώσης», αλλά μάλλον ως «διευκολυντής» ολοκλήρωσης της μαθησιακής διαδικασίας, η οποία περιλαμβάνει γνώσεις, δεξιότητες, αξίες, στάσεις και συναισθήματα. Κατά τη διάρκεια αυτής της συνεδρίας οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση να ορίσουν την έννοια της Συναισθηματικής Νοημοσύνης και τη σημασία της στις επιχειρήσεις και την επιχειρηματικότητα .
Ερωτήσεις για την Συνεδρία 1 - Τι είναι η Συναισθηματική Νοημοσύνη	Ερώτηση 1: Η συναισθηματική νοημοσύνη είναι η ικανότητα του ατόμου να αναγνωρίζει, να κατανοεί και να διαχειρίζεται τα συναισθήματα και τα συναισθήματά του, καθώς και των άλλων. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής)  Ερώτηση 2: Ενσυναίσθηση είναι η ικανότητα να εκτιμάς τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία σου, τα συναισθήματα και τις διαθέσεις σου και τις επιπτώσεις που έχουν αυτά τα πράγματα στην απόδοση της ομάδας σου. Σωστό ή Λάθος; (Ψευδής)  Ερώτηση 3: Ενσυναίσθηση είναι η ικανότητα να κατανοείς συναισθηματικά τι νιώθουν οι άλλοι άνθρωποι, να βλέπεις τα	Μη διστάσετε να χρησιμοποιήσετε ποιήσετε μια ποικιλία τεχνικών αξιολόγησης και μην εστιάζετε πολύ στην επίσημη αξιολόγηση .



	<p>πράγματα από τη σκοπιά τους και να φαντάζεσαι τον εαυτό σου στη θέση τους. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής)</p> <p>Ερώτηση 4: Οι ισχυρές δεξιότητες διαχείρισης σχέσεων μπορούν να ενισχύσουν τη δυναμική της ομάδας, να αυξήσουν την παραγωγικότητα και την ικανοποίηση των πελατών και να βελτιώσουν την οργανωσιακή κουλτούρα. Σωστό ή Λάθος; (Αληθής)</p>	
<p>Συνεδρία 2 - Πώς να αυξήσετε τη Συναισθηματική σας Νοημοσύνη;</p>	<p>Συνεδρία 2 - Πώς να αυξήσετε τη Συναισθηματική σας Νοημοσύνη; <a href="https://www.youtube.com/watch?v=yrZseUVnxhl&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYTluyM4inEet&amp;index=3">https://www.youtube.com/watch?v=yrZseUVnxhl&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYTluyM4inEet&amp;index=3</a></p>	<p>Μέσω αυτής της ενότητας οι εκπαιδευτές θα μάθουν επίσης πώς να γνωρίζουν και να μην αχειρίζονται τα συναισθήματά τους. σε επ χειριμ ατικές κατα στάσεις . Επιπλέον , θα αναπ τύξουν δεξιότητες για την ανα γνώριση και την αντ απόκριση στα συν αισθήματα των άλλων , όπως οι π ελάτες , οι εργ αζόμενοι και οι συνεργάτες .</p>

<p>Ερωτήσεις για τη Συνεδρία 2 - Πώς να αυξήσετε τη Συναισθηματική σας Νοημοσύνη;</p>	<p>Ερώτηση 1: Ποιος από τους παρακάτω τρόπους μπορεί να σας <b>βοηθήσει</b> να αυξήσετε τη συναισθηματική σας νοημοσύνη;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ενεργητική ακρόαση</li> <li>2. Ζητώντας συγγνώμη</li> <li>3. Αρνούμενος να επικοινωνήσει</li> </ol> <p>Οι σωστές απαντήσεις είναι 1 και 2</p> <p>Ερώτηση 2: Ποια πρακτική ενθαρρύνει την ενσυναίσθηση και μειώνει την αμυντικότητα;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Κατηγορώντας</li> <li>2. Κρύβοντας τα συναισθήματά σας</li> <li>3. Επαινος</li> </ol> <p>Η σωστή απάντηση είναι 3</p> <p>Ερώτηση 3: Ποια είναι τα οφέλη της συγγνώμης;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Δείχνει συμπόνια.</li> <li>2. Χτίζει εμπιστοσύνη.</li> <li>3. Εντείνει τις συγκρούσεις</li> </ol> <p>Οι σωστές απαντήσεις είναι 1 και 2</p> <p>Ερώτηση 4: Ποια είναι τα οφέλη από τον έλεγχο των παρορμητικών σκέψεών σας;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Κατηγορήστε τον εαυτό σας.</li> <li>2. Εξετάστε εναλλακτικές εξηγήσεις.</li> <li>3. Σκεφτείτε ευρύτερα.</li> </ol> <p>Οι σωστές απαντήσεις είναι 2 και 3</p>	<p>Προσπαθήστε να δεσμεύσετε ενεργά εκείνους τους συμμετέχοντες που μπορεί να έχουν λιγότερο κίνητρο. Είναι πολύ σημαντικό να προωθούνται επίσης δραστηριότητες ατομικής αξιολόγησης.</p>
---	---	---

<p>Συνεδρία 3 - Συναισθηματική Νοημοσύνη στις Επιχειρήσεις</p>	<p>Συνεδρία 3 - Συναισθηματική Νοημοσύνη στις Επιχειρήσεις <a href="https://www.youtube.com/watch?v=41O5CL5tMG4&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYtluyM4inEet&amp;index=4">https://www.youtube.com/watch?v=41O5CL5tMG4&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYtluyM4inEet&amp;index=4</a></p>	<p>Οι εκ παιδευτές μπ ορούν να πα ρέχουν θετικά παρά δειγμ ατα ή π ρότυ πα και να ζητήσουν από τους εκ παιδευόμενους να μιλήσουν γι α επιτυχημένους επ ιχειρημ ατίες από τη χώρ α καταγωγής τους ή τη χώρ α υπ οδοχής π ου θα υμάζουν , π ροκειμένου να τους δεσμεύσουν να απ ' οκτήσουν μάθηση . Είν αι μι α κα λή ευκ αιρια να μιλήσετε γι α τη γλώσσ α του σώμ ατος και την επ ικοινωνί α.</p>
<p>Ερωτήσεις για 3η Συνεδρία - Συναισθηματική Νοημοσύνη στις Επιχειρήσεις</p>	<p>Ερώτηση 1: Μπορεί η υψηλή συναισθηματική νοημοσύνη να σας βοηθήσει να διαχειριστείτε καλύτερα το άγχος; Ναι ή όχι; (Πιρούνια)</p> <p>Ερώτηση 2: Ο επιτυχημένος ηγέτης έχει συναισθηματική νοημοσύνη; Ναι ή Όχι; (Πιρούνια)</p> <p>Ερώτηση 3: Η συναισθηματική νοημοσύνη στο χώρο εργασίας βελτιώνει τις εργασιακές σχέσεις; Ναι ή όχι; (Πιρούνια)</p> <p>Ερώτηση 4: Βοηθά η συναισθηματική νοημοσύνη στη διαχείριση παραπόνων; Ναι ή όχι; (Πιρούνια)</p>	<p>Κα τά τη διάρκει α α υτής της εργασίας είν αι σημαντικό να π ροσφέρετε σε όλους τους συμμετέχοντες α τομική β οήθει α όπ οτε τη χρειάζοντ αι γι α να κατα νοήσουν τη δομή και το π εριεχόμενο των ερωτήσεων .</p>
<p>Συνεδρία 4 - Πρακτικές εφαρμογές για συναισθηματική νοημοσύνη</p>	<p>Συνεδρία 4 - Πρακτικές εφαρμογές για συναισθηματική νοημοσύνη <a href="https://www.youtube.com/watch?v=ZduzFFhgYxI&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYtluyM4inEet&amp;index=5">https://www.youtube.com/watch?v=ZduzFFhgYxI&amp;list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKYtluyM4inEet&amp;index=5</a></p>	<p>Ακολουθούν ορισμένες φορές α σκήσεις π ου μπ ορούν να χρησιμοποιήσουν οι εκ παιδευτές κα τά τη διάρκει α της εκ παιδευσης στην τάξη . Μπ</p>

		<p>ορούν να εφ αρμόσουν τις δεξιότητες της Συναισθηματικής Νοημοσύνης για να ενισχύσουν τις επιχειρηματικές σχέσεις και να λαβουν ορθές αποφάσεις μέσω αυτής της συνεδρίας.</p>
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα</p>	<p><b>Θέλετε να μάθετε περισσότερα για τη συναισθηματική νοημοσύνη;</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emotional Intelligence 2.0: Αυτός ο ιστότοπος προσφέρει πόρους και εργαλεία για να σας βοηθήσει να αναπτύξετε τη συναισθηματική σας νοημοσύνη, συμπεριλαμβανομένης μιας δωρεάν αξιολόγησης συναισθηματικής νοημοσύνης.</li> <li>• Η Κοινοπραξία για την Έρευνα για τη Συναισθηματική Νοημοσύνη σε Οργανισμούς: Αυτός ο οργανισμός προσφέρει πληροφορίες που βασίζονται στην έρευνα σχετικά με τη συναισθηματική νοημοσύνη και τον αντίκτυπό της στην απόδοση στο χώρο εργασίας.</li> <li>• Harvard Business Review: Το Harvard Business Review προσφέρει μια σειρά άρθρων και πόρων για τη συναισθηματική νοημοσύνη, συμπεριλαμβανομένων συμβουλών για την ανάπτυξη της συναισθηματικής νοημοσύνης και την εφαρμογή της στο χώρο εργασίας.</li> <li>• MindTools: Το MindTools προσφέρει μια σειρά από πόρους και εργαλεία για την ανάπτυξη της συναισθηματικής νοημοσύνης, συμπεριλαμβανομένων άρθρων, κουίζ και διαδικτυακών μαθημάτων.</li> <li>• Κέντρο Συναισθηματικής Νοημοσύνης Yale : Αυτό το κέντρο προσφέρει πόρους που βασίζονται στην έρευνα για τη συναισθηματική νοημοσύνη, συμπεριλαμβανομένων δωρεάν</li> </ul>	<p>Παράγετε στους μαθητές σας σχετικές πηγές και επίπλέον υλικό για χρήση με τον δικό τους ρυθμό ή με τη βοήθειά σας προκειμένου να ανακαλύψουν νέες γνώσεις και καλές πρακτικές.</p>

	<p>διαδικτυακών μαθημάτων, άρθρων και εργαλείων για εκπαιδευτικούς και γονείς.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Daniel Goleman: Ο Daniel Goleman είναι ψυχολόγος και συγγραφέας που είναι γνωστός για το έργο του πάνω στη συναισθηματική νοημοσύνη. Ο ιστότοπός του προσφέρει πόρους, άρθρα και βιβλία που σχετίζονται με τη συναισθηματική νοημοσύνη.</li> </ul>	
Αναφορές	<p>Παραπομπές:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Επιχειρηματική Επιθεώρηση του Χάρβαρντ: <a href="https://hbr.org/topic/emotional-intelligence">https://hbr.org/topic/emotional-intelligence</a></li> <li>• Forbes: <a href="https://www.forbes.com/search/?q=emotional+intelligence">https://www.forbes.com/search/?q=emotional+intelligence</a></li> <li>• LinkedIn Learning: <a href="https://www.linkedin.com/learning/topics/emotional-intelligence">https://www.linkedin.com/learning/topics/emotional-intelligence</a></li> <li>• Έξι δευτερόλεπτα: <a href="https://www.6seconds.org/">https://www.6seconds.org/</a></li> <li>• TalentSmart : <a href="https://www.talentsmart.com/">https://www.talentsmart.com/</a></li> <li>• ENTREPRISELEAGUE: <a href="https://enterpriseleague.com/blog/emotional-intelligence-in-business/">https://enterpriseleague.com/blog/emotional-intelligence-in-business/</a></li> <li>• Πράγματι: <a href="https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/emotional-intelligence-examples">https://uk.indeed.com/career-advice/career-development/emotional-intelligence-examples</a></li> <li>• Φωτογραφίες : <a href="https://www.freepik.com/">https://www.freepik.com/</a></li> </ul>	Ακολουθεί η βιβλιογραφία αυτής της ενότητας.

## Πρόσθετες Ασκήσεις

Εδώ μπορείτε να βρείτε το βίντεο των **πρακτικών εφαρμογών** (Αγγλική έκδοση):

<https://www.youtube.com/watch?v=ZduzFFhgYxI&list=PLTNCKW4BdnkV7vYhrIkRKyTluyM4inEet&index=5>

### Μάθημα 3: Επίλυση προβλημάτων

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο να υποστηρίξει τους μαθητές στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων επίλυσης προβλημάτων τους. Για να γίνει αυτό, η ενότητα θα παρέχει πληροφορίες για βασικές έννοιες, δραστηριότητες αυτοαναστοχασμού καθώς και πρακτικές ασκήσεις που ενθαρρύνουν την αύξηση αυτής της σημαντικής εγκάρσιας δεξιότητας.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα:</li> <li>• Μάθετε πώς ορίζεται ένα πρόβλημα και τι είναι η επίλυση προβλημάτων</li> <li>• Να γνωρίζετε την προσέγγιση IDEA για την επίλυση προβλημάτων</li> <li>• Κατανοούν πώς να βελτιώσουν τις δεξιότητές τους στην επίλυση προβλημάτων</li> </ul>	<p>Βασική εκμάθηση :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- αναλυτικές δεξιότητες</li> <li>- ομαδικότητα</li> <li>- ελ αστικότητα</li> <li>- καινοτομία και κριτική σκέψη</li> <li>- δημιουργικότητα ή ευελιξία</li> </ul> <p>Ο εκ παιδευτής εδώ θα υπαγόρευσε ότι το να βασίζεσαι σε αυτό το σύνολο δεξιοτήτων είναι σημαντικό σε κάθε πτυχή της ζωής ( δεξιότητες ζωής ).</p>
	<p><a href="#">Βίντεο ΥΤ</a> - Εισαγωγικό Μάθημα 3: Επίλυση προβλημάτων</p>	
Διάλεξη 1 – Η σημασία της επίλυσης προβλημάτων	<p><a href="#">ΥΤ Video</a> - Διάλεξη 1 – Η σημασία της επίλυσης προβλημάτων</p>	<p>Προκειμένου να αλληλεπιδράσει με το κοινό του / της , ο εκ παιδευτής θα μπει ορούσε να αρχίσει να ζητήσει από τους συμμετέχοντες να προσαπαθήσουν να ορίσουν τι είναι ένα πρόβλημα και</p>

		<p>τι τους κάνει να νιώθουν ότι υπ άρχει π ρό βλημα. Στη συνέχεια, ο εκ παιδευτής θα εισαγάγει τον ορισμό του όρου «π ρό βλημα» από το Oxford Learner's Dictionary, ο οποίος είναι «έν απ ράγμα απ ου " Επιπ λέον , έν απ ρό βλημα...»</p> <p>1) Πολλές φορές απα ιτείται μι α λύση π ου π ρέ πει να αντιμετωπιστεί και να επιλυθεί</p> <p>2) Για την εύρεση μιας κατάλληλης λύσης απαιτούνται γενικά διαφορετικά σύνολα δεξιοτήτων.</p>
Διαδικασία επίλυσης προβλημάτων IDEA	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU">https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU</a>	
Πρακτική Άσκηση	<p>Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ποιο ήταν το τελευταίο πρόβλημα που αντιμετωπίσατε στην επαγγελματική ή ιδιωτική σας ζωή (π.χ. καθυστερήσεις στο λεωφορείο, έλλειψη γάλακτος από το σούπερ μάρκετ, μη εκπλήρωση του πλάνου εργασίας από έναν συνάδελφο κ.λπ.);</li> <li>• Σκεφτείτε πώς το αντιμετωπίσατε; Πώς φάνηκε η διαδικασία εξεύρεσης λύσης; Ακολουθήσατε τα βήματα από τη διαδικασία επίλυσης προβλημάτων;</li> </ul> <p>Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.</p>	<p>Η ερώτηση βρίσκεται επίσης στο τέλος της διάλεξης 1.</p> <p>Ο εκ παιδευτής μπορεί είτε να χωρίσει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες είτε να τους ενθαρρύνει να το κάνουν ως ατομική άσκηση. Θα ήταν ιδανικό να δημιουργήσετε μια ευκαιρία να μοιραστείτε προβληματισμούς, σενάρια ή/και σχετικές γνώσεις που προέρχονται από την άσκηση.</p> <p>Για να μοιραστεί, ο εκ παιδευτής θα πρέπει να εργαστεί για τη δημιουργία εμπιστοσύνης και ασφαλούς χώρου.</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Επίλυση προβλημάτων σημαίνει χρήση διαφορετικών συνόλων δεξιοτήτων, μεταξύ των οποίων η λογική και η φαντασία, προκειμένου να βρεθεί μια λύση σε ένα πρόβλημα ή πρόκληση.</p> <p><b>Σωστό</b> Λάθος</p>	<p>Η απάντηση είναι αληθινή, και τόσο η λογική όσο και η δημιουργικότητα απαιτούνται δεξιότητες για να βρεθεί μια λύση σε μια πρόκληση ή έν απ ρό βλημα.</p>

	<p>Επιλέξτε όλα τα στοιχεία που αποτελούν μέρος της διαδικασίας επίλυσης προβλημάτων IDEA:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideate</li> <li>• Αναγνωρίζω</li> <li>• καταστροφή</li> <li>• Αναπτύσσω</li> <li>• Εκτελώ</li> <li>• Εκπνέω</li> <li>• Εκτιμώ</li> </ul>	<p>Ο εκπαιδευτής θα υπογράμμισει ότι όσο πιο ανοιχτόμυαλη θα είναι η στάση μας, τόσο περισσότερες δυνατότητες έχουμε να βρούμε λύσεις και διαφορετικές προοπτικές.</p> <p>Γινα να γίνει το Μάθημα 3 πιο πρακτικό, ο εκπαιδευτής θα εισαγάγει τη μεθοδολογία ιδεών βλημάτων που θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει ως μέθοδος επίλυσης καθημερινών προβλημάτων στη ζωή. Αυτή η μεθοδολογία συνίσταται στο να προσδιορίσετε πρώτα το πρόβλημα, στη συνέχεια να αναπτύξετε λύσεις, να υλοποιήσετε ένα σχέδιο και τελικά να αξιολογήσετε τα αποτελέσματά σας.</p>
<p>Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις δεξιότητές σας επίλυσης προβλημάτων</p>	<p><a href="#">Βίντεο YT</a> - Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις δεξιότητές σας επίλυσης προβλημάτων</p>	<p>(CPS) δημιουργήθηκε από τους Sidney Parnes και Alex Faickney Osborn. Τονίζει τα ακόλουθα σημεία:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Διαχωρίστε τον ιδεασμό από την αξιολόγηση</li> <li>• Η κρίση οδηγεί στο κλείσιμο</li> <li>• Αν αδιατύπωση προβλημάτων ως ερωτήσεις</li> <li>• Η διατύπωση φράσεων ως «Ναι και...» θα διευρύνει τις ιδέες.</li> </ul>
<p>Brain teaser "Rooster on the roof"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=m2eINi4WXkc">https://www.youtube.com/watch?v=m2eINi4WXkc</a></li> </ul>	<p>«Ένας κόκορας βρίσκεται σε μια στέγη και κοιτάζει προς τα ανατολικά. Ο άνεμος φυσάει προς τα δυτικά με 10 μίλια την ώρα και ο κόκορας γεννά ένα αυγό. Σε ποια κατεύθυνση πέφτει το αυγό;»</p>



		<p>Ο εκ παιδευτής θα μπει ορούσε να τους αρρύνει συμμετέχοντες να μα ντέψουν την απάντηση ομ αδικα ή μονοι τους . Μπορεί να ξεκινήσει μι α συζήτηση γι α τον π ρο βληματισμό σχετικά με τις π ιθ ανες απα ντήσεις και στη συνέχεια α η απάντηση θα κοινο ποιηθεί και θα παρακολουθήσει π βληματισμός .</p>
<p>Δωρεάν ιστοσελίδες sudoku</p>	<p>Στους παρακάτω ιστότοπους, που συνδέονται στην ενότητα των μαθητών σας , μπορείτε να βρείτε δωρεάν sudoku για να επιταχύνετε τις δεξιότητές σας στην επίλυση προβλημάτων και στις αναλυτικές δεξιότητές σας:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://sudoku.com/">https://sudoku.com/</a></li> <li>• <a href="https://sudoku.game/">https://sudoku.game/</a></li> <li>• <a href="https://soduko-online.com/">https://soduko-online.com/</a></li> </ul>	<p>Ο εκ παιδευτής μπ ορεί να τους αρρύνει συμμετέχοντες να εξ ασκήσουν κά ποιο sudoku μόνοι τους ή να το π ροσφέρουν ως ομ αδική δρ αστηριότητα κα τά τη διάρκει α του μα θήμ ατος. Ως εγκεφ αλικά π ειράγμ ατα, α υτά είν αι επ ίσης α σκήσεις γι α να « τεντώσετε » το μυ αλό και να αναπ τύξετε μι α νέ α νοοτρο πιά π ου το κα θιστά ικ αν να β λέ πει τα π ράγμ ατα στα αφορικά</p>
<p>Δωρεάν ιστοσελίδες με σταυρόλεξα</p>	<p>Δωρεάν ιστοσελίδες με σταυρόλεξα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.dictionary.com/e/crossword/">https://www.dictionary.com/e/crossword/</a></li> <li>• <a href="https://www.washingtonpost.com/crossword-puzzles/daily/">https://www.washingtonpost.com/crossword-puzzles/daily/</a></li> <li>• <a href="https://www.boatloadpuzzles.com/playcrossword">https://www.boatloadpuzzles.com/playcrossword</a></li> </ul>	<p>Ο εκ παιδευτής θα ρωτήσει εάν οι συμμετέχοντες έχουν πα ίξει π οτέ στ αυρόλεξα (ή αν πα ίζουν συνήθως α υτό το πα ιχνίδι ) και αν τους άρεσε και τι είδους δεξιότητες απα τεί το πα ιχνίδι .</p> <p>Θα εξηγηθεί ότι σε α υτό το πα ιχνίδι :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Υπ άρχουν πα ιχνίδι α λέξεων στ α οπ οί α οι πα ίκτες π ρέ πει να συμπληρώσουν λέξεις με β άση τις ενδείξεις .</li> <li>-Υπ άρχουν π λέξεις ου συνδέοντ αι μετ αξύ τους .</li> <li>- Οι πα ίκτες π ρέ πει να σκεφτούν κριτικά τις γύρω λέξεις γι α να επ ιλέξουν τη σωστή φράση γι α το χώρο . Ο εκ παιδευτής μπ ορεί να τους αρρύνει συμμετέχοντες να εξ ασκήσουν κά ποια στ</li> </ul>

		<p>αυρόλεξα μόνοι τους ή να τα προσφέρουν ως ομάδα. Η δραστηριότητα κατά τη διάρκεια του μαθήματος/στο σπίτι κατά την αναθεώρηση της ενότητας.</p> <p>Ο εκπαιδευτής θα τονίσει ότι αυτές οι πρακτικές ασκήσεις στοχεύουν στην ενίσχυση των ικανοτήτων επίλυσης προβλημάτων.</p>
Πρακτική Άσκηση	Πηγαίνετε σε έναν από τους δωρεάν ιστότοπους για sudoku ή/και σταυρόλεξα και λύστε τουλάχιστον τρεις διαφορετικούς.	
Άσκηση IV Εξωγήινοι	<ul style="list-style-type: none"> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=LKvjlsyYng8">https://www.youtube.com/watch?v=LKvjlsyYng8</a></li> </ul>	<p>Βασική εκμάθηση :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- αναλυτική σκέψη</li> <li>- Έξυπνη χρήση των δυνατοτήτων ή/και των επιλογών που έχετε στη διάθεσή σας</li> <li>- λογική δομή</li> </ul> <p>Ο εκπαιδευτής θα παίζει το βίντεο για να δείξει πώς από ένα πρόβλημα κατέληξε σε μια λύση. Είναι πολύ σημαντικό να τονίσει τη σημασία της διαδικασίας εξεύρεσης λύσης.</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Τα μυαλά και τα αινίγματα είναι ένας καλός τρόπος για να εκπαιδευσετε τις δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων.</p> <p><b>Σωστό</b> Λάθος</p>	<p>Είναι αλήθεια ότι θα πρέπει να αντιμετωπίσω δυσκολίες από άλλες προοπτικές και να διευρύνετε τις γνώσεις σας για λύσεις.</p>
Διάλεξη 3 – Επίλυση προβλημάτων στην επιχειρηματική σφαίρα	<a href="#">Βίντεο ΥΤ</a> - Διάλεξη 3 – Επίλυση προβλημάτων στην επιχειρηματική σφαίρα	<p>Βασική μάθηση στην επιχειρηματικότητα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Να είσαι σε επιφυλακή για προβλήματα που εμπίπτουν.</li> </ul>

		<p>- Βρείτε δημιουργικές προσεγγίσεις σε ένα κοινό πρόβλημα στην κοινότητά σας και δοκιμάστε τις.</p> <p>- ΓΙΝΕ η λύση .</p>
Έλεγχος γνώσεων	<p>Μιλήστε με έναν φίλο ή κάποιον που να εμπιστευτείτε για ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζει. Χρησιμοποιώντας τη διαδικασία επίλυσης προβλημάτων IDEA, υποστηρίξτε τους στην εξεύρεση λύσης. Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας στο φόρουμ.</p>	<p>Οι εκπαιδευτές θα τονίσουν ότι η επίλυση προβλημάτων είναι μια δεξιότητα ζωής, πράγμα που σημαίνει ότι σε κάθε είδος κατάσταση και όχι μόνο που σχετίζεται αλληλεπίδραση με την εργασία .</p>
	<p>Η επίλυση προβλημάτων είναι μια σημαντική δεξιότητα για τους επιχειρηματίες.</p> <p><b>Σωστό</b> Λάθος</p>	<p>Ο εκπαιδευτής θα επισημάνει ότι στην επικοινωνία πωλούνται αλλά προβλήματα συμβαίνουν καθημερινά (ακόμα, οικονομικά, προβλήματα που σχετίζονται με την αγορά κ.λπ.).</p>
Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	<p>Τα παρακάτω περιεχόμενα θα σας βοηθήσουν να εμβαθύνετε την ιδέα και να αναπτύξετε τις δεξιότητές σας επίλυσης προβλημάτων:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tour2Include πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης Ενότητα 1: Γενικές soft skills <a href="https://elearning.tour2include.eu/login/index.php">https://elearning.tour2include.eu/login/index.php</a></li> <li>• Η διαδικασία επίλυσης προβλημάτων: <a href="https://asq.org/quality-resources/problem-solving">https://asq.org/quality-resources/problem-solving</a></li> <li>• Δωρεάν μάθημα για την επίλυση προβλημάτων: <a href="https://www.university2business.it/formazione/nuove-competenze/cose-il-problem-solving-e-come-sviluppare-questa-competenza/">https://www.university2business.it/formazione/nuove-competenze/cose-il-problem-solving-e-come-sviluppare-questa-competenza/</a></li> <li>• Περισσότερες πληροφορίες για την επίλυση προβλημάτων: <a href="https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf">https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf</a></li> </ul>	<p>Ο εκπαιδευτής θα ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να ρίξουν μια ματιά σε αυτές τις πλατφόρμες ηλεκτρονικής μάθησης ως πρόσθετο εργαλείο για να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους σχετικά με τις δεξιότητες επίλυσης προβλημάτων και την εξάσκηση .</p>
Ενότητα Αναφοράς	<p>Αν θέλετε να εμβαθύνετε, μπορείτε να δείτε τους παρακάτω πόρους:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Διαδικτυακό πρόγραμμα «Σύνθετη επίλυση προβλημάτων»</a></li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="#">Διαδικτυακό μάθημα «Επίλυση προβλημάτων με δημιουργική και κριτική σκέψη»</a></li> <li>• <a href="#">Διαδικτυακό μάθημα «Δημιουργική επίλυση προβλημάτων»</a></li> <li>• Το βιβλίο « <a href="#">Ποιο είναι το πρόβλημά μας</a> » του Tim Urban</li> <li>• Το βιβλίο « <a href="#">Πώς να σκέφτεσαι πιο αποτελεσματικά</a> » από το The School of Life</li> </ul>	
<p>Βιβλιογραφία</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american_english/problem_1#:~:text=%2F%CB%88pr%2F%91b%2F%99m%2F,problems%20health%2Ffamily%2C%20etc.">https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/american_english/problem_1#:~:text=%2F%CB%88pr%2F%91b%2F%99m%2F,problems%20health%2Ffamily%2C%20etc.</a></li> <li>• <a href="https://www.wrike.com/blog/problem-solving-techniques/">https://www.wrike.com/blog/problem-solving-techniques/</a></li> <li>• <a href="https://targetjobs.co.uk/careers-advice/skills-for-getting-a-job/problem-solving-mark-independent-employee">https://targetjobs.co.uk/careers-advice/skills-for-getting-a-job/problem-solving-mark-independent-employee</a></li> <li>• <a href="https://asq.org/quality-resources/problem-solving">https://asq.org/quality-resources/problem-solving</a></li> <li>• <a href="https://instagantt.com/project-management/what-is-problem-solving-definition-and-examples">https://instagantt.com/project-management/what-is-problem-solving-definition-and-examples</a></li> <li>• <a href="https://asq.org/quality-resources/problem-solving">https://asq.org/quality-resources/problem-solving</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU">https://www.youtube.com/watch?v=QOjTJAFyNrU</a></li> <li>• <a href="https://teambuilding.com/blog/problem-solving-games">https://teambuilding.com/blog/problem-solving-games</a></li> <li>• <a href="https://www.forbes.com/sites/shamahyder/2021/08/27/how-to-become-an-entrepreneur-find-a-problem-and-be-the-solution/?sh=5e765d8a59ef">https://www.forbes.com/sites/shamahyder/2021/08/27/how-to-become-an-entrepreneur-find-a-problem-and-be-the-solution/?sh=5e765d8a59ef</a></li> <li>• <a href="https://www.compassoffices.com/en/about-us/blogs/think-like-successful-entrepreneurs/">https://www.compassoffices.com/en/about-us/blogs/think-like-successful-entrepreneurs/</a></li> </ul>	

## Μάθημα 3: Πρόσθετες ασκήσεις

### Άσκηση 1:

Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- ❖ Ποιο ήταν το τελευταίο πρόβλημα που αντιμετωπίσατε στην επαγγελματική ή ιδιωτική σας ζωή (π.χ. καθυστερήσεις στο λεωφορείο, έλλειψη γάλακτος από το σούπερ μάρκετ, μη εκπλήρωση του πλάνου εργασίας από έναν συνάδελφο κ.λπ.);
- ❖ Σκεφτείτε πώς το αντιμετωπίσατε; Πώς φάνηκε η διαδικασία εξεύρεσης λύσης; Ακολουθήσατε τα βήματα από τη διαδικασία επίλυσης προβλημάτων;

Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.

### Άσκηση 2:

Μεταβείτε σε έναν από τους παρακάτω δωρεάν ιστότοπους για sudoku και/ή σταυρόλεξα και λύστε τουλάχιστον τρεις διαφορετικούς:

Στους παρακάτω ιστότοπους, που συνδέονται στην ενότητα των μαθητών σας, μπορείτε να βρείτε δωρεάν sudoku για να επιταχύνετε τις δεξιότητές σας στην επίλυση προβλημάτων και στις αναλυτικές δεξιότητές σας:

- <https://sudoku.com/>
- <https://sudoku.game/>
- <https://soduko-online.com/>

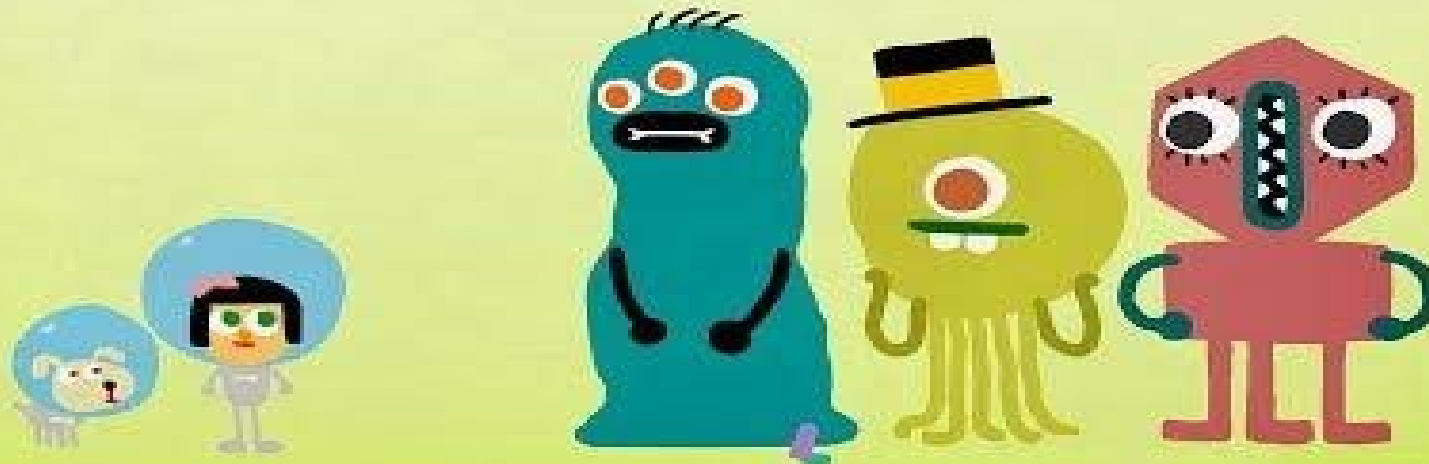
Δωρεάν σταυρόλεξο:

- <https://www.dictionary.com/e/crossword/>
- <https://www.washingtonpost.com/crossword-puzzles/daily/>
- <https://www.boatloadpuzzles.com/playcrossword>

### Άσκηση 3:

Μπορείτε να λύσετε το «πιο δύσκολο παζλ λογικής»; = <https://www.youtube.com/watch?v=LKvjlsyYng8>

# CAN YOU SOLVE THE THREE GODS RIDDLE?



## Μάθημα 4: Ομαδική εργασία

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο να υποστηρίξει τους μαθητές στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων ομαδικής εργασίας τους. Για να γίνει αυτό, η ενότητα θα παρέχει πληροφορίες για βασικές έννοιες, δραστηριότητες αυτοαναστοχασμού καθώς και πρακτικές ασκήσεις που ενθαρρύνουν την αύξηση αυτής της σημαντικής εγκάρσιας δεξιότητας.</p> <p>Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε την έννοια της ομαδικής εργασίας ως soft skills και γιατί είναι σημαντική</li> <li>• Να είστε ενήμεροι για στρατηγικές και ασκήσεις για να ενισχύσετε τις δεξιότητες εργασίας της ομάδας σας</li> <li>• Εφαρμόστε δραστηριότητες για την οικοδόμηση εμπιστοσύνης σε νέες ομάδες</li> <li>• Αυξάνουν τις δεξιότητες ομαδικής εργασίας τους ως επιχειρηματίες</li> </ul>	<p>Βασική μάθηση :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ορισμός της ομαδικής εργασίας ως δεξιότητα</li> <li>- αύξηση της ικανότητάς σας να εργάζεστε σε ομάδες</li> <li>- ομαδική εργασία στην επιχειρηματικότητα</li> </ul>
	<p><a href="#">YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 4. Ομαδική εργασία</a></p>	



Διάλεξη 1 – Η σημασία της ομαδικής εργασίας	<a href="#">YT Video – Διάλεξη 1 – Η σημασία της ομαδικής εργασίας</a>	Ο εκ παιδευτής θα τονίσει τη σημασία για όλους να ενισχύσουν τις δεξιότητες της ομαδικής εργασίας και τα πλεονεκτήματα της εργασίας σε ένα γνήσιο περιβάλλον.
Η ομαδική εργασία ως soft skill – Τι είναι;	<a href="https://youtu.be/N6oaCRlCnhA">https://youtu.be/N6oaCRlCnhA</a>	Ο εκ παιδευτής θα υποδείξει ότι η συνεργασία με άλλοι ενισχύει την έννοια της διαφορετικότητας και της καλλινοτομίας μέσω συλλογικού καταγισμού ιδεών
Έλεγχος γνώσεων	Ομαδική εργασία σημαίνει ότι όλοι οι άνθρωποι στην ομάδα εργάζονται μεμονωμένα για να επιτύχουν τους ατομικούς τους στόχους. Σωστό <b>Λάθος</b>	Λάθος, η ομαδική εργασία στοχεύει να ταυριάζει με διαφορετικές ιδέες και προοπτικές.
Πρακτική Άσκηση	<b>Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Έχετε εργαστεί ποτέ σε ομάδες στην επαγγελματική ή ιδιωτική σας ζωή (π.χ. παίζοντας ομαδικά αθλήματα); Ποιοι είναι οι παράγοντες επιτυχίας;</li> <li>• Ποια στοιχεία ενθαρρύνουν την αποτελεσματική ομαδική εργασία κατά τη γνώμη σας;</li> <li>• Πώς θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε αυτή τη δεξιότητα ως επιχειρηματίας;</li> </ul> Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.	Η ερώτηση βρίσκεται επίσης στο τέλος της διάλεξης 1.  Οι εκ παιδευτές μπορούν να ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να χωριστούν σε μικρές ομάδες ή να κάνουν τη δραστηριότητα μόνοι τους. Θα ήταν ιδανικό να βρίσκεστε παντού αχώρο και χρόνο για να μοιραστείτε τις απαντήσεις και να μην έχετε μια στιγμή προβληματισμού για να υπογράμμισετε πώς η ομαδική εργασία μπορεί να είναι βασικό στοιχείο στις περισσότερες καθημερινές καταστάσεις.
Διάλεξη 2 – Πώς να βελτιώσετε τις δεξιότητές σας στην ομαδική εργασία	<a href="#">YT Video – Διάλεξη 2 – Πώς να βελτιώσετε τις δεξιότητές σας στην ομαδική εργασία</a>	Ο εκ παιδευτής θα παύσει από το βίντεο ή μπορεί να επιλέξει μια από τις 13 συμβουλές που υποδεικνύονται στο βίντεο. ως πρακτικές συμβουλές για την ενίσχυση των δεξιοτήτων ομαδικής εργασίας.

		Μια άλλη συμβουλή για τον εκπαιδευτή θα ήταν να ζητήσει από τους συμμετέχοντες να γράψουν μερικές πρακτικές συμβουλές που θα έδιναν σε άτομα που επιθυμούν να ενισχύσουν τις δεξιότητές τους στην ομαδική εργασία. Θα μπορούσαν είτε να κάνουν αυτή τη δραστηριότητα μόνοι τους είτε σε ζευγάρι ή μικρές ομάδες.
	<p>Στοιχεία αποτελεσματικής ομαδικής εργασίας ΔΕΝ περιλαμβάνουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ενεργητική Ακρόαση</li> <li>• Στηρίζοντας ο ένας τον άλλον</li> <li>• <b>Επιδίωξη ατομικής ατζέντας</b></li> <li>• Θετική στάση</li> </ul>	Ο εκπαιδευτής θα τονίσει ότι οι ατομικές αποφάσεις δεν οδηγούν σε καλό αποτέλεσμα όταν εργάζονται σε ομάδα. Θα πρέπει πάντα να συζητάτε με τους συνομηλίκους σας πριν πάρετε μια απόφαση που μπορεί να επηρεάσει την υπολοίπη ομάδα.
Πρακτική Άσκηση	<p>Στο εργασιακό σας περιβάλλον ή με μια ομάδα φίλων, αποφασίστε μια από τις ασκήσεις ομαδικής εργασίας που παρουσιάζονται σε αυτήν την ενότητα και δοκιμάστε τις. Στη συνέχεια, σκεφτείτε πώς πήγε. Νιώθεις ότι η ομάδα δούλεψε καλύτερα με τον χρόνο; Τα μέλη γνωρίζονται καλύτερα τώρα; Τι θα μπορούσε να βελτιωθεί την επόμενη φορά;</p>	στην ενότητα « Πρόσθετες ασκήσεις » θα βρείτε αρκετή δραστηριότητες ομαδικής ανάπτυξης που μπορείτε ως εκπαιδευτές να προτείνετε να κάνετε με τους συμμετέχοντες. Λάβετε υπόψη ότι όλες οι δραστηριότητες μπορούν να προσαρμοστούν με βάση τις ιδιαιτερότητες της ομάδας καθώς και στο τοπικό πλαίσιο.
Διάλεξη 3 – Ομαδική εργασία για επιχειρηματίες	<p><a href="#">YT Video – Διάλεξη 3 – Ομαδική εργασία για επιχειρηματίες</a></p>	Ο εκπαιδευτής θα υπογράμμισει ότι στην επιχειρηματικότητα η ομαδική εργασία έχει θετικό αντίκτυπο, καθώς αξιολογεί την ικανότητα επίλυσης προβλημάτων και ενισχύει τις δεξιότητες ακρόασης. Μπορεί επίσης να συμβάλει στη δημιουργία ενός πιο υγιεινού περιβάλλοντος στην εργασία.

<p>Ομαδική εργασία ως επιχειρηματίας</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=IZ9nYRegAxI">https://www.youtube.com/watch?v=IZ9nYRegAxI</a></li> </ul>	<p>Οι δεξιότητες ομ αδικής εργασίας είναι σχετικές με τους επ ιχειρημ ατίες, κα θώς έχουν τη δυν ατότητα να:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- επ ίλυση καβ γάδων</li> <li>- ενίσχυση της α μοι βαίας εμ πιστοσύνης εντός της ομάδ ας</li> <li>- β ρείτε χρόνο να επ ικεντρωθείτε στ α δυν αμικά και συν αφή π ρο βλήματα/ευκαιρίες της ομάδ ας</li> </ul>
<p>Έλεγχος γνώσεων</p>	<p>Τα οφέλη από την εργασία σε ομάδες περιλαμβάνουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Λιγότερη δουλειά</li> <li>• Υψηλότερα κίνητρα</li> <li>• Ανταλλαγή διαφορετικών απόψεων</li> <li>• χαμηλότερη εμπιστοσύνη</li> <li>• Ατομικισμός</li> </ul> <p>Ως επιχειρηματίας, πώς θα προσεγγίζατε την ομαδική εργασία για να προετοιμασθείτε για επιτυχία; Μπορείτε να γράψετε κάποιες ιδέες ή να τις συζητήσετε με έναν φίλο ή με άλλους μαθητές στο φόρουμ.</p>	<p>Ο εκ παιδευτής θα εισηγείται ότι η αποτελεσματική ομ αδική εργασία μπ ορεί να βοηθήσει στην α ντιμετώπιση α γχωτικών καταστάσεων και να διευρύνει τους ορίζοντές σας π ρος δι αφορετικές ιδέες και π ροο πτικές χρήσιμες και στην π ροσω πική σας ζωή . Ο εκ παιδευτής μπ ορεί επ ίσης να ζητήσει από τους συμμετέχοντες να δώσουν παρά δειγμ ατα στάσεων στην κα θημερινή τους ζωή ή στην εργασία ότ αν οι δεξιότητες ομ αδικής εργασίας ήτ αν χρήσιμες .</p> <p>Ο εκ παιδευτής θα χωρίσει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες ή θα τους ενθ αρρύνει να κάνει τη δρ αστηριότητα μόνοι τους . Θα ήτ αν λοι πόν ιδ ανικό να β ρείτε χρόνο και χώρο γι α να μοιρ αστείτε τις ιδέες π ου π ροκύ πτουν.</p>
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα;</p>	<p>Τα παρακάτω περιεχόμενα θα σας βοηθήσουν να εμβαθύνετε την ιδέα και να αναπτύξετε τις δεξιότητές σας στην ομαδική εργασία:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ρίξτε μια ματιά στο δωρεάν μάθημα «Εργασία σε διαφορετικές ομάδες»: <a href="https://www.open.edu/openlearn/money-">https://www.open.edu/openlearn/money-</a></li> </ul>	<p>Ο εκ παιδευτής θα μοιρ αστεί α υτούς τους συνδέσμους με τους συμμετέχοντες και θα τους ενθ αρρύνει να τους ελέγξουν μόνοι τους . Ο εκ παιδευτής μπ ορεί επ ίσης να επ</p>

	<p><a href="https://www.tour2include.eu/business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab">business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Επισκεφτείτε την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης Tour2Include</li> </ul> <p>Ενότητα 1: Γενικές soft skills</p> <p><a href="https://elearning.tour2include.eu/login/index.php">https://elearning.tour2include.eu/login/index.php</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ρίξτε μια ματιά στο μαθησιακό περιεχόμενο και τις δραστηριότητες από το έργο SUPEER: <a href="https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf">https://supeer.eu/media/supeer-io3-it.pdf</a></li> <li>• Ομιλία TED "Ομαδική εργασία Reimagined": <a href="https://www.ted.com/talks/kevin_cahill_teamwork_reimagined">https://www.ted.com/talks/kevin_cahill_teamwork_reimagined</a></li> </ul>	<p>αλέξει μερικούς από τους συνδέσμους που πιστεύει ότι είναι πιο σχετικοί και να τους εξερευνήσει μαζί με τους συμμετέχοντες .</p>
Ενότητα Αναφοράς	<p>Εάν θέλετε να εμβαθύνετε στη θεωρία πίσω από την επιτυχημένη ομαδική εργασία, μπορεί να βρείτε χρήσιμα τα ακόλουθα βιβλία:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• "Bringing Out the Best in People: How to Enjoy Helping Others" του Alan Loy McGinnis</li> <li>• «The Five Dysfunctions of a Team: A Leadership Fable» του Patrick Lencioni</li> <li>• «Ποιος δεν πώς: Η φόρμουλα για την επίτευξη μεγαλύτερων στόχων μέσω της επιτάχυνσης της ομαδικής εργασίας» του Dan Sullivan</li> </ul>	
Βιβλιογραφία	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youthemployment.org.uk/tips-making-good-team-work/">https://www.youthemployment.org.uk/tips-making-good-team-work/</a></li> <li>• <a href="https://www.youthemployment.org.uk/young-professional-training/teamwork-skills-young-professional/">https://www.youthemployment.org.uk/young-professional-training/teamwork-skills-young-professional/</a></li> <li>• <a href="https://www.liquidplanner.com/blog/13-tips-to-help-build-your-teamwork-skills/">https://www.liquidplanner.com/blog/13-tips-to-help-build-your-teamwork-skills/</a></li> <li>• <a href="https://www.open.edu/openlearn/money-business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab">https://www.open.edu/openlearn/money-business/working-diverse-teams/content-section-overview?active-tab=content-tab</a></li> <li>• <a href="https://www.actioned.com/teamwork-makes-the-dreamwork/">https://www.actioned.com/teamwork-makes-the-dreamwork/</a></li> <li>• <a href="https://www.surfoffice.com/blog/teambuilding-activities-work">https://www.surfoffice.com/blog/teambuilding-activities-work</a></li> <li>• <a href="https://www.prnewsblog.com/news/business/11518/importance-of-teamwork-in-the-entrepreneurial-efort/">https://www.prnewsblog.com/news/business/11518/importance-of-teamwork-in-the-entrepreneurial-efort/</a></li> </ul>	

## Μάθημα 4: Πρόσθετες ασκήσεις

### Άσκηση 1:

Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Έχετε εργαστεί ποτέ σε ομάδες στην επαγγελματική ή ιδιωτική σας ζωή (π.χ. παίζοντας ομαδικά αθλήματα); Ποιοι είναι οι παράγοντες επιτυχίας;
- Ποια στοιχεία ενθαρρύνουν την αποτελεσματική ομαδική εργασία κατά τη γνώμη σας;
- Πώς θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε αυτή τη δεξιότητα ως επιχειρηματίας;

Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.

### Άσκηση 2:

Οι δραστηριότητες δημιουργίας ομάδας που προτείνονται για τους εκπαιδευτές είναι οι ακόλουθες:

#### Αντίστροφη μέτρηση

- Οι άνθρωποι στέκονται σε έναν κύκλο κοιτάζοντας ο ένας τον άλλον.
- η μη λεκτική επικοινωνία .
- Με βάση τον αριθμό των μελών της ομάδας ξεκινά μια αντίστροφη μέτρηση (π.χ. από 10-9-8... Αν είναι 10 μέλη );
- Κάθε μέλος πρέπει να πει έναν αριθμό μέχρι να φτάσει το 1, κανείς δεν μπορεί να μιλήσει δύο φορές.
- Εάν οι συμμετέχοντες μιλήσουν ταυτόχρονα, ολόκληρη η αντίστροφη μέτρηση ξεκινά από την αρχή.

Αυτή η δραστηριότητα στοχεύει στην προώθηση της επικοινωνίας: όσο πιο εδραιωμένη είναι η ομάδα, τόσο πιο εύκολα ολοκληρώνεται η διαδικασία.

#### ανθρώπινος κόμπος

- δραστηριότητα απαιτείται ζυγός αριθμός συμμετεχόντων .

- Οι άνθρωποι στέκονται σε έναν κύκλο κοιτάζοντας ο ένας τον άλλον.
- Όλοι ενώνουν το δεξί χέρι με κάποιον που στέκεται μπροστά τους (δεν μπορεί να είναι κάποιος ακριβώς δίπλα τους).
- Σε ένα δεύτερο βήμα, όλοι ενώνουν το αριστερό χέρι με κάποιον άλλο να στέκεται μπροστά τους.
- Τώρα τα μέλη της ομάδας προσπαθούν να λύσουν τον κόμπο (στρίψιμο και περιστροφή) και να επιστρέψουν όρθια σε έναν τέλειο κύκλο χωρίς να αφήσουν τα χέρια τους στη διαδικασία.

Αυτή η δραστηριότητα στοχεύει στην προώθηση της επικοινωνίας και της συνεργασίας.

### Δύο αλήθειες, ένα ψέμα

- Ο καθένας δηλώνει τρία πράγματα για τον εαυτό του: δύο αληθινά και ένα ψεύτικο (π.χ. «Γεννήθηκα σε άλλη χώρα», «Μιλώ τρεις γλώσσες», «Έχω τρία μεγαλύτερα αδέρφια» κ.λπ.)
- Άλλα μέλη της ομάδας μαντεύουν, ποια δήλωση είναι ψευδής

Αυτή η δραστηριότητα είναι διασκεδαστικός και ελαφρύς τρόπος για να γνωριστούμε καλύτερα και να σπάσουμε τον πάγο.

## Μάθημα 5: Επικοινωνία

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει ως στόχο να υποστηρίξει τους μαθητές στην ανάπτυξη των επικοινωνιακών τους δεξιοτήτων. Για να γίνει αυτό, η ενότητα θα παρέχει πληροφορίες για βασικές έννοιες, δραστηριότητες αυτοαναστοχασμού καθώς και πρακτικές ασκήσεις που ενθαρρύνουν την αύξηση αυτής της σημαντικής-εγκάρσιας δεξιότητας.</p> <p>Αφού ολοκληρώσετε αυτήν την υποενότητα, θα είστε σε θέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Μάθετε τι είναι η επικοινωνία και ποιοι είναι οι κύριοι τύποι</li> </ul>	<p>Βασικά μαθήματα:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- διανοητικοί τύποι επικοινωνίας και τρόποι επικοινωνίας και της ακρόασης .</li> <li>- απλοδοτική επικοινωνία</li> <li>- συμβουλές για την ανάπτυξη δεξιοτήτων επικοινωνίας</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Να έχουν γνώσεις σχετικά με τα διαφορετικά σύνολα δεξιοτήτων που απαιτούνται για την αποτελεσματική επικοινωνία</li> <li>• Να γνωρίζετε τρόπους για να αυξήσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες</li> <li>• Μάθετε τι είναι η ενεργητική ακρόαση και πώς να την προωθήσετε</li> </ul>	Μαζί με άλλες δεξιότητες ήπιας ζωής, οι δεξιότητες επικοινωνίας είναι θεμελιώδεις για τη οικοδόμηση ισχυρών σχέσεων που να είναι πιο παραγωγικές, ειδικά στην επιχειρηματικότητα.
	<a href="#">YT Video - Εισαγωγή Μάθημα 5: Επικοινωνία</a>	
Διάλεξη 1 – Η σημασία της επικοινωνίας	<a href="#">YT Video - Διάλεξη 1 – Η σημασία της επικοινωνίας</a>	
4 πράγματα που γνωρίζουν όλοι οι μεγάλοι ακροατές	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=i3ku5nx4tMU">https://www.youtube.com/watch?v=i3ku5nx4tMU</a></li> </ul>	Αυτό το βίντεο έχει στόχο να καθοδηγήσει μέσα από διαφορετικούς τρόπους επικοινωνίας, υπογραμμίζοντας τις θετικές επιπτώσεις της αύξησης των επικοινωνιακών δεξιοτήτων.
Γιατί είναι σημαντικές οι δεξιότητες επικοινωνίας;	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE">https://www.youtube.com/watch?v=2Lkb7OSRdGE</a></li> </ul>	Αυτό το βίντεο καθοδηγεί επίσης τις επικοινωνιακές δεξιότητες και γιατί αυτές έχουν σημασία στην καθημερινή μας ζωή.
Έλεγχος γνώσεων	Με βάση αυτά που μάθατε σε αυτό το μάθημα, πιστεύετε ότι είστε καλός ακροατής; Ποιες συμβουλές για να γίνετε καλύτεροι στην ενεργητική ακρόαση θα μπορούσατε να εφαρμόσετε στη ζωή σας; Κάντε ένα σχέδιο δράσης και χρησιμοποιήστε το στις καθημερινές σας συναντήσεις (με φίλους, οικογένεια, στη δουλειά κ.λπ.) τον επόμενο μήνα. Στη συνέχεια, σκεφτείτε αν αυτές οι στρατηγικές άλλαξαν κάτι για εσάς. Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας στο φόρουμ.	
Πρακτική Άσκηση	<b>Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Σκεφτείτε ένα καλό παράδειγμα και ένα κακό παράδειγμα επικοινωνίας που έχετε βιώσει στη ζωή σας. Προσπαθήστε να</li> </ul>	Η ερώτηση βρίσκεται επίσης στο τέλος της διάλεξης 1.

	<p><b>θυμηθείτε με ποιον ήταν, πώς παραδόθηκαν οι πληροφορίες και πώς σας έκαναν να νιώθετε.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Κάντε μια λίστα με τους λόγους για τους οποίους πιστεύετε ότι η μία ανταλλαγή πήγε καλά και η άλλη όχι.</b></li> </ul> <p>Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.</p>	<p>δώρο την ενότητα " Πρόσθετες ασκήσεις " για α συμβουλές.</p>
<p>Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες</a></p>	<p>Αυτό το βίντεο στοχεύει να λειτουργήσει ως οδηγός για συγκεκριμένα σύνολα δεξιοτήτων επικοινωνίας που σας βοηθούν να αναπτύξετε μια πιο αποτελεσματική επικοινωνία σε όλες τις πτυχές της καθημερινής ζωής .</p>
<p>Έλεγχος γνώσεων</p>	<p>Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι επικοινωνίας, η λεκτική και η προφορική επικοινωνία .</p> <p>Σωστό <b>Λάθος</b></p> <hr/> <p>Η ενεργητική ακρόαση είναι αναπόσπαστο μέρος της επικοινωνίας.</p> <p><b>Σωστό</b> <b>Λάθος</b></p> <hr/> <p>Με βάση τα 7 C της αποτελεσματικής επικοινωνίας, οι επικοινωνίες μας θα πρέπει να είναι:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Σαφής</b></li> </ul>	<p>Λάθος , τα άτομα μπορούν να χρησιμοποιήσουν τους αφορετικούς τύπους που επικοινωνίας για να μοιραστούν συναισθήματα ή να εκφράσουν μια γνώμη .</p> <p>Πρόκειται να εμπλακούν στην διαδικασία οι συμμετέχοντες , ο εκπαιδευτής μπορεί να ζητήσει από τους συμμετέχοντες να δοκιμάσουν και να μακρύνουν άλλοι τύπους επικοινωνίας</p> <hr/> <p>Είναι αλήθεια ότι η ξεκάθαρη κατά νόηση αυτού που ακούτε βοηθά στην καλύτερη επικοινωνία και κάνει το άλλο άτομο που μιλάει να αισθάνεται ότι ακούγεται και φαίνεται .</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Λογοκρίθηκε</li> <li>• Σωστός</li> <li>• Σκυρόδεμα</li> <li>• Πλήρης</li> <li>• Ευγενικός</li> <li>• Αινιγματικός</li> </ul>	
	Χαώδης	
Διάλεξη 3 – Επικοινωνία για επιχειρηματίες	<a href="#">YT Video - Διάλεξη 3 – Επικοινωνία για επιχειρηματίες</a>	
Πρακτική Άσκηση	Με βάση τα 7 C της αποτελεσματικής επικοινωνίας, σημειώστε διαφορετικούς τρόπους με τους οποίους θα επικοινωνούσατε με τους πελάτες σε σύγκριση με τους υπαλλήλους.	
Θέλετε να μάθετε περισσότερα;	<p>Τα παρακάτω περιεχόμενα θα σας βοηθήσουν να εμβαθύνετε την ιδέα και να αναπτύξετε τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Δείτε την πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης Tour2Include Ενότητα 3: Επικοινωνιακές δεξιότητες <a href="https://elearning.tour2include.eu/login/index.php">https://elearning.tour2include.eu/login/index.php</a></li> <li>• Ακούστε την ομιλία TED «Πώς να μιλάτε ώστε οι άλλοι θέλουν να ακούσουν»: <a href="https://www.youtube.com/watch?v=elho2S0Zahl">https://www.youtube.com/watch?v=elho2S0Zahl</a></li> <li>• Μάθετε για την επικοινωνία και την επίλυση συγκρούσεων: <a href="https://cesie.org/media/io3_supplementary-module-communication-and-conflict-resolution_en.pdf">https://cesie.org/media/io3_supplementary-module-communication-and-conflict-resolution_en.pdf</a></li> </ul>	<p>Προτάσεις, έμπειρες και άλλες συμβουλές για το τι είναι οι επικοινωνιακές δεξιότητες και πώς να τις βελτιώσετε για αποτελεσματική επικοινωνία.</p> <p>Οι εκπαιδευτές μπορούν να παίξουν ατάκτα βίντεο ή να ενθαρρύνουν τους συμμετέχοντες να τα παρακολουθήσουν μόνοι τους. Είναι ιδανικό να προσφέρετε μια κοινή στιγμή όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να μοιραστούν τη γνώμη τους για αυτό που είδαν ή/και αν μπορούν να συσχετιστούν με αυτό που παρακολούθησαν.</p>
Ενότητα Αναφοράς	<p>Εάν θέλετε να αυξήσετε ακόμη περισσότερο τις επικοινωνιακές σας δεξιότητες, μπορείτε επίσης να εξετάσετε το ενδεχόμενο να παρακολουθήσετε ένα από τα παρακάτω μαθήματα ή να διαβάσετε τα προτεινόμενα βιβλία:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Λάβετε μέρος στο πλήρες μάθημα για την Επικοινωνία στο χώρο εργασίας από το The Open University:</li> </ul>	

	<p><a href="https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&amp;section=3">https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&amp;section=3</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Δείτε αυτά τα κορυφαία 10 δωρεάν μαθήματα για την Επικοινωνία: <a href="https://www.udemi.com/topic/communication-skills/free/">https://www.udemi.com/topic/communication-skills/free/</a></li> <li>• Βιβλίο «Crucial Conversations: Tools for Talking When Stakes Are High» των Kerry Patterson, Joseph Grenny , Ron McMillan και Al Switzler</li> <li>• Βιβλίο "Simply Said: Communicating Better at Work and Beyond" του Jay Sullivan</li> <li>• Βιβλίο «Λέξεις που λειτουργούν: Δεν είναι αυτό που λες, είναι αυτό που ακούνε οι άνθρωποι» από τον Δρ Frank Luntz</li> </ul>	
Βιβλιογραφία	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.skillsyouneed.com/ips/communication-skills.html">https://www.skillsyouneed.com/ips/communication-skills.html</a></li> <li>• <a href="https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&amp;section=2#:~:text=In%20the%20Oxford%20English%20Dictionary,%20(OED%2C%202019)">https://www.open.edu/openlearn/mod/oucontent/view.php?id=87012&amp;section=2#:~:text=In%20the%20Oxford%20English%20Dictionary,%20(OED%2C%202019)</a></li> <li>• <a href="https://novoresume.com/career-blog/communication-skills">https://novoresume.com/career-blog/communication-skills</a></li> <li>• <a href="https://haiilo.com/blog/top-5-communication-skills-and-how-to-improve-them/">https://haiilo.com/blog/top-5-communication-skills-and-how-to-improve-them/</a></li> <li>• <a href="https://www.udemi.com/topic/communication-skills/free/">https://www.udemi.com/topic/communication-skills/free/</a></li> <li>• <a href="https://hbr.org/2021/12/how-to-become-a-better-listener">https://hbr.org/2021/12/how-to-become-a-better-listener</a></li> <li>• <a href="https://www.bhf.org.uk/informationsupport/heart-matters-magazine/wellbeing/how-to-talk-about-health-problems/active-listening">https://www.bhf.org.uk/informationsupport/heart-matters-magazine/wellbeing/how-to-talk-about-health-problems/active-listening</a></li> </ul>	

## Μάθημα 5: Πρόσθετες ασκήσεις

### Άσκηση 1:

Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις με τους συμμετέχοντες:

- Σκεφτείτε ένα καλό παράδειγμα και ένα κακό παράδειγμα επικοινωνίας που έχετε βιώσει στη ζωή σας. Προσπαθήστε να θυμηθείτε με ποιον ήταν, πώς παραδόθηκαν οι πληροφορίες και πώς σας έκαναν να νιώθετε.
- Κάντε μια λίστα με τους λόγους για τους οποίους πιστεύετε ότι η μία ανταλλαγή πήγε καλά και η άλλη όχι.

Συμβουλή για την εφαρμογή σας ως εκπαιδευτή μπορεί είτε να αποφασίσετε να χωρίσετε τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες είτε να ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να αφιερώσουν χώρο και χρόνο και να το κάνουν μόνοι τους. Ωστόσο, θα ήταν σκόπιμο να δημιουργηθεί μια στιγμή ανταλλαγής, όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να ξεκινήσουν έναν διάλογο και να μοιραστούν τις ιδέες/τους προβληματισμούς τους.

Ο εκπαιδευτής μπορεί επίσης να ενθαρρύνει τους συμμετέχοντες να μοιραστούν τις σκέψεις τους με άλλους μαθητές στο φόρουμ.

## Μάθημα 6: Διαπραγμάτευση

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις
Εισαγωγή	<p>Το παρακάτω μάθημα έχει στόχο να υποστηρίξει τους μαθητές στην ανάπτυξη των διαπραγματευτικών τους δεξιοτήτων. Για να γίνει αυτό, η ενότητα θα παρέχει πληροφορίες για βασικές έννοιες, δραστηριότητες αυτοαναστοχασμού καθώς και πρακτικές ασκήσεις που ενθαρρύνουν την αύξηση αυτής της σημαντικής εγκάρσιας δεξιότητας.</p> <p>Μετά την ολοκλήρωση αυτής της υποενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε τι είναι οι διαπραγματευτικές δεξιότητες και γιατί είναι χρήσιμες</li> <li>• Να είστε ενήμεροι για την Αρχή Haward για τη Διαπραγμάτευση</li> </ul>	<p>Βασική εκμάθηση :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ορισμός διπραγματευτικών δεξιοτήτων</li> <li>- όφελος από τη διπραγμάτευση</li> <li>- θετικά απ οτελέσμ ατα τόσο γι α τους επ χειρημ ατιες όσο και γι α την κα θημερινή ζωή</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Έχουν αποκτήσει γνώσεις σχετικά με διαφορετικές τακτικές διαπραγμάτευσης</li> <li>• Μάθετε πώς να χρησιμοποιείτε τις διαπραγματευτικές δεξιότητες ως επιχειρηματίες</li> </ul>	
	<a href="#">YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 3: Διαπραγμάτευση</a>	
Διάλεξη 1 – Η σημασία των διαπραγματευτικών δεξιοτήτων	<a href="#">YT Video – Διάλεξη 1 – Η σημασία των διαπραγματευτικών δεξιοτήτων</a>	Ο εκπαιδευτής θα τονίσει τη συνάφεια των δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης στον εργασιακό χώρο, την ιδιωτική ζωή, καθώς και υξάνει τη συνείδηση νοημοσύνη / ενσυναίσθηση προκειμένου να αβασίσει τα συναισθήματα των άλλων και να αυξήσει την εμπιστοσύνη μεταξύ των ανθρώπων.
Τι είναι η διαπραγμάτευση;	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80">https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80</a>	Αυτό το βίντεο χρησιμοποιεί κινούμενα σχέδια ως ένα καλινότομο μέσο εκμάθησης που έχει σχεδιαστεί για να παρουσιάζει σε συναρπαστική μορφή βασικές έννοιες και αρχές επικοινωνίας.
Διαπραγματευτικές δεξιότητες από τις οποίες μπορείτε να επωφεληθείτε	<a href="https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE">https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE</a>	Ο εκπαιδευτής θα υπογράμμισει τη χρησιμότητα των διαπραγματευτικών δεξιοτήτων σε κάθε εργασιακό περιβάλλον.
Πρακτική Άσκηση	<p>Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Χρειάστηκε ποτέ να διαπραγματευτείτε; Σε ποιο πλαίσιο/κατάσταση (αγορά, διαπραγματεύσεις συμβάσεων, για διαμέρισμα κ.λπ.); Πώς πήγε αυτό;</li> </ul>	Η ερώτηση βρίσκεται επίσης στο τέλος της διάλεξης 1.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Γράψτε μια λίστα με αυτά που πιστεύετε ότι κάνατε καλά και ένα άλλο από αυτά που πιστεύετε ότι θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν καλύτερα.</li> </ul> <p>Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.</p>	
Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις διαπραγματευτικές δεξιότητες	<p><a href="#">YT Video – Διάλεξη 2 – Πώς να αυξήσετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες</a></p>	Οι αρχές του Χάρτ βαρντ είναι βασικές αρχές για επιτυχημένες διαπραγματεύσεις. Το βίντεο τις αναφέρει..
Αρχές Διαπραγμάτευσης του Χάρτβαρντ	<p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=RfTafFEeKKE">https://www.youtube.com/watch?v=RfTafFEeKKE</a></p>	Συνδέεται με το παραπάνω βίντεο
Έλεγχος γνώσεων	<p>Οι διαπραγματευτικές δεξιότητες είναι χρήσιμες μόνο στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Σωστό <b>Λάθος</b></p>	Λάθος, χρειάζεστε κατάρτιση διαπραγμάτευσης κάθε μέρα στη ζωή σας.
	<p>Οι επιτυχημένες τακτικές διαπραγμάτευσης μπορεί να περιλαμβάνουν:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Διοχετεύστε το άγχος σε ενθουσιασμό</b></li> <li>• Μετακινήστε το σώμα σας</li> <li>• Επιβάλετε τη γνώμη σας</li> <li>• Έργο αλαζονεία</li> <li>• <b>Κάντε ένα διάλειμμα</b></li> <li>• <b>Χρησιμοποιήστε τη σιωπή υπέρ σας</b></li> <li>• Διακόψτε το άλλο μέρος</li> </ul>	
	<p>Ο καλύτερος τρόπος για να βελτιώσετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες είναι...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Το να το κάνει κάποιος άλλος για σένα.</li> <li>• <b>Εξάσκηση με κάποιον άλλον.</b></li> <li>• Αποφυγή δύσκολων καταστάσεων.</li> </ul>	Σωστά, με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να αντιληφθείτε τον εαυτό σας πότε η διαπραγμάτευση έχει θετικό αποτέλεσμα και να καταλάβετε ότι έχετε αυξήσει το επίπεδο των διαπραγματευτικών σας δεξιοτήτων.
Πρακτική Άσκηση	<p>Επιλέξτε μία από τις τρεις ασκήσεις που παρουσιάζονται σε αυτό το μέρος της ενότητας για να εξασκήσετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες με έναν φίλο, υπάλληλο ή συνάδελφο.</p>	

<p>Διάλεξη 3 – Διαπραγμάτευση για επιχειρηματίες</p>	<p><a href="#">YT Video – Διάλεξη 3 – Διαπραγμάτευση για επιχειρηματίες</a></p>	<p>Συμβουλές για τις επιχειρήσεις για να αυξήσουν τις διαπραγματευτικές δεξιότητες. Αυτή είναι μια σχετική ικανότητα όταν είστε στην επιχείρηση, καθώς συχνά μπορείτε να αντιμετωπίσετε προβλήματα που μπορούν να λυθούν μόνο αν αποφασίσετε με τον άλλον πώς να προχωρήσετε.</p>
<p>Έλεγχος γνώσεων</p>	<p>Φανταστείτε ότι είστε ιδιοκτήτης επιχείρησης που διαχειρίζεστε μια ομάδα 10 υπαλλήλων. Ένας από αυτούς έρχεται σε σας ζητώντας αύξηση. Πώς θα πλοηγούσατε αυτή την κατάσταση δημιουργώντας μια κατάσταση win-win και για τα δύο άκρα; Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας στο φόρουμ.</p>	<p>Ο εκπαιδευτής μπορεί είτε να χωρίσει τους συμμετέχοντες σε μικρές ομάδες είτε να τους ενθαρρύνει να κάνει τη δραστηριότητα μόνοι τους. Θα ήταν ιδανικό στο τέλος της δραστηριότητας να μοιραστείτε τις ιδέες που προκύπτουν και να κάνετε μια απλολογιστική περιγραφή της δραστηριότητας και του τι έμαθαν από αυτήν.</p>
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα;</p>	<p>Τα παρακάτω περιεχόμενα θα σας βοηθήσουν να εμβαθύνετε την ιδέα και να αναπτύξετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Δωρεάν Ειδική Έκθεση «Διαπραγματεύεστε ισχυρές σχέσεις στη δουλειά και στο σπίτι»: <a href="https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiate-strong-relationships-at-work-and-at-home/">https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiate-strong-relationships-at-work-and-at-home/</a></li> <li>• Περισσότερες συμβουλές για την επιτυχή διαπραγμάτευση: <a href="https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/">https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/</a></li> </ul>	
<p>Ενότητα Αναφοράς</p>	<p>Εάν θέλετε να εμβαθύνετε την κατανόησή σας σχετικά με την επιτυχή διαπραγμάτευση, μπορείτε να δείτε τους ακόλουθους πόρους:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Πρόγραμμα Διαπραγμάτευσης και Ηγεσίας Νομικής Σχολής του Χάρβαρντ Άνοιξη και Καλοκαίρι 2023:</li> </ul>	

	<p><a href="https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiation-and-leadership-in-person-spring-2023-program-guide/">https://www.pon.harvard.edu/freemium/negotiation-and-leadership-in-person-spring-2023-program-guide/</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Διαπραγματεύσεις μαθημάτων για ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων: <a href="https://www.udemi.com/course/negotiations-for-small-business-owners/">https://www.udemi.com/course/negotiations-for-small-business-owners/</a></li> <li>• Κατάλογος βιβλίων για την επιτυχή διαπραγμάτευση από το Πανεπιστήμιο του Χάρβαρντ: <a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/">https://www.pon.harvard.edu/daily/negotiation-training-daily/negotiation-books-a-negotiation-reading-list/</a></li> </ul>	
Βιβλιογραφία	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=RfTAlFfeKKE">https://www.youtube.com/watch?v=RfTAlFfeKKE</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80">https://www.youtube.com/watch?v=1FeM6kp9Q80</a></li> <li>• <a href="https://www.pon.harvard.edu/tag/negotiation-skills/#:~:text=At%20the%20core%2C%20negotiation%20skills,parties%20who%20are%20in%20conflict.">https://www.pon.harvard.edu/tag/negotiation-skills/#:~:text=At%20the%20core%2C%20negotiation%20skills,parties%20who%20are%20in%20conflict.</a></li> <li>• <a href="https://www.scu.edu/mobi/business-courses/business-expansion/session-5-develop-negotiating-skills/">https://www.scu.edu/mobi/business-courses/business-expansion/session-5-develop-negotiating-skills/</a></li> <li>• <a href="https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/">https://www.strayer.edu/buzz/10-tips-strengthening-negotiation-skills/</a></li> <li>• <a href="https://online.hbs.edu/blog/post/negotiation-skills">https://online.hbs.edu/blog/post/negotiation-skills</a></li> <li>• <a href="https://canadianentrepreneurtraining.com/top-negotiation-skills-for-entrepreneurs/">https://canadianentrepreneurtraining.com/top-negotiation-skills-for-entrepreneurs/</a></li> <li>• <a href="https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/ask-a-negotiation-expert-new-advice-for-entrepreneurs-nb/">https://www.pon.harvard.edu/daily/teaching-negotiation-daily/ask-a-negotiation-expert-new-advice-for-entrepreneurs-nb/</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=bgz2vNMTpxQ">https://www.youtube.com/watch?v=bgz2vNMTpxQ</a></li> <li>• <a href="https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises">https://www.karrass.com/en/blog/negotiation-exercises</a></li> <li>• <a href="https://www.pon.harvard.edu/tag/importance-of-negotiation/#:~:text=Negotiation%20holds%20the%20key%20to,efort%20to%20save%20the%20relationship.">https://www.pon.harvard.edu/tag/importance-of-negotiation/#:~:text=Negotiation%20holds%20the%20key%20to,efort%20to%20save%20the%20relationship.</a></li> <li>• <a href="https://teachable.com/blog/business-negotiating-skills">https://teachable.com/blog/business-negotiating-skills</a></li> <li>• <a href="https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE">https://www.youtube.com/watch?v=BegeGTBWMgE</a></li> </ul>	

--	--	--

## Μάθημα 6: Πρόσθετες ασκήσεις

### Άσκηση 1

Πριν συνεχίσετε την ενότητα, σκεφτείτε τις ακόλουθες ερωτήσεις:

- Χρειάστηκε ποτέ να διαπραγματευτείτε; Σε ποιο πλαίσιο/ κατάσταση (αγορά, διαπραγματεύσεις συμβάσεων, για διαμέρισμα κλπ.); Πώς πήγε αυτό;
- Γράψτε μια λίστα με αυτά που πιστεύετε ότι κάνατε καλά και ένα άλλο από αυτά που πιστεύετε ότι θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν καλύτερα.

Μπορείτε επίσης να μοιραστείτε τις σκέψεις σας με άλλους μαθητές στο φόρουμ.

### Άσκηση 2

Επιλέξτε μία από τις τρεις ασκήσεις που παρουσιάζονται σε αυτό το μέρος της ενότητας για να εξασκήσετε τις διαπραγματευτικές σας δεξιότητες με έναν φίλο, υπάλληλο ή συνάδελφο.



## Μάθημα 7: Λήψη αποφάσεων και ανάλυση δεδομένων

Όνομα μονάδας	Τίτλος/Πηγή περιγραφή	σημειώσεις
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	<p>Θα εξετάσουμε</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Τι πραγματικά συνεπάγεται η λήψη αποφάσεων</li> <li>• Τι περιοχές καλύπτει.</li> </ul>	Εξερευνήστε τη σημασία της κατά νόησης της λήψης απ οφάσεων και την ευρεί α επ ίδρ ασή της στην π ροσω πικη και επα γγελμ ατικη ζωη .
	<p><a href="#">YT Video – Εισαγωγικό Μάθημα 7: Λήψη αποφάσεων και ανάλυση δεδομένων</a></p>	Ξεκινήστε παρα κολουθώντας το εισαγωγικό β ίντεο YouTube σχετικά με τη λήψη απ οφάσεων και την α νάλυση δεδομένων .
<p>Διάλεξη 1: Τι είναι η λήψη αποφάσεων</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 1: Τι είναι η λήψη αποφάσεων</a></p>	<p>Αυτό το β ίντεο κα λύ πτει τον θεμελιώδη ορισμό της λήψης απ οφάσεων .</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Εξ ασφαλίστε σα φήνει α σχετικά με την έννοι α και τη σημασία της .</li> <li>• Συμ περιλάβετε παρα δειγμα από την πρα γμ ατικη ζωή ή μελέτες π ερι πτώσε ων γι α να απ εικονίσετε τις δι αδικασίες και τα απ οτελέσμ ατα λήψης απ οφάσεων .</li> <li>• Συζητήστε δι αφορετικές π ροσεγγίσεις ή μοντέλ α λήψης απ οφάσεων , α γγίζοντ ας τη δι αισθητική λήψη απ οφάσεων , την ορθολογική λήψη απ οφάσεων και τη συλλογική λήψη απ οφάσεων .</li> </ul>

<p>Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης - Διάλεξη 1</p>	<p><b>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</b></p> <p>Ένα άτομο συχνά σκέφτεται τα δικά του συμφέροντα μπροστά από τα άλλα μέλη μιας ομάδας.</p> <p>αληθής Ψευδής</p> <p>Απάντηση: Σωστό</p>	<p>Αυτό ευθυγραμμίζεται με την έννοια του ατομικού συμφέροντος ή του ατομικισμού, όπου τα άτομα προτιμούν να δώσουν προτεριότητα στις δικές τους ανάγκες ή προτιμήσεις έναντι των συμφερόντων μιας ομάδας.</p>
	<p><b>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</b></p> <p>Ο ορισμός της λήψης αποφάσεων σύμφωνα με τους Trewatha και Newport είναι:</p> <p>α) Η λήψη αποφάσεων περιλαμβάνει την <b>επιλογή μιας πορείας δράσης</b> μεταξύ δύο ή περισσότερων πιθανών εναλλακτικών λύσεων προκειμένου να καταλήξουμε σε μια λύση για ένα δεδομένο πρόβλημα.</p> <p>β) Η λήψη αποφάσεων περιλαμβάνει <b>μόνο τη στάθμιση μιας πορείας δράσης</b> μεταξύ δύο ή περισσότερων πιθανών εναλλακτικών λύσεων προκειμένου να καταλήξουμε σε μια λύση για ένα δεδομένο πρόβλημα.</p> <p>γ) Η λήψη αποφάσεων περιλαμβάνει <b>την αναβολή για άλλη μια ημέρα της ανάληψης δράσης</b> μεταξύ δύο ή περισσότερων πιθανών εναλλακτικών λύσεων προκειμένου να καταλήξουμε σε μια λύση για ένα δεδομένο πρόβλημα.</p> <p>Απάντηση: α)</p>	<p>Ερευνήστε τον ορισμό της λήψης αποφάσεων των Trewatha και Newport και συζητήστε τη συνάφεια του.</p> <p>Αν αλογιστείτε τη σημασία της εξέτασης εν αλλακτικών λύσεων κατά τη λήψη αποφάσεων.</p> <p>Η απάντηση Α αντικατοπτρίζει με ακρίβεια την ουσία της λήψης αποφάσεων, που περιλαμβάνει την επιλογή μιας πορείας δράσης από πολλές εναλλακτικές λύσεις για την επίλυση ενός προβλήματος.</p>
	<p><b>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε τα κενά:</b></p>	<p>Ο όρος « σύστημα ελέγχου και ισορροπίας » υποδηλώνει μια διαδικασία που διατηρεί την ισορροπία και την πρόοδο και οι « λέξεις » « κάθετη » και « γραμμική » αντιπροσωπεύουν διαφορετικές διαδικασίες ανάπτυξης, παρέχοντας μη αρροπημένη προοπτική.</p>

	<p>Η διαδικασία λήψης αποφάσεων μπορεί να θεωρηθεί <b>ως ένα σύστημα ελέγχου και ισορροπίας</b> που διατηρεί τον οργανισμό σε ανάπτυξη τόσο προς ____ και ____ κατευθύνσεις. Σημαίνει ότι η λήψη αποφάσεων αναζητά έναν στόχο.</p> <p>Απάντηση: κάθετη, γραμμική</p>	
<p><b>Διάλεξη 2: Βήματα λήψης αποφάσεων</b></p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 2: Βήματα λήψης αποφάσεων</a></p>	<p>Τονίστε ότι η απ οτελεσμ ατική λήψη απ οφάσεων π εριλ αμβάνει μι α συστημ ατική δι αδικ ασία, κα θώς α υτό. το β ίντεο θα εμ βαθύνει στ α βα σικά του β ήμ ατα.</p>
<p>Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης - Διάλεξη 2: Βήματα λήψης αποφάσεων</p>	<p><b>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</b></p> <p>Η προσωπική προκατάληψη μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την ποιότητα της λήψης αποφάσεων.</p> <p>αληθής Ψευδής</p> <p>Απάντηση: Σωστό</p>	<p>δ ι αστρεβλώσει τη δι αδικασιας λήψης απ οφάσεων , οδηγών ας μπορεί σε απ οφάσεις π ου δεν βα σίζοντ αι σε α ντικειμενική α νάλυση .</p>

	<p><b>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</b></p> <p>Ποιο από τα παρακάτω περιγράφει καλύτερα την κριτική σκέψη;</p> <p>α) Κριτική σκέψη είναι να ζητάς από τους ανθρώπους γύρω σου τη γνώμη τους για την κατάσταση σου και να ακολουθείς αυτό που σου λέει η πλειοψηφία</p> <p>β) Κριτική σκέψη είναι η εξέταση κάθε κατάστασης και θέματος με αρνητική νοοτροπία</p> <p>γ) Κριτική σκέψη είναι η αντικειμενική ανάλυση και αξιολόγηση ενός θέματος με σκοπό τη διαμόρφωση κρίσης</p> <p>δ) Η κριτική σκέψη χρησιμοποιεί μόνο την ανάλυσή σας για μια κατάσταση για να καταλήξετε σε μια απόφαση σχετικά με το ποια πορεία δράσης πρέπει να ακολουθήσετε</p> <p>Απάντηση: γ)</p> <p><b>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε τα κενά:</b></p> <p>Είναι σημαντικό να εξερευνήσετε όλα τα _____ πριν λάβετε μια σημαντική απόφαση.</p> <p>Απάντηση: άποψη, σημεία</p>	<p>Η κριτική σκέψη περιλαμβάνει την αντικειμενική ανάλυση και αξιολόγηση των πληροφοριών για να σχηματιστεί μια καλά μελετημένη κρίση. Δεν πρόκειται για αναζήτηση απώσεων της πλειοψηφίας ή για υιοθέτηση αρνητικής νοοτροπίας.</p>
		<p>Η διερεύνηση διαφορετικών απώσεων και σημείων διασφαλίζει μια ολοκληρωμένη κατά νόηση μας κατάσταση, βοηθώντας στη λήψη πιο ενημερωμένων και ολοκληρωμένων αποφάσεων.</p>

<p><b>Διάλεξη 3: Ανάλυση Δεδομένων</b></p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 3: Ανάλυση Δεδομένων</a></p>	<p>Τονίστε ότι η ανάλυση δεδομένων είναι ένα κρίσιμο εργαλείο για τη λήψη ενημερωμένων και τεκμηριωμένων αποφάσεων .</p> <p>Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε ποιήσετε πρακτικά παράδειγματα για να δείξετε πώς η ανάλυση δεδομένα μπορεί να προσφέρει πολύτιμες γνώσεις για τους επιχειρηματίες.</p>
<p>Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης - Διάλεξη 3: Ανάλυση Δεδομένων</p>	<p><b>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</b></p> <p>Όταν χρησιμοποιείτε έναν πίνακα λήψης αποφάσεων, είναι καλύτερο να χρησιμοποιείτε <b>ποιοτικούς</b> παράγοντες έναντι <b>ποσοτικών</b> παραγόντων για να καταλήξετε σε μια πιο ολοκληρωμένη απόφαση.</p> <p>αληθής Ψευδής</p>	<p><i>συλλογισμός πίσω από τη σωστή απάντηση : Ένας ισορροπημένος πίνακας λήψης αποφάσεων λαμβάνει υπόψη τόσο ποιοτικούς όσο και ποσοτικούς παράγοντες για να εξασφαλίσει μια ολοκληρωμένη αξιολόγηση των επιλογών .</i></p>

	<p>Απάντηση: Λάθος</p> <p><b>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</b></p> <p>Ο πίνακας λήψης αποφάσεων μπορεί επίσης να ενσωματώσει μια «στάθμιση» στη διαδικασία. Αυτή η μέθοδος στάθμισης μπορεί να περιγραφεί καλύτερα ως:</p> <p>α) Λόγω του πόσο κοντά είναι οι συνολικές βαθμολογίες, οποιαδήποτε απόφαση πρέπει να αναβληθεί για μεταγενέστερη στιγμή που θα γίνουν γνωστές περισσότερες πληροφορίες</p> <p>β) Η στάθμιση προσθέτει είτε μεγαλύτερη είτε λιγότερη σημασία σε κάθε κριτήριο</p> <p>γ) Ορισμένες από τις κατηγορίες που χρησιμοποιούνται για τη λήψη μιας απόφασης θα καταγράψουν αυτόματα τους συνολικούς βαθμούς</p> <p>δ) Η στάθμιση αποδίδει πόντους μπόνους σε μια συγκεκριμένη κατηγορία</p> <p>Απάντηση: β)</p> <p><b>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε τα κενά:</b></p> <p>Δεν μπορείτε να ελέγξετε το _____ των αποφάσεών σας, αλλά μπορείτε να ελέγξετε τη διαδικασία των αποφάσεών σας.</p> <p>Απάντηση: αποτέλεσμα</p>	<p><i>συλλογισμός π ίσω από τη σωστή απάντηση : Η στάθμιση επιτρέπει την ιεράρχηση των κριτηρίων με βάση τη σημασία τους , διασφαλίζοντας ότι ορισμένοι παράγοντες ασκούν μεγαλύτερη επιρροή στη διαδικασία λήψης απόφασεων .</i></p>
		<p><i>συλλογισμός π ίσω από τη σωστή απάντηση : Ενώ το αποτέλεσμα των αποφάσεων μπορεί να είναι αβέβαιο , η ίδια η διαδικασία μπορεί να ελεγχθεί μέσω στοχαστικής ανάλυσης , σχεδιασμού και εξέτασης των διαθέσιμων πληροφοριών .</i></p>

<p>Διάλεξη 4: Εργαλεία λήψης αποφάσεων</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 4: Εργαλεία λήψης αποφάσεων</a></p>	<p>Πα ρέχετε σα φείξ εξηγήσεις γι α τον σκο πό, τα πάντα και τις π ιθ ανές εφ αρμογές κάθε εργ αλείου.</p> <p>Επεξηγήστε π ώς α υτά τα εργαλεία μπ ορούν να ενσωματωθούν στη δι αδικασίας λήψης από οφάσεων .</p>
<p>Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης - Διάλεξη 4: Εργαλεία για τη λήψη αποφάσεων</p>	<p><b>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</b></p> <p>Μια ανάλυση SWOT μετρά τόσο εσωτερικές όσο και εξωτερικές επιρροές και παράγοντες.</p> <p>αληθής Ψευδής</p> <p>Απάντηση: Σωστό</p> <p><b>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</b></p> <p>Η ανάλυση SWOT εξετάζει ποιους 4 παράγοντες προκειμένου να δώσει σε έναν ιδιοκτήτη επιχείρησης μια γενική εικόνα για το πού μπορεί να τα πάει καλύτερα και πόσο φιλική είναι η αγορά προς αυτόν τη δεδομένη στιγμή. Τι αντιπροσωπεύει;</p> <p>α) Υγιεινή, Αδυναμίες, Όρες λειτουργίας, Απειλές β) Δυνατά σημεία, Εργάτες, Ευκαιρίες, Τίτλοι γ) Σταθερότητα, Όπλα, Λογαριασμοί Offshore, Εμπιστοσύνη</p>	<p>συλλογισμός π ίσω από τη σωστή απάντηση : Η α νάλυση SWOT εξετάζει τόσο εσωτερικούς ( δυν ατά σημειώνει α και α δυν αμίες) όσοι και εξωτερικοί ( ς και απ ειlés ) πα ράγοντες , πα ρέχοντ ας μι α ολοκληρωμένη επ ισκό πηση τη λήψη απ οφάσεων .</p> <p>συλλογισμός π ίσω από τη σωστή απάντηση : Το SWOT σημαίνει Δυνάμεις , Αδυν αμίες, Ευκ αιρίες και Απ ειλ ές και η α νάλυση α υτών . των παρα γόντων β οηθά τις επ ιχειρήσεις να κατα νοήσουν τις εσωτερικές τους δυν ατότητες και το εξωτερικό τους π ερι βάλλον.</p>

	<p>δ) Δυνατά, Αδυναμίες, Ευκαιρίες, Απειλές</p> <p>Απάντηση: δ)</p> <p><b>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε τα κενά:</b></p> <p>Ένα διάγραμμα ανάλυσης SWOT σας βοηθά να _____ τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα, περιγράφοντας ξεκάθαρα τα θετικά και τα αρνητικά ενός έργου ή μιας επιχειρηματικής απόφασης.</p> <p>Απάντηση: οραματιστείτε</p>	<p><i>συλλογισμός πίσω από τη σωστή απάντηση : Η απεικόνιση των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων μέσω ένα διαγράμματος ανάλυσης SWOT παρέχει μια σαφή και οργανωμένη αναπαράσταση, βοηθώντας στην καλύτερη λήψη αποφάσεων .</i></p>
<p>Διάλεξη 5: Συμβουλές για λήψη αποφάσεων</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 5: Συμβουλές για λήψη αποφάσεων</a></p>	<p>Παρουσιάστε συστηματικά βασικές συμβουλές και στρατηγικές για τη λήψη αποφάσεων . Καλύψτε πιθανές όψεις κινδύνου , η μάθηση από τα λάθη και η παράμυθισή της προσαρμοστικότητας.</p> <p>Χρήσιμο ποιήστε παράδειγμα από τον πραγματικό κόσμο ή ανέκδοτα για να δείξετε πως η εφαρμογή των συμβουλών έχει δημιουργήσει επιτυχημένα αποτελέσματα .</p>



<p>Ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης - Διάλεξη 5: Συμβουλές για τη λήψη αποφάσεων</p>	<p><b>Ερώτηση 1: Σωστό ή Λάθος</b></p> <p>Δεν υπάρχουν στρατηγικές που μπορεί να χρησιμοποιήσει ένας επιχειρηματίας για να αποφύγει παγίδες και να αναπτύξει δεξιότητες λήψης αποφάσεων;</p> <p>αληθής Ψευδής</p> <p>Απάντηση: Λάθος</p>	<p><i>συλλογισμός πίσω από τη σωστή απάντηση : Η δήλωση είναι ψευδής επειδή οι επιχειρηματίες μπορούν να χρησιμοποιήσουν διάφορες στρατηγικές για να αποφύγουν τις παγίδες και να ενισχύσουν τις δεξιότητές τους στη λήψη αποφάσεων .</i></p>
	<p><b>Ερώτηση 2: Πολλαπλής επιλογής:</b></p> <p>Για να φέρετε την επιχείρησή σας σε νέα ύψη και να μπορέσετε να εκμεταλλευτείτε νέες ευκαιρίες, θα πρέπει να αναπτύξετε μια ανοχή για:</p> <p>α) Κίνδυνος β) Ισότητα γ) Πώληση δ) Δωροδοκία</p> <p>Απάντηση: α)</p>	<p><i>συλλογισμός πίσω από τη σωστή απάντηση : Η ανάπτυξη μιας ανοχής για τον κίνδυνο είναι ζωτικής σημασίας για την εξερεύνηση νέων ευκαιριών και τη λήψη των απαραίτητων μέτρων για την ανάπτυξη της επιχείρησης .</i></p>
	<p><b>Ερώτηση 3: Συμπληρώστε τα κενά:</b></p> <p>Αντί να διορθώσουμε προηγούμενα επιχειρηματικά λάθη, θα πρέπει να _____ και να προχωρήσουμε καθώς το πλαίσιο μπορεί να έχει αλλάξει και η απόφαση δεν είναι πλέον σχετική.</p>	<p><i>συλλογισμός πίσω από τη σωστή απάντηση : Η παράθεση από λάθη του παρελθόντος επιτρέπει τη μελλοντική πρόοδο , καθώς η εμπειρία σε αυτά μπορεί να εμποδίσει τη λήψη αποφάσεων στο τρέχον πλαίσιο .</i></p>

	<p>Απάντηση: αφήστε τους να φύγουν</p>	
<p>Θέλετε να μάθετε περισσότερα &amp; Αναφορές</p>	<p><b>Θέλετε να μάθετε περισσότερα τμήμα:</b> Οδηγός «Τι είναι η λήψη αποφάσεων;» <a href="https://www.managementstudyguide.com/what-is-decision-making.htm">https://www.managementstudyguide.com/what-is-decision-making.htm</a> <a href="https://www.managementstudyguide.com/individual-decision-making.htm">https://www.managementstudyguide.com/individual-decision-making.htm</a></p> <p>Βίντεο "5 βήματα για καλύτερη λήψη αποφάσεων" <a href="https://www.youtube.com/watch?v=uZO5xlullA">https://www.youtube.com/watch?v=uZO5xlullA</a></p> <p>Βίντεο "Εργαλεία λήψης αποφάσεων." <a href="https://www.youtube.com/watch?v=e8Jbb8btj4g">https://www.youtube.com/watch?v=e8Jbb8btj4g</a></p> <p>Βίντεο "Τι είναι το SWOT;" <a href="https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ">https://www.youtube.com/watch?v=JXXHqM6RzZQ</a></p> <p>Οδηγός «7 κορυφαίες συμβουλές λήψης αποφάσεων για διευθυντές». <a href="https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers">https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers</a></p> <p><b>Αναφορές</b> Πράγματι. Ασκήσεις κριτικής σκέψης <a href="https://www.indeed.com/career-advice/career-development/critical-thinking-exercises">https://www.indeed.com/career-advice/career-development/critical-thinking-exercises</a></p> <p>BDA.CA. Συμβουλές για τη λήψη αποφάσεων <a href="https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers">https://www.bdc.ca/en/articles-tools/entrepreneurial-skills/be-effective-leader/7-decision-making-tips-managers</a></p>	<p>Σας ενθαρρύνουμε να εμπλουτίσουμε τα μαθήματα λήψης αποφάσεων διατηρώντας μια ενημερωμένη και οικολογική λίστα αναφοράς, συμπεριλαμβανομένων των θεμελιωδών κειμένων, αλλά και οποιαδήποτε περιεχόμενα που ολοκληρώθηκαν.</p>

--	--	--

## Μάθημα 7: Πρόσθετες ασκήσεις

### Άσκηση 1:

Η **λήψη αποφάσεων** αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της σύγχρονης διαχείρισης. Κάθε μάνατζερ παίρνει εκατοντάδες και εκατοντάδες αποφάσεις υποσυνείδητα ή συνειδητά καθιστώντας το ως το βασικό συστατικό στο ρόλο ενός μάνατζερ.

Σε ένα περιβάλλον διαχείρισης, οι αποφάσεις δεν μπορούν να λαμβάνονται απότομα. Σύμφωνα με αυτό το άρθρο, ποια είναι τα **6 βήματα** που πρέπει να ακολουθήσει κάποιος πριν πάρει μια σημαντική απόφαση;

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

### Άσκηση 2:

Στο δεύτερο άρθρο, μαθαίνουμε για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα όσον αφορά τη λήψη ατομικών αποφάσεων σε σχέση με τη λήψη ομαδικών αποφάσεων. Κάθε ένα έχει ορισμένα μειονεκτήματα και το καθένα θα περιλαμβάνει τη γνώμη σας είτε σε μεγαλύτερο βαθμό είτε σε μικρότερο βαθμό.

- Κάντε μια λίστα με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της ατομικής λήψης αποφάσεων και γράψτε μια σύντομη παράγραφο σχετικά με το ποια κατά τη γνώμη σας θα **έδινε καλύτερα αποτελέσματα** για μια μεσαίου μεγέθους εταιρεία που εδρεύει στην πόλη και αντιμετωπίζει γρήγορους ρυθμούς αλλαγής...

### Άσκηση 3:

**Η κριτική σκέψη είναι μια εξαιρετικά σημαντική δεξιότητα που πρέπει να χρησιμοποιείται όταν πρόκειται για τη λειτουργία στον επιχειρηματικό κόσμο. Είναι συχνά η διαφορά μεταξύ διαρκούς επιτυχίας και αποτυχίας. Εξαιτίας αυτού, είναι σημαντικό για τον επιχειρηματία να εργαστεί για την ικανότητά του να λαμβάνει σημαντικές αποφάσεις.**

Σε αυτή την άσκηση, θα προσπαθήσετε να **εξηγήσετε ένα τρέχον πρόβλημα** που αντιμετωπίζετε στη ζωή σας ή στον εργασιακό σας χώρο σε κάποιον άλλο... αυτός μπορεί να είναι ένας συνάδελφος, φίλος ή μέλος της οικογένειας. Είναι επίσης ωφέλιμο αν το εξηγήσετε με απλά λόγια – με όρους που μπορεί να καταλάβει ακόμη και ένα παιδί.

Κάνοντας αυτό, μπορούμε να δούμε πόσο πρόβλημα είναι τα σύννεφα μεροληψίας, αλλά και μιλώντας ένα πρόβλημα δυνατά μπορεί να ρίξει νέο φως (και έμπνευση) και να διευκολύνει την επίλυσή του!

### Άσκηση 4:



Παραδοσιακά, αναγνωρίζεται ότι υπάρχουν 5 βασικά βήματα για την **αποτελεσματική λήψη αποφάσεων**. Αυτό ισχύει για επιχειρηματικά αλλά και για θέματα του πραγματικού κόσμου. Είναι επίσης επιτακτική ανάγκη να χρησιμοποιείτε δεξιότητες κριτικής σκέψης όταν αποφασίζετε για μια σχετική πορεία δράσης.

- Χρησιμοποιήστε τα παραπάνω 5 βήματα για να **λύσετε ένα πρόβλημα** που έχετε στη ζωή σας. Αυτό μπορεί να είναι ένα μικρό πρόβλημα ή ένα μεγαλύτερο πρόβλημα – για παράδειγμα, τι να φάτε για δείπνο απόψε (θέλετε ένα ωραίο γεύμα, αλλά δεν θέλετε να καταβάλετε μεγάλη προσπάθεια για το μαγείρεμα) ή το αυτοκίνητό σας γερνάει, αλλά δεν έχετε πραγματικά τα μετρητά αυτή τη στιγμή για να μπορέσετε να αγοράσετε ένα νέο.
- **Η καταγραφή κάθε βήματος** θα σας βοηθήσει καλύτερα να οπτικοποιήσετε τι προσπαθείτε να επιτύχετε.

Συνδυάστε αυτά τα βήματα με κριτική σκέψη – μπορείτε να ζητήσετε εξωτερική συμβουλή εάν πρόκειται για μεγαλύτερο ζήτημα – και δείτε αν μπορείτε να αφαιρέσετε τη δύναμη από ένα παλιό πρόβλημα που σας ταλαιπωρεί!

#### Άσκηση 4:

Σε αυτήν την πρώτη άσκηση, θα χρησιμοποιήσετε έναν **πίνακα λήψης αποφάσεων** για να σας βοηθήσει να πάρετε μια πλήρως μελετημένη απόφαση. Η μήτρα θα σας βοηθήσει να σταθμίσετε τις επιλογές σας αναθέτοντας πόντους σε κάθε επικεφαλίδα και η ιδέα που θα σημειώσει την υψηλότερη βαθμολογία στο τέλος κερδίζει.

Καθώς πρόκειται για μια άσκηση που σχετίζεται με τις επιχειρήσεις, θα χρησιμοποιήσουμε κριτήρια όπως το κόστος και η δυσκολία.

- Σκεφτείτε μερικές διαφορετικές ιδέες που έχετε είτε για έναν τύπο επιχείρησης που θα μπορούσατε να δημιουργήσετε είτε για ιδέες για επέκταση σε νέους τομείς. Βαθμολογήστε καθένα από αυτά κάτω από την εφαρμοζόμενη επικεφαλίδα για να δείτε ποιο είναι το πιο λογικό!

	Κόστος	Δυσκολία	βιωσιμότητα	Σύνολο
Ιδέα 1				
Ιδέα 2				
Ιδέα 3				
Ιδέα 4				
<b>Σύνολα</b>				

### Άσκηση 5:

Όπως όλα τα υπόλοιπα εργαλεία που είναι διαθέσιμα για να μας βοηθήσουν στην προσπάθειά μας να λάβουμε ορθές επιχειρηματικές αποφάσεις, υπάρχει επίσης ένα στοιχείο «*αίσθησης*» που πρέπει επίσης να ενσωματωθεί στα αποτελέσματά μας.

Όσο και αν βασιζόμαστε σε ορθή ποσοτική ανάλυση (όπως θα έπρεπε) για να μας δώσει υποδείξεις σχετικά με το δρόμο που πρέπει να ακολουθήσουμε, δεν πρέπει να αγνοούμε το **ποιοτικό** στοιχείο –προσωπικές εμπειρίες και παρατηρήσεις– που εντάσσεται σε οποιαδήποτε στρατηγική λήψης αποφάσεων.

Για παράδειγμα, δύο ιδέες μπορεί να έχουν παρόμοια βαθμολογία στη μήτρα λήψης αποφάσεων, ωστόσο η μία θα έχει πιο νόημα λόγω παραγόντων που δεν μπορούν να μετρηθούν χρησιμοποιώντας δεδομένα και αριθμούς. Ίσως η ιδέα με τους υψηλότερους βαθμούς σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας ξοδεύει πολύ λιγότερο χρόνο με τα παιδιά του, παρά το ότι έχει μεγαλύτερο συνολικό κέρδος, ή ίσως έχει δοκιμάσει κάτι παρόμοιο στο παρελθόν και είχε αποτύχει.

- Σκεφτείτε ξανά όταν είχατε μια καλή ιδέα (στην επιχείρηση ή στη ζωή σας), αλλά τη μεταφέρατε επειδή η θυσία θα ήταν πολύ μεγάλη ή επειδή εκείνη τη στιγμή κάτι σας απέβαλε παρά την υπόσχεση για «σκληρά δεδομένα» .
- Γιατί αποφασίσατε να μην το υιοθετήσετε και τι κάνατε στη θέση του; Γιατί επιλέχθηκε τελικά η ιδέα που σημείωσε χαμηλότερη βαθμολογία – και την οποία θα είχαν σνομπάρει πολλοί άνθρωποι στην ίδια κατάσταση; (Προφανώς, όσον αφορά τις επιχειρήσεις, χρειαζόμαστε μια εναλλακτική επιλογή, κάτι στο οποίο πρέπει να επανέλθουμε).

#### Άσκηση 6:

Γράφονται παρακάτω μια σειρά από καταστάσεις και χαρακτηριστικά που μπορούν να βρεθούν συνήθως σε ένα διάγραμμα ανάλυσης SWOT. Είναι δουλειά σας να τα ταιριάξετε στη σωστή κατηγορία. Για να το κάνετε αυτό, βάλτε τα κάτω από τις επικεφαλίδες Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες ή Απειλές.

<b>Κατάσταση ή Χαρακτηριστικό</b>	<b>Δύναμη</b>	<b>Αδυναμία</b>	<b>Ευκαιρίες</b>	<b>Απειλές</b>
Υπάρχει ένα κενό στην αγορά για το προϊόν σας				
Το εργατικό σας δυναμικό δεν είναι αρκετά έμπειρο για να χειριστεί μια περίπλοκη νέα διαδικασία				

Οι νέοι φορολογικοί νόμοι θα μπορούσαν να σας κάνουν να μην συμμορφώνεστε και να σας επιβάλλεται πρόστιμο				
Έχετε δημιουργήσει μια καλή φήμη για τον εαυτό σας μέσω της ποιότητας				
Ένας νέος ανταγωνιστής μόλις μπήκε στην αγορά				
Το πρόγραμμα εκπαίδευσης της εταιρείας σας δεν είναι πλέον σχετικό				
Η νέα κρατική χρηματοδότηση μόλις έγινε διαθέσιμη για μικρές επιχειρήσεις όπως η δική σας				
Πιθανοί ισχυροί συνεργάτες κάνουν ουρά για να				



συνεργαστούν μαζί σας				
--------------------------	--	--	--	--

Απαντήσεις: 1-O, 2-W, 3-T, 4-S, 5-T, 6-W, 7-O, 8-S

### Άσκηση 7:

Φανταστείτε ότι θέλετε να μετακομίσετε σε μια **διαφορετική χώρα** . Είστε δυσαρεστημένοι με τον τρέχοντα τόπο διαμονής σας και χρειάζεστε αλλαγή σκηνικού.

Αναπτύξτε μια ανάλυση SWOT (χρησιμοποιώντας το παρακάτω πρότυπο) για να σας βοηθήσει να καταλάβετε **πού πρέπει να μετακινηθείτε** . Αυτό θα βασίζεται στη δική σας προσωπικότητα και κατάσταση και είναι ένας διασκεδαστικός τρόπος για να εξοικειωθείτε περισσότερο με αυτό το είδος ανάλυσης.

Για παράδειγμα, εάν επιλέξετε να μετακομίσετε στην Αμερική, ένα από τα δυνατά σας σημεία μπορεί να είναι ότι μιλάτε τη μητρική γλώσσα, αλλά μία από τις απειλές μπορεί να είναι η αύξηση της βίας τα τελευταία δύο χρόνια. Κάντε αυτό για πολλές χώρες και δείτε ποιο μέρος είναι καλύτερο για εσάς τελικά! Θυμηθείτε, κρατήστε τα σημεία σύντομα και συνοπτικά.



## μάθημα 8: Πώς να πουλήσετε;

(Υποδιαίρεση) Μάθημα ή Δραστηριότητα τίτλος:	Τίτλος/Πηγή περιγραφή:	Σημειώσεις για συντονιστές

<p>EΙΣΑΓΩΓΗ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Κατανοήστε την πώληση ως μια αρθρωμένη διαδικασία</li> <li>• Μάθετε και εφαρμόστε τεχνικές πωλήσεων στην επιχείρησή σας</li> <li>• Αποκάλυψη των αναγκών των πελατών μέσω ανοιχτών ερωτήσεων</li> <li>• Διαχείριση αντιρρήσεων πελατών</li> </ul>	
<p>Διάλεξη 1. Φάσεις της Διαδικασίας Πώλησης</p>	<p><a href="#">YT Video - Μάθημα 3.8 Πώς να πουλάς.</a></p>	
<p>Φάσεις της Διαδικασίας Πώλησης: Σύντομο κουίζ</p>	<p style="text-align: center;"><b>Σύντομο Κουίζ</b></p> <p>Ερώτηση 1:</p> <p>Η πώληση είναι μια διαδικασία πείθοντας τον πελάτη ότι χρειάζεται αυτό που πουλάω. Σωστό ή Λάθος; Ψευδής</p> <p>Η πώληση είναι στην πραγματικότητα μια διαδικασία <b>εξυπηρέτησης</b> του πελάτη με την κατανόηση των αναγκών και την προσφορά μιας προσαρμοσμένης λύσης.</p> <p>Ερώτηση 2:</p> <p>Η πώληση υπηρεσιών ακολουθεί την ίδια διαδικασία πώλησης με την πώληση προϊόντων. Σωστό ή Λάθος; Ψευδής</p> <p>Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες ακολουθούν διαφορετικές διαδικασίες πωλήσεων και απαιτούν διαφορετικές τεχνικές και δεξιότητες πώλησης</p>	<p>Οι ερωτήσεις α στο αξιολόγησης του FYI είναι ενεργο ποιημένες</p> <p><a href="#">5. Ερώτηση αυτοαξιολόγησης - Πώς να πουλήσετε (ερωτήσεις για τα 4 βίντεο)-4.docx</a></p>

	<p>Η σωστή απάντηση είναι όλα τα παραπάνω.</p> <p>Ερώτηση 3:</p> <p>Ποιες από αυτές τις ενέργειες δεν θα σας βοηθήσουν να δημιουργήσετε σχέσεις και να έρθετε πιο κοντά με τον πελάτη;</p> <p>Δημιουργήστε μια ατμόσφαιρα εμπιστοσύνης. Ηχος σεναριακό και υπερβολικά προετοιμασμένο. Δώστε αναφορές.</p> <p>Το νούμερο 2 δεν είναι σωστό.</p> <p>Ερώτηση 4</p> <p>Ποιο από τα παρακάτω μπορεί να σας βοηθήσει να κατανοήσετε καλύτερα τις ανάγκες των πελατών σας;</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Κάντε τον πελάτη να μιλήσει</li><li>2. Κάντε ανοιχτές ερωτήσεις</li><li>3. Άκου, άκου, άκου</li><li>4. Προσπάθησε πρώτα να καταλάβεις</li><li>5. Ελέγξτε ότι έχετε καταλάβει σωστά</li><li>6. Επαναλάβετε αυτό που καταλάβατε</li><li>7. Όλα τα παραπάνω</li></ol> <p>Η σωστή απάντηση είναι: Όλα τα παραπάνω</p>	
--	--	--

<p>Διάλεξη 2. Τεχνικές Πώλησης</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 2. Τεχνικές Πώλησης</a></p>	
<p>Τεχνικές πώλησης: σύντομο κουίζ</p>	<p style="text-align: center;"><b>Σύντομο Κουίζ</b></p> <p><b>Ερώτηση 1</b>  Ενας καλός πωλητής γεννιέται, δεν γίνεται</p> <p>Μερικοί άνθρωποι γεννιούνται με ιδιαίτερη προδιάθεση για πώληση.</p> <p>Μερικοί άνθρωποι μπορούν να γίνουν εξαιρετικά στελέχη πωλήσεων μαθαίνοντας τεχνικές πωλήσεων.</p> <p>Και τα δύο παραπάνω είναι σωστά.</p> <p>Η σωστή απάντηση είναι: Και τα δύο παραπάνω είναι σωστά</p> <p><b>Ερώτηση 2</b>  Όταν αλληλεπιδράτε με έναν πελάτη για πρώτη φορά, τι δεν πρέπει να κάνετε;</p> <p>Καλώντας πολύ νωρίς το πρωί</p> <p>Παρουσιάστε τη λύση σας το συντομότερο δυνατό για να ξεπεράσετε τον ανταγωνισμό.</p> <p>Μιλώντας στο 80% του χρόνου</p> <p>Μιλώντας από τη δική σας εμπειρία</p>	

	<p>Υποσχεθείτε πράγματα χωρίς να είστε 100% σίγουροι ότι μπορούν να γίνουν.</p> <p>Όλα τα παραπάνω</p> <p>Η σωστή απάντηση είναι: Όλα τα παραπάνω</p> <p><b>Ερώτηση 3</b></p> <p>Ποια είναι τα οφέλη από την προετοιμασία μιας συνάντησης πωλήσεων;</p> <p>Η ύπαρξη ατζέντας σάς επιτρέπει να έχετε ένα κοινό νήμα στη συνάντηση.</p> <p>Ο πελάτης θα παρατηρήσει το ενδιαφέρον μας.</p> <p>Πρέπει να παραμείνουμε στο πλάνο της συνάντησης ό,τι κι αν γίνει</p> <p>(Οι σωστές απαντήσεις είναι: 1 και 3)</p>	
<p>Διάλεξη 3. Ανοιχτές ερωτήσεις προς πώληση</p>	<p><a href="#">YT Video - Διάλεξη 3. Ανοιχτές ερωτήσεις προς πώληση</a></p>	
<p>Ανοιχτές ερωτήσεις: σύντομο κουίζ</p>	<p style="text-align: center;"><b>Σύντομο Κουίζ</b></p> <p><b>Ερώτηση 1</b></p> <p>Οι ανοιχτές ερωτήσεις είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο κατά τη φάση της ανάλυσης αναγκών.</p> <p>Σωστό ή ψέμα;</p>	

	<p>(Αληθής)</p> <p><b>Ερώτηση 2</b> Όλες οι ανοιχτές ερωτήσεις μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε όλες τις περιπτώσεις και σε όλους τους τύπους πωλήσεων, καθώς επιτρέπουν στον πελάτη να πει τις ανάγκες του. Σωστό ή ψέμα; (Ψευδής)</p> <p><b>Ερώτηση 3</b> Από τις παρακάτω ερωτήσεις, ποια δεν είναι ανοιχτή ερώτηση;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Ποια κριτήρια είναι σημαντικά για εσάς;</li> <li>II. Πόσες μονάδες χρειάζεστε;</li> <li>III. Τι γνώμη έχετε για το προϊόν;</li> <li>IV. Από το 1 έως το 10 πώς θα βαθμολογούσατε το προϊόν;</li> <li>V. Τι σας αρέσει στο προϊόν μας;</li> <li>VI. Τι περιμένετε να αλλάξετε στην εταιρεία σας με το προϊόν μας;</li> <li>VII. Όλα τα παραπάνω</li> </ol> <p>(Το νούμερο 2 ΔΕΝ είναι ανοιχτή ερώτηση)</p>	
<p>Διάλεξη 4- Χειρισμός Αντιρρήσεων Πωλήσεων</p>	<p><a href="#">ΥΤ Video - Διάλεξη 4- Χειρισμός Αντιρρήσεων Πωλήσεων</a></p>	
<p>Χειρισμός Αντιρρήσεων Πωλήσεων</p>	<p>Ερώτηση 1</p> <p>Τι είναι η ένσταση στη διαδικασία πώλησης;</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Εμπόδιο κατά την περίοδο των πωλήσεων</li> </ol>	

	<p>II. Μια αμφιβολία που έχει ο πελάτης.          III. Δεν δείχνει ενδιαφέρον για το προϊόν ή την υπηρεσία.          IV. Όλα τα παραπάνω</p> <p>(Όλα τα παραπάνω)</p> <p><b>Ερώτηση 2</b>          Πώς θα χειριζόσασταν την ένσταση: Το προϊόν είναι πολύ ακριβό.</p> <p>I. Τοποθετήστε την αξία του προϊόντος ή της υπηρεσίας.          II. Ενισχύστε τη σχέση εμπιστοσύνης.          III. Διακόψτε τον πελάτη και δώστε απαντήσεις στην αντίρρησή του.</p> <p>Μόνο η πρώτη επιλογή είναι αληθινή.</p> <p><b>Ερώτηση 3</b>          Πώς μπορείτε να αναλύσετε μια ανοιχτή ερώτηση μετά από μια ένσταση πώλησης;</p> <p>I. Αφήστε μερικά δευτερόλεπτα σιωπής για να αναλογιστείτε αυτά που έχετε ακούσει.          II. Επαναλάβετε αυτό που ακούσατε.          III. Μοιραστείτε μια ιστορία άλλου πελάτη με παρόμοια αντίρρηση.          IV. Όλα τα παραπάνω</p> <p>Όλα τα παραπάνω ισχύουν.</p>	
<p>Αναφορά + Θέλετε να μάθετε περισσότερα</p>	<p>Ενδεικτικές πωλήσεις στη λιανική: 7 εύκολοι τρόποι για να πουλήσετε περισσότερα στο κατάστημά σας</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=BdB3Fn3SaDo">https://www.youtube.com/watch?v=BdB3Fn3SaDo</a></p>	



	<p>3 ΚΕΡΔΙΚΕΣ Τεχνικές για ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΩΝ ΛΙΑΝΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ σας το 2022!</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=ByPPLQhdFsA">https://www.youtube.com/watch?v=ByPPLQhdFsA</a></p> <p>Αυξήσεις σε πωλήσεις έναντι διασταυρούμενων πωλήσεων</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=g9cE9PHICv8">https://www.youtube.com/watch?v=g9cE9PHICv8</a></p> <p>Το απλό μυστικό για να δημιουργήσετε ισχυρές ερωτήσεις ανοιχτού τύπου</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=u5qCitoX478">https://www.youtube.com/watch?v=u5qCitoX478</a></p> <p>Οι 7 πιο συχνές αντιρρήσεις πωλήσεων</p> <p><a href="https://www.youtube.com/watch?v=hziIigX8nHQ">https://www.youtube.com/watch?v=hziIigX8nHQ</a></p>	
--	---	--