

Τίτλος Ενότητας: Συνεργασία και σχεδιασμός κοινωνικών εκστρατειών



©hudiksvalls kommun

Επισκόπηση της Ενότητας:

Μαθησιακή ενότητα 1. Ξεκινήστε τη δικτύωση σας:

Επιδείξτε γνώση για τα πλεονεκτήματα της δικτύωσης και πώς μπορείτε να ενεργοποιήσετε την διαδικασία επέκτασης του δικτύου σας.

Δραστηριότητα	Μαθησιακά Αποτελέσματα
Δραστηριότητα 1.1 Παρουσίαση. Μια εισαγωγική δραστηριότητα προθέρμανσης.	<ol style="list-style-type: none">1. Κάντε μια συνέντευξη στο άτομο που κάθεται δίπλα σας. Κάντε μερικές ερωτήσεις. Όνομα; Με τι ασχολείται; Τι σε αναστατώνει;2. Συστήστε το άτομο που πήρατε συνέντευξη.
Δραστηριότητα 1.2	Ανακαλύψτε τον σκοπό της δικτύωσης Ανακαλύψτε ποια επαφή σας έφερε εδώ
Δραστηριότητα 1.3. Διαφορετικοί τύποι δικτύων	Προσδιορίστε διαφορετικούς τύπους δικτύων Συγκρίνετε και ταξινομήστε τις επαφές σας στα διαφορετικά δίκτυα, με βάση τα παραδείγματα Αιτιολογήστε γιατί όλοι οι τύποι δικτύων είναι απαραίτητοι και σημαντικοί
Δραστηριότητα 1.4 Στρατηγικές	Αναλύστε ένα πρότυπο – όταν πρόκειται για επαφές/δίκτυωση Αναλύστε τις στρατηγικές σας για την δημιουργία επαφών/δικτύων Συνδέστε την δική σας συμπεριφορά με 5 κοινές παρανοήσεις Συγκρίνετε τις στρατηγικές του προτύπου με τις δικές σας στρατηγικές
Δραστηριότητα 1.5 Δραστηριότητες δικτύωσης	Κατανοήστε τη σημασία του να είστε σε θέση να παρουσιάσετε τον εαυτό σας και να προετοιμάσετε μια παρουσίαση ανατροφοδότηση Συνοψίστε την ιδέα / όραμά σας Χρησιμοποιήστε ανοιχτές ενδιαφέρουσες ερωτήσεις Εξηγήστε τα διαφορετικά παρουσιάσεις του εαυτού σας και της ιδέας σας
Δραστηριότητα 1.6 Αξιολογήστε τις γνώσεις σας και τις ικανότητές σας σε αυτό το θέμα	

Μαθησιακή ενότητα 2: Ξεπεράστε τα εμπόδια, κερδίζοντας μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση
Στόχοι της Μαθησιακής ενότητας:

Δραστηριότητα 2.1 Στρατηγικό πλάνο 1	Διερεύνηση δυνάμεων, αδυναμιών, ευκαιριών και κινδύνων (SWOT analysis)
Δραστηριότητα 2.2 Κάντε επαφές	Εξασκηθείτε στη δημιουργία ελκυστικών προτάσεων και στην γλώσσα του σώματος Προετοιμάστε μια «Συνομιλία του ενός λεπτού» (“Elevator chat”) Προετοιμάστε τα οφέλη της ιδέας και του οράματός σας προς τους άλλους Αποφασίστε με ποιόν/-ά θα επικοινωνήσετε, κάνοντας το πρώτο βήμα (Ερωτήσεις σελίδα 51)
Δραστηριότητα 2.3 Νοοτροπία	Εξετάστε τι είδους νοοτροπία έχετε αναπτύξει ή βελτιώστε την ήδη υπάρχουσα. Συζήτηση με βάση την ταινία για την νοοτροπία Για ποιο λόγο θέλετε να επαινέσετε τον εαυτό σας; Επιλέξτε μια προσπάθεια αντί για ένα αποτέλεσμα.
Δραστηριότητα 2.4 Αξιολογήστε τις γνώσεις σας και τις ικανότητές σας σε αυτό το θέμα	

Μαθησιακή ενότητα 3: Αναλύοντας το δίκτυό σας
Στόχοι της Μαθησιακής Ενότητας:

Δραστηριότητα 3.1 Αναλύοντας	Χαρτογραφήστε τα προσωπικά και επιχειρησιακά σας δίκτυα Αναγνωρίστε το στρατηγικό σας δίκτυο Μάθετε ποια άτομα είναι κατάλληλα για: <ul style="list-style-type: none"> - Να μάθετε τι συμβαίνει - Να αποκτήσετε νέες προοπτικές - Να λάβετε βοήθεια στην ανάπτυξη (μέντορες)
------------------------------------	---

Μαθησιακή ενότητα 4: Κοινωνικές εκστρατείες (καμπάνιες)

Δραστηριότητα 4.1 Σχεδιασμός εκστρατειών στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης	Προσδιορίστε και επιλέξτε τα πιο αποτελεσματικά ψηφιακά κανάλια για την προώθηση του μηνύματός σας Δημιουργήστε ένα σχέδιο για να δοκιμάσετε την εξάπλωση μέσω των κοινωνικών δικτύων
Δραστηριότητα 4.2 Σχεδιασμός εκδηλώσεων και κοινωνικές εκστρατείες	Αποκτήστε γνώση για τον σχεδιασμό και την δομή εκδηλώσεων.
Δραστηριότητα 4.3 Αξιολογήστε τις γνώσεις σας και τις ικανότητές σας σε αυτό το θέμα	

Μαθησιακή ενότητα 1. Ξεκινήστε τη δικτύωση σας

Δραστηριότητα 1.1 Παρουσίαση. Μια εισαγωγική δραστηριότητα προθέρμανσης.

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

Συστάσεις

1. Γνωρίστε τον γείτονα σας, ποιοι είναι και τι τους βοηθά.

Χρόνος	30 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	Η συνέντευξη έχει ως στόχο να κάνει τους μαθητευόμενους να αισθάνονται χαλαροί κατά τον σχηματισμό τους. Κάνοντας συνέντευξη ο ένας τον άλλο, αντί να συστήσετε τον εαυτό σας, είναι ένας πολύ καλός τρόπος να δημιουργήσετε ενδιαφέρον και να μειώσετε την πίεση που έρχεται όταν θα πρέπει να

	συστηθείτε. Μετά τη μαθησιακή ενότητα, ενημερώστε τους ότι αυτό είναι το πρώτο βήμα στα νέα τους δίκτυα και στην κοινωνική τους συνεργασία.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	Ο μαθητευόμενος πρέπει να υποβάλλει ερωτήσεις, τουλάχιστον αυτές που παρουσιάζονται από τον εκπαιδευτή, και να δώσει προσοχή στις απαντήσεις που θα δοθούν ώστε να μπορεί ο ένας να γνωρίσει τον άλλον. Υπάρχει πιθανότητα υποστήριξης κατά την διάρκεια της συνέντευξης. Όλα τα παραπάνω βοηθούν να δημιουργηθεί μια άνετη κατάσταση για όλους.
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Εάν υπάρχουν φύλλα χαρτιού και στυλό...
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	Σύνδεσμος για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τους διαφορετικούς τρόπους γνωριμίας των ατόμων μεταξύ τους: https://www.wikihow.com/Introduce-Friends-to-Other-Friends

Δραστηριότητα 1.2 Ανακαλύψτε/ Χαρτογραφήστε τον σκοπό της Δικτύωσης και της κοινωνικής συνεργασίας

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

2. Ανακαλύψτε την συλλογική γνώση της ομάδας, παρατηρώντας πόσο ενήμεροι είναι για τα δίκτυά τους και την δικτύωση
3. Ανακαλύψτε ποια επαφή σας έφερε εδώ

Προετοιμασία μαθητευόμενου:

Ποιος σας έφερε

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	Η ομάδα πρόκειται να χαρτογραφήσει την μέθοδό της σε αυτή την εκπαίδευση. Χωρίστε σε ομάδες των 5-6 μαθητευόμενων. Πείτε σε κάθε μαθητευόμενο να παρουσιάσει το άτομο που είναι ο λόγος για την παρουσία του σήμερα. Πρέπει να περιγράψουν την σχέση τους με αυτό το άτομο και τι τους ώθησε να συμμετάσχουν στην εκπαίδευση.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	Παρουσιάστε το άτομο που είναι ο λόγος που βρίσκεστε σήμερα εδώ στην ομάδα. Περιγράψτε την σχέση σας με αυτό το άτομο, και τι σας ώθησε να συμμετάσχετε σε αυτή την εκπαίδευση.

Υλικά που χρησιμοποιούνται	Χαρτί και στυλό.
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	Mulder, P. (2019). Benne and Sheats Group Roles. Retrieved [20th May] from ToolsHero: https://www.toolshero.com/leadership/benne-sheats-group-roles/
Άλλα	

Δραστηριότητα 1.3 Διαφορετικοί τύποι δικτύων

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

Δίκτυα

1. Προσδιορίστε τους διαφορετικούς τύπους δικτύων
2. Συγκρίνετε και ταξινομήστε τις επαφές σε διαφορετικά δίκτυα, με βάση τα παραδείγματα
3. Αιτιολογήστε γιατί όλοι οι τύποι των δικτύων είναι χρήσιμοι και σημαντικοί.

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Παρακολουθήστε το βίντεο των 15 λεπτών με την Hermina Ibarra: <https://youtu.be/WMG4BRkp5xE>

Χρόνος	120 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Διαβάστε την βιβλιογραφία και προετοιμαστείτε πριν ξεκινήσετε αυτή την ενότητα.</p> <p>Παρουσιάστε και εξηγήστε διάφορα παραδείγματα των δικτύων: προσωπικό δίκτυο, επιχειρησιακό δίκτυο και στρατηγικό δίκτυο. Αυτή η ενότητα προέρχεται από το βιβλίο «Αρχές του Μάνατζμεντ» των Mason Carpenter, Talya Bauer and Berrin Erdogan, και χρησιμοποιείται κατόπιν άδειας.</p> <p>Δικτύωση: δημιουργία ενός ιστού προσωπικών επαφών για την παροχή της υποστήριξης, ανατροφοδότησης και πόρων που απαιτούνται για την ολοκλήρωση των πραγμάτων. Ωστόσο, πολλά στελέχη αποφεύγουν την δικτύωση. Μερικοί πιστεύουν ότι δεν έχουν χρόνο γι' αυτό. Άλλοι το περιφρονούν ως χειραγώγηση. Για να πετύχει ως στέλεχος, Ibarra προτείνει την δημιουργία τριών τύπων δικτύων:</p>

- Προσωπικά-συγγενικά πνεύματα εκτός του οργανισμού σας που μπορούν να σας βοηθήσουν με την προσωπική σας πρόοδο.
- Επιχειρησιακά-άτομα που χρειάζεστε για να ολοκληρώσετε τις εργασίες ρουτίνας που σας έχουν ανατεθεί.
- Στρατηγικά-άτομα εκτός δικαιοδοσίας σας που θα σας επιτρέψουν να επιτύχετε βασικούς οργανωτικούς στόχους.

Αυτά τα δίκτυα, ο σκοπός τους και ο τρόπος δημιουργίας συνδρομής δικτύου, συνοψίζονται στα «Προσωπικά, Επιχειρησιακά και Στρατηγικά Δίκτυα». Το πιο σημαντικό, το έργο της Ibarra's δείχνει ότι οι ηγέτες πρέπει να διαθέτουν και τους τρεις τύπους δικτύων, και όχι μόνο τον ένα ή τους δυο. Ας ρίξουμε μια ματιά σε κάθε ένα από αυτά τα δίκτυα ξεχωριστά.

	Ο σκοπός αυτού του δικτύου είναι να...	Εάν θέλετε να βρείτε μέλη του δικτύου, δοκιμάστε...
Προσωπικά Δίκτυα	γίνει ανταλλαγή σημαντικών παραπομπών και απαιτούμενων εξωτερικών πληροφοριών γίνει ανάπτυξη των επαγγελματικών δεξιοτήτων μέσω καθοδήγησης	να συμμετάσχετε σε ομάδες αποφοίτων, συλλόγους, επαγγελματικές ενώσεις και κοινότητες προσωπικού ενδιαφέροντος.
Επιχειρησιακά Δίκτυα	ολοκληρώσετε την εργασία σας, και να την ολοκληρώσετε αποτελεσματικά.	να προσδιορίσετε τα άτομα που μπορούν να αποκλείσουν ή να υποστηρίξουν ένα έργο.
Στρατηγικά Δίκτυα	υπολογίσετε τις μελλοντικές προτεραιότητες και προκλήσεις. λάβετε υποστήριξη από τους ενδιαφερόμενους.	να προσδιορίσετε τις πλευρικές και κάθετες σχέσεις με άλλα στελέχη λειτουργικών και επιχειρησιακών μονάδων – άτομα εκτός του άμεσου ελέγχου σας – που μπορούν να σας βοηθήσουν να προσδιορίσετε πως ο ρόλος και η συμβολή σας ταιριάζουν στην συνολική εικόνα.

Προσωπικά Δίκτυα

“Τα προσωπικά δίκτυα είναι σε μεγάλο βαθμό εξωτερικά, αποτελούμενα από διακριτικούς συνδέσμους με άτομα εκτός του χώρου εργασίας με τους οποίους έχουμε κάτι κοινό. Ως αποτέλεσμα, αυτό που κάνει ένα προσωπικό δίκτυο ισχυρό είναι το δυναμικό παραπομπής του. Σύμφωνα με την περίφημη αρχή των έξι βαθμών διαχωρισμού, η προσωπικές μας επαφές είναι πολύτιμες στο βαθμό που μας βοηθούν να φτάσουμε, με όσο το δυνατόν λιγότερες συνδέσεις, το πιο μακρινό άτομο που έχει τις πληροφορίες που χρειαζόμαστε”. Ibarra, H., & Hunter, M. (2007, January). How leaders create and use networks, *Harvard Business Review*, 2–8 (quote, 5)

Η Προσωπική Δικτύωση εμπλέκει συγγενικά πνεύματα εκτός οργανισμού, στις προσπάθειες ενός ατόμου να μάθει και να βρει ευκαιρίες για προσωπική ανάπτυξη. **Τα Προσωπικά δίκτυα** είναι ένας κύκλος περιστασιακών γνωριμιών και αποτελείται συνήθως από άτομα εκτός της εταιρία στην οποία εργάζεστε. Πριν ξεκινήσετε να εργάζεστε σε μια συγκεκριμένη εταιρία, πολλοί από τους δεσμούς του δικτύου σας είναι προσωπικοί, προσανατολισμένοι προς τα τρέχοντα ενδιαφέροντα και τα μελλοντικά πιθανά συμφέροντα. Οι βασικές επαφές είναι συνήθως διακριτικές – δηλαδή δεν είναι πάντα σαφές ποιος είναι πιο σχετικός.

Τα περισσότερα προσωπικά δίκτυα είναι πολύ συγκεντρωτικά – δηλαδή, οι φίλοι σας είναι πολύ πιθανό να είναι και φίλοι μεταξύ τους. Και, αν κάνετε αυτούς τους/τις φίλους/-ες συστήνοντας τον εαυτό σας (σε αντίθεση με το να σας σύστησε κάποιος/-ά γνωστός/ή), οι πιθανότητες είναι μεγάλες καθώς οι εμπειρίες και οι προοπτικές τους αντικατοπτρίζουν τις δικές σας. Οι ιδέες που δημιουργούνται μέσα σε έναν προσωπικό δίκτυο κυκλοφορούν συνήθως μεταξύ των ιδίων ατόμων κοινές απόψεις. Αυτό δημιουργεί τον κίνδυνο ότι μια πιθανή νικηφόρα ιδέα μπορεί να παραμείνει ανεκμετάλλευτη εάν κανείς από την ομάδα δεν έχει ότι χρειάζεται για να φέρει αυτήν την ιδέα στην καρποφορία.

Τι γίνεται όμως εάν κάποιος μέσα από αυτό το σύμπλεγμα γνωρίζει κάποιον/-ά άλλο/-η που ανήκει σε μια εντελώς διαφορετική ομάδα; Αυτή η σύνδεση, που σχηματίζεται από έναν διαμεσολαβητή δικτύου, μπορεί να εκθέσει την ιδέα σας σε έναν νέο κόσμο, γεμάτο με νέες ευκαιρίες για επιτυχία. Η ποικιλομορφία και το εύρος, δηλαδή, η επικοινωνία με επαφές

που μπορούν να κάνουν παραπομπές, κάνει τη διαφορά. Μέσα από επαγγελματικές ενώσεις, ομάδες αποφοίτων, συλλόγους και κοινότητες προσωπικού ενδιαφέροντος, τα στελέχη αποκτούν νέες προοπτικές που τους επιτρέπουν να προχωρήσουν στην καριέρα τους. Αυτό εννοούμε με την προσωπική δικτύωση.

Ενώ τα προσωπικά δίκτυα είναι σημαντικά, ιδιαίτερα στο βαθμό που σας παρέχουν πολύτιμους πόρους και πρόσβαση σε απαραίτητους πόρους, η πρόκληση είναι να η μετατροπή τους σε πόρους δικτύου οι οποίοι βοηθούν επίσης στις επιχειρησιακές και στρατηγικές ανάγκες. Πολύ συχνά, ωστόσο, αυτά τα άτομα στο προσωπικό δίκτυο δεν είναι οι σωστοί τύποι δεσμών ώστε να έχετε οφέλη επιχειρησιακά ή στρατηγικά, γι' αυτό πρέπει να εξετάσετε τη διερεύνηση του δικτύου σας για την αντιμετώπιση επιχειρησιακών και στρατηγικών αναγκών.

Επιχειρησιακά Δίκτυα

“Όλα τα στελέχη χρειάζεται να χτίσουν καλές εργασιακές σχέσεις με ανθρώπους που μπορούν να τα βοηθήσουν να κάνουν την δουλειά τους. Ο αριθμός και το εύρος των ατόμων που εμπλέκονται μπορεί να είναι εντυπωσιακός – τέτοια επιχειρησιακά δίκτυα περιλαμβάνουν όχι μόνο άμεσες αναφορές και ανωτέρους, αλλά και ισόβαθμους εντός μιας επιχειρησιακής μονάδας, όπως άλλους εσωτερικούς παίκτες με τη δύναμη να εμποδίζουν ή να υποστηρίζουν ένα έργο, και βασικούς εξωτερικούς φορείς όπως οι προμηθευτές, οι διανομείς και οι πελάτες. Ο σκοπός αυτού του τύπου δικτύωσης είναι να διασφαλίσει τον συντονισμό και τη συνεργασία μεταξύ των ανθρώπων που πρέπει να γνωρίζουν και να εμπιστεύονται ο ένας τον άλλον για να εκπληρώσουν τα άμεσα καθήκοντά τους... Όπως και να έχει, είτε είστε απαραίτητοι στη δουλειά και βοηθάτε στην ολοκλήρωση των εργασιών, είτε δεν είστε.” Ibarra, H., & Hunter, M. (2007, January). How leaders create and use networks, *Harvard Business Review*, 2–8 (quote, 3).

Με βάση μια στενή μελέτη 30 αναδυόμενων ηγετών, οι Ibarra και Hunter διαπίστωσαν ότι η επιχειρησιακή δικτύωση ήταν προσανατολισμένη στην αποτελεσματικότερη εκτέλεση των καθηκόντων που έχουν ανατεθεί σε κάποιον/-α. Αυτό περιλαμβάνει την καλλιέργεια ισχυρότερων σχέσεων με συναδέλφους των οποίων η συμμετοχή στο δίκτυο είναι σαφής, και οι ρόλοι τους, τους ορίζουν ως ενδιαφερόμενα μέρη. Η προηγούμενη παράθεση σας παρέχει έναν καλό ορισμό λειτουργίας του **επιχειρησιακού δικτύου**: “Όπως και να έχει, είτε είστε απαραίτητοι στη δουλειά και βοηθάτε στην ολοκλήρωση των εργασιών, είτε δεν είστε”. Επομένως, όποιος/-α

ικανοποιεί αυτό το κριτήριο πρέπει να θεωρείται μέρος του επιχειρησιακού σας δικτύου.

Άρα, τώρα έχετε καλύψει δύο βάσεις δικτύωσης. Τουλάχιστον γνωρίζετε πως μπορείτε να εντοπίσετε τα κενά στο προσωπικό και στο επιχειρησιακό σας δίκτυο. Το προσωπικό σας δίκτυο πρόσβαση σε εξωτερικούς πόρους και παραπομπές ενώ το επιχειρησιακό σας δίκτυο σας βοηθά να ολοκληρώσετε τις εργασίες σας. Έτσι, τα περισσότερα επιχειρησιακά δίκτυα λαμβάνουν χώρα μέσα σε έναν οργανισμό και οι σχέσεις καθορίζονται σε μεγάλο βαθμό από εργασίες ρουτίνας, και βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις. Οι σχέσεις που δημιουργούνται με τρίτους, όπως τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου, οι πελάτες, και οι ρυθμιστικές αρχές, σχετίζονται άμεσα με την εργασία και τείνουν να περιορίζονται και να οριοθετούνται από τις απαιτήσεις που καθορίζονται σε υψηλό επίπεδο.. Αλλά καθώς ένα στέλεχος, μετακινείται προς ένα ηγετικό ρόλο, το δίκτυό του/της πρέπει να επαναπροσανατολιστεί εξωτερικά με κατεύθυνση προς το μέλλον. Αυτός είναι ο ρόλος που διαδραματίζει η στρατηγική δικτύωση.

Στρατηγικά Δίκτυα

“Η επιτυχής μετάβαση ηγεσίας απαιτεί μια αλλαγή από τα όρια ενός σαφώς καθορισμένου επιχειρησιακού δικτύου... Είναι μια πρόκληση για να κάνουμε το άλμα από μια ζωή επιχειρησιακών συνεισφορών και πρακτικών ελέγχων σε μια ασαφή διαδικασία οικοδόμησης και εργασίας μέσω των δικτύων. Οι ηγέτες πρέπει να αποδεχτούν ότι η δικτύωση είναι μια από τις πιο σημαντικές προϋποθέσεις των νέων ηγετικών ρόλων καθώς θα πρέπει να συνεχίσουν να διαθέτουν αρκετό χρόνο και να κάνουν προσπάθειες ώστε να μπορέσει να αποδώσει”. Ibarra, H., & Hunter, M. (2007, January). How leaders create and use networks, *Harvard Business Review*, 2–8 (quote, 6).

Ενώ ένα επιχειρησιακό δίκτυο είναι αρκετά περιορισμένο σε εμβέλεια, με βάση τις επαφές που σχηματίζονται γύρω από συγκεκριμένους στόχους, ένα στρατηγικό δίκτυο εμπεριέχει αναγκαστικά πλευρικές και κάθετες σχέσεις τους ενδιαφερόμενους τόσο εντός όσο και εκτός της επιχείρησης. Όπως διαπίστωσαν οι Ibarra και Hunter στην έρευνά τους, **η στρατηγική δικτύωση** είναι η ικανότητα της συγκέντρωσης πληροφοριών, υποστήριξης και πόρων από έναν τομέα ενός δικτύου με σκοπό την επίτευξη αποτελεσμάτων σε έναν άλλο.

	<p>Πιεσμένο στο λογικό του όριο, η βάση αυτής της διαφοράς είναι ότι οι αποτελεσματικοί ηγέτες εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από άλλους για να πραγματοποιηθούν οι εργασίες. Η ειρωνεία εδώ είναι ότι τα άτομα στο δίκτυό σας, τα οποία είναι η σωτήρια γραμμή για τη δημιουργία της μεγάλης εικόνας, είναι επίσης τα άτομα που είναι πιθανό να βρίσκονται εκτός του άμεσου ελέγχου σας. Αν και αυτό μπορεί να φαίνεται προφανές, είναι συχνά δύσκολο να περάσουμε από ένα καθαρά επιχειρησιακό δίκτυο σε ένα στρατηγικό, είτε λόγω απλών χρονικών περιορισμών (η στρατηγική δικτύωση απαιτεί χρόνο, συχνά χωρίς άμεσα ή προφανή οφέλη) είτε λόγω αρνητικών προσωπικών στάσεων απέναντι στη στρατηγική δικτύωση (για παράδειγμα, «αυτό είναι πολύ πολιτικό και αντιβαίνει στις αξίες μου»).</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>1.Χαρτογραφήστε τα δίκτυα ξεχωριστά για κάθε έναν/μία στην ομάδα, ώστε να αναγνωρίσουν σε ποιο δίκτυο ανήκουν. Χρησιμοποιήστε τις ερωτήσεις και συζητήστε γι' αυτό μέσα στην ομάδα σας και αναλύστε το δίκτυό σας.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Τι χαρακτηρίζει ένα προσωπικό κοινωνικό δίκτυο; 2. Ποια οφέλη παρέχουν τα μέλη ενός προσωπικού κοινωνικού δικτύου μεταξύ τους; 3. Τι χαρακτηρίζει ένα επιχειρησιακό κοινωνικό δίκτυο; 4. Ποιος είναι ο απλός κανόνας για να προσδιορίσετε εάν κάποιος πρέπει να βρίσκεται στον επιχειρησιακό δίκτυό σας; 5. Τι χαρακτηρίζει ένα στρατηγικό κοινωνικό δίκτυο; 6. Ποια δύο εμπόδια παρεμποδίζουν την ανάπτυξη στρατηγικών δικτύων; <p>2. Συνθέστε μία προσωπικότητα (περσόνα).</p> <p>Περιγράψτε: Οι στόχοι, οι αξίες, το προσωπικό δίκτυο και το επιχειρησιακό δίκτυο των ατόμων.</p> <p>Κάντε ένα σχέδιο για το άτομο: Πως μπορεί αυτό το άτομο να συνεργαστεί με το στρατηγικό του δίκτυο;</p>

Υλικά που χρησιμοποιούνται	https://2012books.lardbucket.org/books/management-principles-v1.1/s13-05-personal-operational-and-strat.html
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	https://knowledge.insead.edu/leadership-organisations/networking-is-vital-for-successful-managers-2085 https://youtu.be/69EmOWG8XT0
Άλλα	

Δραστηριότητα 1.4 Στρατηγικές

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

a. Πρότυπα

1. Αναλύστε ένα πρότυπο – όταν πρόκειται για τις επαφές ή τα δίκτυα
2. Αναλύστε τις δικές σας στρατηγικές για την δημιουργία επαφών/δικτύων
3. Συνδέστε τη δική σας συμπεριφορά με 5 κοινές παρανοήσεις
4. Συγκρίνετε τις στρατηγικές του προτύπου με τις δικές σας στρατηγικές

Προετοιμασία μαθητευόμενων: Οι μαθητευόμενοι έχουν το καθήκον να σκέφτονται ένα άτομο πριν από την δραστηριότητα, το οποίο βλέπουν ως πρότυπο όταν πρόκειται για δικτύωση.

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	Ο εκπαιδευτής διαμορφώνει και συζητάει για ένα πρότυπο που είχε όταν πρόκειται για δικτύωση. Στην ιστορία, ο εκπαιδευτής περιγράφει τους στόχους και τις αξίες που είχε το πρότυπο. Τι έκανε το πρότυπο και γιατί ο εκπαιδευτής τον βλέπει ως πρότυπο;
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<ol style="list-style-type: none"> 1. Επιλέξτε ένα πρότυπο 2. Κάντε μια περιγραφή του προτύπου σας χρησιμοποιώντας υποστηρικτικές ερωτήσεις. 3. Πείτε σε κάποιον για το πρότυπό σας 4. Κοινή επανεξέταση όπου συλλέγετε αυτά που η ομάδα θέλει να μιμηθεί (από τα πρότυπά τους)

Υλικά που χρησιμοποιούνται	<p>Υποστηρικτικές ερωτήσεις</p> <p>Ποιος/-ά?</p> <p>Στόχος?</p> <p>Τι κάνει αυτό το άτομο μοναδικό;</p> <p>Πως θα περιγράφατε το δίκτυο του ατόμου; Προσωπικό, Επιχειρησιακό ή στρατηγικό;</p> <p>Πως το άτομο κάνει νέες επαφές; Προσπαθήστε να είστε όσο το δυνατόν πιο συγκεκριμένοι.</p> <p>Πως το άτομο διατηρεί τις επαφές;</p> <p>Τι ενέργειες κάνει το άτομο για να αναπτύξει το στρατηγικό του δίκτυο;</p> <p>Τι θέλετε να μιμηθείτε;</p>
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	<p>https://www.jackysherman.com/networking-skills-the-3-functions-of-a-role-model</p>
Άλλα...	<p>Επιστημονικό Άρθρο</p> <p>F.Liu, Jiangshui, R. Li (2019)</p> <p>https://pdfs.semanticscholar.org/3be1/4915a502df673eb3cff9fe9e9b8064b1d921.pdf?_ga=2.27167677.1868850708.1599591541-2077818155.1596716657</p>

b. Προσδιορισμός στρατηγικών

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Δώστε οδηγίες στην ομάδα για το πως πρέπει να προχωρήσει η δραστηριότητα και ότι ο σκοπός της δραστηριότητας είναι να εντοπίσει στρατηγικές που είναι καλές για να εξασκηθούν, προκειμένου να βελτιωθεί και η δικτύωση ανάλογα.</p> <p>Στο τέλος της δραστηριότητας, τεκμηριώστε τα ευρήματα της ομάδας.</p>
Δραστηριότητα	<ol style="list-style-type: none"> 1. Κατ' άτομο: Γράψτε 5 στρατηγικές οι οποίες είναι σημαντικές να αναπτυχθούν προκειμένου να δικτυωθείτε αποτελεσματικά. 2. Ανά ζευγάρια: Συμφωνείστε σε 5 σημεία με βάση τις λίστες μεταξύ σας. 3. Ανά 2 ζευγάρια (4 άτομα): Συμφωνείστε σε 5 σημεία με βάση τις λίστες μεταξύ σας.

μαθητευόμενου	<p>4. Ανά 4 ζευγάρια (8 άτομα): Συμφωνείτε σε 5 σημεία με βάση τις λίστες μεταξύ σας.</p> <p>5. Σε ολόκληρη την ομάδα: Συμφωνείτε σε 5 σημεία.</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	https://hbr.org/2016/05/learn-to-love-networking
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	
Άλλα...	

γ. Γνωρίστε τη στρατηγική σας

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Διαβάστε τα ευρήματα της ομάδας κατά την προηγούμενη δραστηριότητα.

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Με βάση την προηγούμενη δραστηριότητα, συνοψίστε ποιες στρατηγικές μπορεί να είναι αποτελεσματικές στην δημιουργία και την επέκταση του δικτύου σας.</p> <p>Ο εκπαιδευτής μπορεί να προσθέσει στρατηγικές εάν πιστεύει ότι τα 5 σημεία πρέπει να συμπληρωθούν, με βάση τις διαθέσιμες μελέτες. Για παράδειγμα, να έχετε σαφή στόχους/αξίες, να εργαστείτε μακροπρόθεσμα, να έχετε ανοικτή προσωπικότητα, να προσφέρετε γενναιόδωρα και να δίνετε ανατροφοδότηση.</p> <p>Στο τέλος, ο εκπαιδευτής συνοψίζει, συγκεντρώνοντας τις στρατηγικές με τις οποίες οι συμμετέχοντες έχουν δηλώσει πως νιώθουν άνετα και εκείνες που αισθάνονται άβολα κατά την χρήση τους.</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Ποιος θα μπορούσε να είναι ο λόγος που είναι διαφορετικό; • Έχοντας διαφορετικά χαρακτηριστικά προσωπικότητας, άλλα πιο εξωστρεφή και άλλα πιο εσωστρεφή. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματα και των δύο; • Τι είδους δικτύωση ταιριάζει καλύτερα στους εξωστρεφείς και τι στους εσωστρεφείς;
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Οι μαθητευόμενοι λαμβάνουν αυτοκόλλητα χαρτάκια (post-it) σε δύο χρώματα.</p> <p>Σ' ένα από τα χρώματα, γράφουν δυο (2) στρατηγικές με τις οποίες αισθάνονται πιο άνετα.</p> <p>Στο άλλο χρώμα, γράφουν δυο στρατηγικές που οι ίδιοι πιστεύουν ότι πρέπει να αναπτύξουν.</p> <p>Στη συνέχεια τους δίνεται η δυνατότητα να βρουν κάποιον/-α που έχει γράψει την ίδια στρατηγική με αυτόν/-ήν στο «άνετο χαρτάκι». Στη συνέχεια πραγματοποιούν μια συζήτηση σε ζευγάρια ή μικρές ομάδες για 5-10 λεπτά:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Γιατί επιλέξατε αυτήν τη στρατηγική; • Δώστε ένα παράδειγμα πότε χρησιμοποιήσατε τη στρατηγική; • Τι πιστεύετε ότι σας κάνει να νιώθετε άνετα με αυτήν τη στρατηγική; <p>Η μισή ομάδα επιτρέπεται να επικεντρώνεται στις στρατηγικές που θεωρούν άβολες. Στη συνέχεια, τους ζητείται να αναζητήσουν κάποιον/-α που έχει γράψει και έχει επιλέξει μια από τις στρατηγικές που θεωρεί ως την πιο άνετη/δυνατή. Έπειτα, πραγματοποιούν μια συζήτηση σε ζευγάρια ή ομάδες για 5-10 λεπτά:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Γιατί αισθάνεστε άβολα με αυτή την στρατηγική; • Γιατί επιλέξατε αυτήν την στρατηγική ως μια από τις ισχυρότερές σας; • Τι πιστεύετε ότι απαιτείται για την εφαρμογή αυτής της στρατηγικής; Πως μπορεί κάποιος/-α να δράσει με έναν διαφορετικό τρόπο σκέψης; <p>Η υπόλοιπη (μισή) ομάδα επιτρέπεται να κάνει το ίδιο.</p> <p>Εάν πρέπει να υποθέσουμε ότι κανείς δεν έχει επιλέξει καμία από τις στρατηγικές τις οποίες τα άτομα έγραψαν ως τις πιο αδύναμες, τότε όσοι</p>

	έχουν επιλέξει την ίδια στρατηγική ως στρατηγική ανάπτυξης μπορούν να συνομιλήσουν μεταξύ τους.
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Αυτοκόλλητα χαρτάκια (post-it) σε δύο διαφορετικά χρώματα και μολύβια
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	
Άλλα...	https://www.bu.edu/sph/files/2012/01/Higgins-Kram_Reconceptualizing-Mentoring-at-Work-A-Developmental-Network-Perspective.pdf https://youtu.be/acg6HivAu5E https://ideas.ted.com/an-introverts-advice-for-networking/ https://www.forbes.com/sites/elleivate/2019/10/07/how-i-learned-to-love-networking-as-an-introvert/#3d5d51492bcb http://skilljunction.com.au/communication/overcome-six-common-networking-challenges/

d. Παρανοήσεις

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Διαβάστε το άρθρο της Hermina Ibarra, «[5 misconceptions about networking](#)»

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Προετοιμαστείτε μελετώντας το άρθρο: «5 Misconceptions About Networking»</p> <p>Γράψτε τις 5 παρανοήσεις σε έναν πίνακα:</p> <p>Η δικτύωση είναι χάσιμο χρόνου</p> <p>Οι άνθρωποι είτε είναι εκ φύσεως χαρισματικοί στην δικτύωση είτε δεν είναι</p>

	<p>Οι σχέσεις πρέπει να σχηματίζονται φυσικά</p> <p>Τα δίκτυα είναι ατομικά / εγωιστικά</p> <p>Οι ισχυροί δεσμοί μας είναι και οι πιο πολύτιμοι</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Σε ομάδες συζητήστε πότε αποδείξατε ότι οι μύθοι είναι λανθασμένοι, δίνοντας παραδείγματα.</p> <p>Δυναμικός καταιγισμός ιδεών</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	<p>5 μεγάλα φύλλα χαρτιού</p> <p>Χρωματιστά στυλό σε διαφορετικά χρώματα</p>
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	<p><u>5 Misconceptions About Networking</u></p>

Δραστηριότητα 1.5 Δραστηριότητες δικτύωσης

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Κατανοήστε τη σημασία της ικανότητας να μπορείτε να παρουσιάζετε τον εαυτό σας και να μπορείτε να προετοιμάζετε μια παρουσίαση
2. Εφαρμογή ανατροφοδότησης
3. Συνοψίστε την ιδέα /το όραμά σας
4. Χρησιμοποιήστε περίεργες ερωτήσεις ανοιχτού τύπου
5. Εξηγήστε τα διάφορα κανάλια για να παρουσιάσετε τον εαυτό σας και την ιδέα σας

Συστηθείτε

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Σκεφτείτε - πως θα συστηθείτε αν έχετε πολύ μικρό χρονικό διάστημα στην διάθεσή σας, όπως όταν βρίσκεστε στον ανελκυστήρα: Ποιος/-α είστε; Τι κάνετε; Τι θέλετε;

Χρόνος	120 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	Συγκεντρώστε σε έναν πίνακα, μαζί με την ομάδα, επιχειρήματα που πρέπει να χρησιμοποιηθούν όταν συστήνονται και παρουσιάζουν τις ιδέες τους, με έναν συνοπτικό και σαφή τρόπο.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<ol style="list-style-type: none"> 1. Προετοιμάστε και γράψτε μια περίληψη για τον εαυτό σας. Μπορεί να περιέχει σύντομες πληροφορίες σχετικά με τις σπουδές σας, τις εμπειρίες σας και τις δυνάμεις σας. 2. Διαβάστε το κείμενό σας. Νιώστε άνετα να το ηχογραφήσετε καθώς το διαβάζετε δυνατά ώστε στην συνέχεια να το ακούσετε. 3. Διαγράψτε όλες τις περιττές πληροφορίες μέχρι να απομείνει μόνο ότι είναι απαραίτητο. 4. Χρησιμοποιήστε τα υπόλοιπα σημεία / πληροφορίες για να δημιουργήσετε μια παρουσίαση με συνοχή. 5. Διαβάστε δυνατά ή καταγράψτε τον εαυτό σας καθώς διαβάζετε την παρουσίαση. Πραγματοποιήστε αλλαγές εάν είναι απαραίτητο. 6. Συνεχίστε παρουσιάζοντας τους στόχους σας, αν είστε παθιασμένοι για κάτι ή αν προσπαθείτε γι' αυτό. 7. Τελειώστε με αυτό που μπορείτε να συνεισφέρετε ή με την προστιθέμενη αξία που μπορείτε να δημιουργήσετε για ένα άτομο, για μια επιχείρηση κ.ά. 8. Διαβάστε το κείμενό σας. Διαβάστε δυνατά και καταγράψτε. 9. Ελέγξτε το κείμενό σας μαζί με ένα άλλο άτομο από την ομάδα. Δώστε ανατροφοδότηση και υποστήριξη μεταξύ σας. Θα πρέπει να σκεφτείτε μαζί εάν τα κείμενά σας είναι: <ul style="list-style-type: none"> • Δυνατόν να ακούγονται όσο πιο φυσικά γίνεται. • Εύκολα στην κατανόηση, ώστε να μην δημιουργεί απόσταση με τον ακροατή, για να μπορούν να ακολουθήσει η υποβολή ερωτήσεων.
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Μολύβια και χαρτιά Πιθανότατα και κινητά τηλέφωνα για υπαγόρευση
Άλλα...	

Ανατροφοδότηση

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Συνοψίστε το όραμα σας ή την ιδέα σας. Τι θέλετε να κάνετε και να επιτύχετε;

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Προετοιμαστείτε μελετώντας το παράτημα 1</p> <p>Δείξτε την κλίμακα ανατροφοδότησης και εξηγήστε τι πρέπει να σκεφτείτε όταν δίνετε και λαμβάνετε ανατροφοδότηση.</p> <p>Χωρίστε την ομάδα σε μικρότερες ομάδες των 4 ατόμων. Δώστε οδηγίες:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Δύο άτομα από την ομάδα θα πρέπει να είναι εντελώς σιωπηλοί. Ο στόχος τους είναι να ακούσουν προσεκτικά και πιθανώς να κρατήσουν σημειώσεις. • Τα άλλα δυο άτομα από την ομάδα έχουν αναλάβει να παρουσιάσουν ένα όραμα, ένα έργο ή μια ιδέα ο/η ένας/μία στον/στην άλλο/-η. Παρουσιάζει ένας/μία κάθε φορά. • Μετά την παρουσίαση, οι δύο που άκουσαν τις παρουσιάσεις παρέχουν ανατροφοδότηση. Τι ήταν καλό; Τι μπορεί να βελτιώσει το κάθε άτομο; Υπάρχει κάτι το οποίο μπορεί να γίνει πιο ξεκάθαρο; Είναι σαφές ποιος είναι ο στόχος που έχει το άτομο; • Όταν και οι δύο λάβουν ανατροφοδότηση, οι ρόλοι στην ομάδα αλλάζουν και δίνουν μεταξύ τους ανατροφοδότηση.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Κρατάει υποστηρικτικές σημειώσεις ξεχωριστά</p> <p>Παρουσιάζει την ιδέα του/της</p> <p>Ακούει και λαμβάνει ανατροφοδότηση</p> <p>Ακούει/παρακολουθεί ότι οι άλλοι παρουσιάζουν την ιδέα τους</p> <p>Παρέχει ανατροφοδότηση</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	<p>Χαρτιά</p> <p>Στυλό</p> <p>Παρουσίαση ή εικόνα της κλίμακας ανατροφοδότησης</p>
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το	

αντικείμεν ο #	
Άλλα...	<p>Παράρτημα 1</p> <p>41 Ways to Get Feedback on Your Idea or Product in 2019</p> <p>Five reasons why feedback may be the most important skill World of Better Learning</p>

Μελλοντικοί πελάτες

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Σκεφτείτε με ποιον θέλετε να επικοινωνήσετε. Ποιος μπορεί να επωφεληθεί από την ιδέα σας ή ποιος μπορεί να γίνει μελλοντικός σας πελάτης;

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Δώστε εντολή στην ομάδα να δημιουργήσει προσωπικότητες για την ομάδα-στόχο, δηλαδή για τα άτομα που πιστεύουν ότι θα επωφεληθούν από την ιδέα τους ή θα γίνουν μελλοντικοί πελάτες.</p> <p>Κάθε άτομο στην ομάδα πρέπει να δημιουργήσει 5 προσωπικότητες με βάση: Όνομα, Ηλικία, Φύλο, Εκπαίδευση, Εισόδημα, Ενδιαφέροντα, Κινητήρια Δύναμη, Χρησιμότητα της ιδέας.</p> <p>Δείτε πληροφορίες και παραδείγματα στην ενότητα «Άλλα»</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Δημιουργήστε Προσωπικότητες</p> <p>Συστήστε τις 5 προσωπικότητες σε κάποιον άλλο μέσα στην ομάδα.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Δώστε στο άτομο ένα όνομα 2. Τι ηλικία έχει αυτό το άτομο; 3. Η ομάδα-στόχος σας είναι παντρεμένοι, σε σχέση ή ανύπαντροι; 4. Το άτομο έχει οικογένεια; Πόσα παιδιά; 5. Με τι ασχολείται επαγγελματικά το άτομο; 6. Ποιο είναι το εισόδημα του ατόμου; 7. Τι κάνει το άτομο στον ελεύθερο χρόνο του? 8. Χρησιμοποιεί το άτομο τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης; Ποια χρησιμοποιεί; Πως τα χρησιμοποιεί; 9. Έχει το άτομο κάποια ιδιαίτερα ενδιαφέροντα;

	<p>Στην συνέχεια, συνεχίστε, σε ζευγάρια τις συνομιλίες σχετικά με το πού και με ποιον τρόπο μπορείτε να βρείτε άτομα από την ομάδα-στόχο.</p> <p>Για όσους θέλουν να αναπτύξουν τις προσωπικότητες τους περισσότερο ή θέλουν να είναι πιο ακριβείς, μπορούν να χρησιμοποιήσουν ψηφιακές υπηρεσίες για να αναλύσουν τα άτομα που επιθυμούν να προσεγγίσουν.</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Μολύβια, χαρτιά ή ψηφιακά εργαλεία, πιθανώς και πορτρέτα διαφορετικών ατόμων.
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	
Άλλα...	<p>Ποια είναι η διαφορά της ομάδας-στόχου και των προσωπικοτήτων.</p> <p>Μια ομάδα-στόχος είναι η ομάδα των ατόμων την οποία θέλετε να προσεγγίσετε και να πουλήσετε τα προϊόντα/ή τις υπηρεσίες σας. Αυτή η ομάδα ατόμων έχει από δημογραφική άποψη τα ίδια ενδιαφέροντα και χαρακτηριστικά.</p> <p>Αντίθετα, οι «προσωπικότητες» εστιάζουν κυρίως σε χαρακτηριστικά ενός ατόμου το οποίο περιγράφει τον ιδανικό πελάτη, συμπεριλαμβανομένης της συμπεριφοράς του, των ενδιαφερόντων του, των αναγκών του και του τρόπου ζωής του. Ο ίδιος ο σκοπός μιας «προσωπικότητας» είναι να δημιουργήσετε ένα φανταστικό άτομο το οποίο αντιπροσωπεύει είτε μια ολόκληρη ομάδα-στόχο είτε ένα μέρος αυτής της ομάδας-στόχου, εάν έχετε αρκετές ομάδες-στόχου για να προσεγγίσετε. Μια «προσωπικότητα» θα πρέπει επίσης να διευκολύνει την καθημερινή προσπάθεια προσέγγισης της ομάδας-στόχου σας!</p> <p>Παρακάτω θα βρείτε ένα παράδειγμα που απεικονίζει τη διαφορά μεταξύ των πληροφοριών που περιλαμβάνονται στην ομάδα-στόχο και στις «προσωπικότητες» (περσόνες).</p>

Ομάδα-Στόχος

- Φύλο: Γυναίκες.
- Δημογραφικά χαρακτηριστικά: Ζουν στην Στοκχόλμη, ηλικίας μεταξύ 30 και 45 ετών, με μηνιαίο εισόδημα από 25,000 έως 30,000 SEK.
- Συμπεριφορά και Ενδιαφέροντα: Τους αρέσει να κάνουν ψώνια διαδικτυακά και να κάνουν γυμναστική μετά την δουλειά τους.

«Προσωπικότητες»

Η Έμμα Άντερσον είναι 3 ετών και ζει στο Liljeholmen μαζί με τον σύζυγό της και των 3-ετών γιο της. Είναι εκπαιδευμένη οικονομολόγος, εργάζεται ως λογίστρια στην Östermalm καθημερινά από τις 08.00 έως τις 16.00 και έχει μηνιαίο εισόδημα μεταξύ 25,000 και 30,000 SEK. Στον ελεύθερο χρόνο της, αγαπά να περνά χρόνο με τους/τις φίλους/-ες της και την οικογένεια της καθώς και να γυμνάζεται μετά την δουλειά της. Η Έμμα είναι πολύ ενεργή στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook και το Instagram, αλλά το Pinterest είναι η πλατφόρμα που της αρέσει περισσότερο επειδή ενδιαφέρεται πολύ για την μόδα και παίρνει πολύ έμπνευση για την μόδα από εκεί. Επίσης, της αρέσει το καλό φαγητό και να βγαίνει έξω με τους/τις φίλους/-ες της, μια φορά τον μήνα.

Πλεονεκτήματα των «προσωπικοτήτων»

Τα πλεονεκτήματα της δημιουργίας προσωπικοτήτων έναντι της ανάλυσης δεδομένων από την ομάδα-στόχο σας είναι ότι:

- Η προσωπικότητά σας βρίσκεται πάντα κάπου στον ψηφιακό κόσμο όπως στο Google, σε blogs, στο Facebook, στο Instagram, στο Twitter κ.ά.
- Μπορείτε πάντα να προσαρμόζετε τις λεπτομέρειες σύμφωνα με τις συμπεριφορές της προσωπικότητάς και μάλλον θα χρειαστεί να το κάνετε καθώς αρχίζετε να γνωρίζετε τους πιθανούς πελάτες σας όλο και περισσότερο.
- Μπορείτε να δημιουργήσετε περιεχόμενο που παραπέμπει στα ενδιαφέροντά τους και έτσι να δημιουργήσετε σχέσεις και ποιο προσαρμοσμένες διαφημίσεις για την επιχείρησή σας.
- Οι προσωπικότητες σας, σάς δίνουν την ευκαιρία να αναπτύξετε τα προϊόντα /υπηρεσίες σας και να τα προσαρμόσετε στις ανάγκες των ιδανικών πελατών σας.
- Πάνω απ' όλα, θα εξοικονομήσετε χρόνο και χρήματα προσελκύοντας τον σωστό πελάτη.

	<p>Όπως μπορείτε να δείτε, μια προσωπικότητα, είναι πολύ πιο λεπτομερής σε σχέση με ένα κοινό, κάτι το οποίο είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημα.</p> <p>Πως μπορώ να δημιουργήσω ομάδες-στόχους και πως προσωπικότητες;</p> <p>Ξεκινήστε να αναλύετε τα δεδομένα που έχετε, για παράδειγμα, τα Αναλυτικά Στοιχεία του Google ή τα Αναλυτικά Στοιχεία του Facebook για να βρείτε την ομάδα-στόχο και τις «προσωπικότητες» που τα χαρακτηρίζουν.</p> <p>https://blog.hootsuite.com/facebook-analytics-insights-beginners-guide/</p> <p>https://marketingplatform.google.com/about/analytics/</p> <p>https://blog.hubspot.com/marketing/buyer-persona-research</p>
--	---

Θετική επίδραση

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Σκεφτείτε τι είδους συνομιλίες σας κάνουν να νιώθετε άνετα. Ποια θα ήταν μια καλή εισαγωγή για να ξεκινήσετε μια συνομιλία με κάποιον/-α άγνωστο/-η;

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Σκοπός: Δημιουργήστε μια θετική εντύπωση και μια σχέση</p> <p>Ο εκπαιδευτής δίνει εντολή στην ομάδα να πραγματοποιήσει συνομιλία σε ζευγάρια.</p> <p>Στην συνομιλία, οι συμμετέχοντες θα πρέπει να μπορούν να εξασκηθούν στην ενεργή ακρόαση και να είναι περίεργοι με το άτομο το οποίο συνομιλούν.</p> <p>Ένας αποτελεσματικός τρόπος για να δημιουργήσετε μια θετική εντύπωση είναι να δείξετε ότι είστε περίεργοι και ενδιαφέρεστε για το άτομο με το οποίο συνομιλείτε. Ένας τρόπος για να δείξετε ενδιαφέρον είναι να κάνετε πραγματικές ερωτήσεις που στοχεύουν να μάθετε περισσότερο για αυτό το άτομο.</p> <p>Παρέχετε γραπτώς, πως μπορούν να ξεκινούν οι ερωτήσεις οι οποίες προκαλούν αφηγηματικές απαντήσεις: Πως...; Τι...;</p>

	<p>Ποιος...; Πόσο...; Πείτε μου περισσότερα για...</p> <p>Σε μια συνομιλία 5 λεπτών, οι συμμετέχοντες πρέπει να δοκιμάσουν να ζητήσουν από τον συνομιλητή τους να τους μιλήσει για τον εαυτό τους, τα δίκτυά τους, τις ευκαιρίες που βλέπουν και τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν όταν προσπαθούν να δικτυωθούν.</p> <p>Για να δείξετε ότι ακούτε, χρειάζεστε επίσης ερωτήσεις για την συνέχεια/παρακολούθηση της συζήτησης, που βασίζονται σε αυτό που μόλις ακούσατε. Υπάρχουν διαφορετικοί τύποι ερωτήσεων για χρήση όπως:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ερωτήσεις διερεύνησης – Χρησιμοποιούνται για να διευκρινίσουν και να αντλήσουν πληροφορίες από απρόθυμους συμμετέχοντες. Για παράδειγμα: «Ποιος, ακριβώς, ζήτησε αυτή την αναφορά;» - Ερωτήσεις διευκρίνισης (φιλτραρίσματος) – Χρησιμοποιούνται για να ανακαλύψουν περισσότερες λεπτομέρειες σχετικά με ένα συγκεκριμένο σημείο, που συχνά απαιτεί συνδυασμό ανοιχτών και κλειστών ερωτήσεων. Παράδειγμα: «Ποιες είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις σας με αυτό τον πελάτη; Από αυτές τις προκλήσεις ποια είναι η μεγαλύτερη;,, Γιατί;» <p>Διαδραματίστε μια μικρή συνομιλία με ένα άτομο από την ομάδα, έτσι ώστε η ομάδα να κατανοήσει το παράδειγμα. Αξιολογήστε την συνομιλία με την ομάδα.</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Ξεκινήστε μια συνομιλία με ένα άτομο</p> <p>Χρησιμοποιήστε ερωτήσεις περιέργειας για να μάθετε όσα περισσότερα μπορείτε για το δίκτυο, τις ευκαιρίες και τις προκλήσεις του ατόμου που αισθάνεται ότι έχει.</p> <p>Σκεφτείτε την γλώσσα του σώματός σας</p> <p>Αλλάξτε ρόλους</p> <p>Αξιολογήστε χρησιμοποιώντας την λίστα ελέγχου</p> <p>Επαναλάβετε με ένα νέο άτομο.</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	<p>Λίστα ελέγχου μετά την κλήση:</p> <p>Άκουσα προσεκτικά και με ενδιαφέρον;</p> <p>Ρώτησα ανοικτού και κλειστού τύπου ερωτήσεις;</p> <p>Ποιες;</p> <p>Έκανα ερωτήσεις για να συνεχιστεί η συζήτηση;</p> <p>Πως ήταν το άτομο όταν σταματήσαμε;</p> <p>Τι έμαθα από την συνομιλία; - Σχετικά με το άτομο – Σχετικά με τις δική μου επικοινωνιακή τεχνική</p>

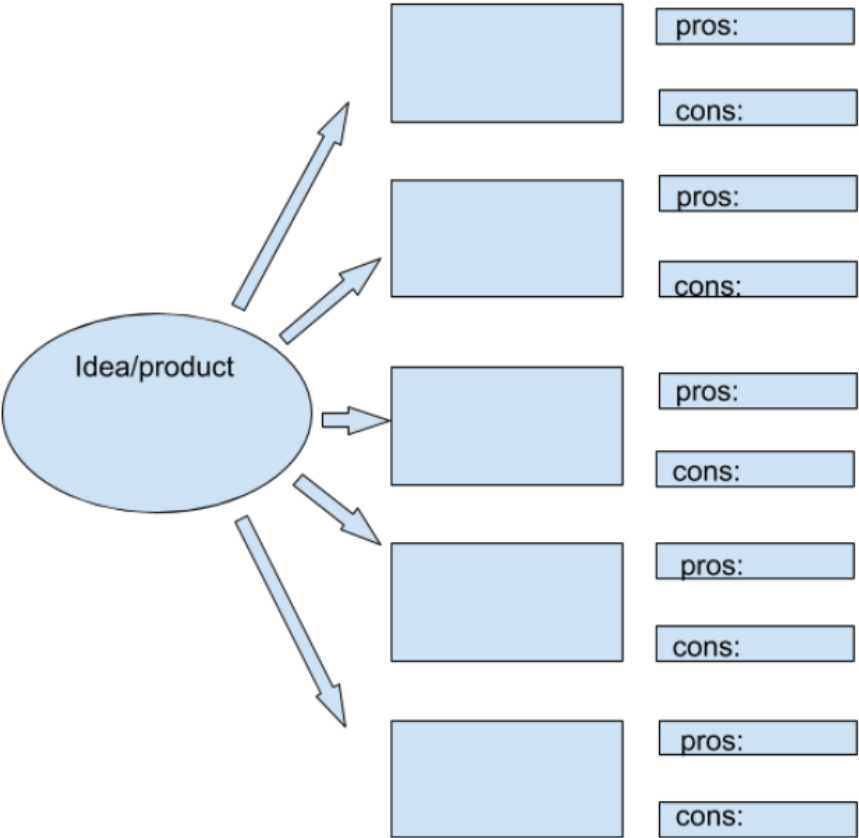
<p>Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμεν ο #</p>	<p>23 Networking Tips for Building Effective Relationships</p>
<p>Άλλα...</p>	<p>Αποποίηση ευθυνών: Αυτή η ενότητα περιέχει πρωτότυπο υλικό από το Cleverism.com, 23 συμβουλές δικτύωσης από την Anastasia Belyh</p> <p>Θυμηθείτε ότι η δικτύωση δεν αφορά μόνο εσάς.</p> <p>Η δικτύωση γίνεται κυρίως για να μπορέσουμε να επωφεληθούμε από αυτή. Τείνουμε να εστιάζουμε στο τι μπορούν να κάνουν οι άλλοι για εμάς, περισσότερο από το τι μπορούμε να κάνουμε εμείς γι' αυτούς. Με αποτέλεσμα, να έχουμε την τάση να μιλάμε περισσότερο σχετικά με το τι χρειαζόμαστε, τι θέλουμε και τι περιμένουμε. Το να ρωτάς για τις επιθυμίες, τις ανάγκες τις προσδοκίες και τις απόψεις των άλλων ξαφνικά φαίνεται σαν μια δεύτερη σκέψη.</p> <p>Ακούστε. Απλώς σκεφτείτε ότι τα άλλα άτομα στο δίκτυο σας βρίσκονται εκεί για τον ίδιο λόγο με εσάς. Θέλετε να ακούσουν τις ιδέες και τις προτάσεις σας. Επομένως, θα πρέπει επίσης να είστε πρόθυμοι να βρίσκεστε στην πλευρά αποδοχής των ιδεών και των προτάσεών τους.</p> <p>Ρωτήστε τους για τις σκέψεις και τις απόψεις τους. Ίσως χρειάζονται μία μικρή ώθηση για να ανοιχτούν και να μοιραστούν τις ιδέες, τις σκέψεις και τις απόψεις τους. Η περιέργειά σας θα είναι υπέρ σας, επειδή σημαίνει ότι είστε γνήσιοι και αυθεντικοί που θέλετε να επικοινωνήσετε – και να παραμείνετε σε επικοινωνία – μαζί τους.</p>

Διάδοση ενός μηνύματος

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Σκεφτείτε πως μπορείτε να διαδώσετε πληροφορίες σχετικά με τον εαυτό σας και με την ιδέα σας;

Πως μπορείτε να κάνετε τους ανθρώπους να μιλούν για αυτό;

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Ζητήστε από την ομάδα να περιγράψει διαφορετικούς τρόπους διάδοσης μιας παρουσίασης του εαυτού τους και της ιδέας τους, αναφέροντας για παράδειγμα – μέσω διαφημίσεων, ιστοσελίδων, φυσικών εκδηλώσεων, εκστρατειών και ομάδων στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, διαδίδοντας φήμες.</p> <p>Δώστε παραδείγματα, και συμπληρώστε την φόρμα «Τρόποι Διάδοσης»</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Σε ομάδες των 4, συζητήστε τις διαφορετικές δυνατότητες να διαδώσετε τις ιδέες σας έτσι ώστε να προσεγγίσετε ενδιαφερόμενους και πιθανούς συνεργάτες.</p> <p>Χρησιμοποιήστε το διάγραμμα ροής</p> <p>Με βάση τα αποτελέσματα θα πρέπει να δώσετε προτεραιότητα το κανάλι επικοινωνίας που έχει το μεγαλύτερο αντίκτυπο και τα περισσότερα πλεονεκτήματα.</p>

<p>Υλικά που χρησιμοποιούνται</p>	 <p>The diagram illustrates a process starting from a central 'Idea/product' oval. Five arrows point from this oval to five separate rectangular boxes arranged vertically. Each box is intended for a list of 'pros' and 'cons', with labels 'pros:' and 'cons:' provided next to each box.</p>
<p>Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #</p>	
<p>Άλλα...</p>	

Δραστηριότητα 1.6 Αξιολογήστε τις γνώσεις και τις ικανότητές σας πάνω στο θέμα.

Χρόνος	30 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή	Η σωστή απάντηση είναι με επισήμανση.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Μερικές πολλαπλές απαντήσεις και πολλαπλές ερωτήσεις που καλύπτουν τα κύρια θέματα των δραστηριοτήτων σε αυτήν την ενότητα</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ποια είναι η κύρια ιδέα πίσω από την μεταξύ σας συνέντευξη έναντι της γνωριμίας; <ol style="list-style-type: none"> a. Είναι ευκολότερο να διατηρήσω την συγκέντρωση μου όταν είσαι νέος και νευρικός σε μια ομάδα. Είναι το πρώτο βήμα της Δικτύωσης. b. Δεν υπάρχει ιδιαίτερη σκέψη από πίσω, είναι ένας επιπλέον τρόπος να συστηθώ. 2. Ποιοι είναι οι διαφορετικοί τύποι δικτύου; <ol style="list-style-type: none"> a. Νέο, εύχρηστο και οικογενειακό. b. Προσωπικό, Επιχειρησιακό και στρατηγικό. c. Προσωπικό, Εργασιακό και Φιλικό. 3. Ποιος είναι ο βασικός κανόνας που καθορίζει αν κάποιος ανήκει στο επιχειρησιακό δίκτυό σας; <ol style="list-style-type: none"> a. Αν είναι απαραίτητος στην δουλειά ή δεν είναι. b. Αν εργαζόμαστε στην ίδια εταιρία. c. Αν είμαστε στον ίδιο τομέα ειδικότητας. 4. Ποια δήλωση ΔΕΝ είναι παρανόηση και επομένως θεωρείται σωστή; <ol style="list-style-type: none"> a. Η δικτύωση είναι χάσιμο χρόνου b. Οι άνθρωποι είτε έχουν φυσικό χάρισμα στην δικτύωση είτε όχι c. Οι σχέσεις πρέπει να σχηματίζονται φυσικά d. Τα δίκτυα είναι εγωιστικά/ατομικά e. Οι ισχυροί μας δεσμοί είναι οι πιο πολύτιμοι f. Οι ιδέες εντός ενός προσωπικού δικτύου μεταξύ των ίδιων ατόμων με κοινές απόψεις δημιουργούν τον κίνδυνο ότι μια πιθανή ιδέα που κερδίζει μπορεί να παραμείνει ανεκμετάλλευτη

Μαθησιακή ενότητα 2 Ξεπεράστε τα εμπόδια, κερδίζοντας μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση.

Αναλύστε, καθαρίστε το μυαλό σας και αυξήστε την αυτογνωσία σας

Δραστηριότητα 2.1 Στρατηγικό πλάνο 1

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Προσδιορίστε τις δυνάμεις, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τους κινδύνους του οργανισμού σας πραγματοποιώντας βασική στρατηγική ανάλυση.

Δυνάμεις και αδυναμίες

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	Ο εκπαιδευτής πρέπει να είναι προετοιμασμένος και ενημερωμένος για το τι είναι η ανάλυση SWOT (παράρτημα 2) και να παρουσιάσει αυτή την τεχνική σχεδιασμένη για την διαδικασία λήψης αποφάσεων που μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως εργαλείο αξιολόγησης. Συνήθως γνωστό ως SWOT. Αυτή η δραστηριότητα είναι για να μάθετε πως να γνωρίζεται τον οργανισμό/έργο σας, τις δυνάμεις και τις αδυναμίες του.
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	Φτιάξτε την δική σας SWOT ανάλυση διαιρώντας ένα φύλλο χαρτιού σε 4 πεδία. Παρουσιάστε το στην ομάδα. Συζητήστε ποια συμπεράσματα βγάλατε από αυτό και συζητήστε πως μπορείτε να κάνετε ένα βήμα προς την αλλαγή ή και τη βελτίωση. Αναλύστε τι χρειάζεστε.
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Χαρτιά και στυλό Πίνακας ή κάτι αντίστοιχο
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	https://youtu.be/JXXHqM6RzZQ

Δραστηριότητα 2.2 Κάντε επαφές

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

2. Εξασκηθείτε στη δημιουργία επικοινωνιακών φράσεων και στην γλώσσα του σώματος
3. Προετοιμάστε μια «ομιλία ανελκυστήρα» (Elevator chat)
4. Παρουσιάστε τα οφέλη της ιδέας σας και του οράματός σας για τους άλλους.
5. Αποφασίστε με ποιον θα επικοινωνήσετε, κάντε το πρώτο βήμα (Σελίδα ερωτήσεων 51 MI)
6. Συνδυάστε τρόπους όπου μπορείτε να εκφράζετε τακτικά την εκτίμηση των άλλων για αυτό που έχουν κάνει ή ήδη κάνουν.

Συνομιλία Ανελκυστήρα (Elevator pitch)

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Σκεφτείτε πώς παρουσιάζετε συνήθως τον εαυτό σας, και τι θέλετε να προωθήσετε σχετικά με εσάς.

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Περιγράψτε τη σημασία του να είστε σε θέση να παρουσιάσετε τον εαυτό σας, τις ιδέες σας και τους οργανισμούς σας και ξεκινήστε μια συζήτηση σε μικρό χρονικό διάστημα. Μερικές φορές αυτό είναι το μόνο που έχετε κατά τη δικτύωση, τη συνάντηση με νέους ανθρώπους – όπως σε έναν ανελκυστήρα. Αυτό είναι ο λόγος που ονομάζουμε αυτή την άσκηση «Συνομιλία Ανελκυστήρα».</p> <p>Δώστε ένα παράδειγμα από μια «συνομιλία ανελκυστήρα», κατά προτίμηση έχοντας ως βάση τον εαυτό σας. Το παράδειγμα μιας σύντομης εισαγωγής θα πρέπει να είναι περίπου 45 δευτερόλεπτα, εστιάζοντας σε αυτό που νομίζετε ότι θέλετε να γνωρίζει ο παραλήπτης.</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Προετοιμάστε μια σύντομη εισαγωγή στο χαρτί. Χρησιμοποιήστε τμήματα της προηγούμενης παρουσίασης.</p> <p>Σε ζευγάρια κάντε την εισαγωγή σας των 45 δευτερολέπτων.</p> <p>Δώστε και λάβετε ανατροφοδότηση</p> <ol style="list-style-type: none">1. Μπορείτε να συστηθείτε σε ένα άτομο στην ομάδα χρησιμοποιώντας την «συνομιλία ανελκυστήρα».2. Αξιολογήστε μαζί:<ul style="list-style-type: none">• Πως αισθανθήκατε;• Τι πήγε καλά;• Πως λειτούργησε η γλώσσα του σώματος; Ανοικτός/-ή, χαμογελαστός/-ή, σε απόσταση, δείξατε ήρεμος/-η και με αυτοπεποίθηση;• Πως λειτούργησε η χροιά και η ταχύτητα της ομιλίας σας;• Ανοίξετε την παρουσίαση με ερωτήσεις και συνομιλία;

	<ul style="list-style-type: none"> • Πως μπορείτε να αναπτύξετε την παρουσίασή σας έτσι ώστε να φαίνεται και να ακούγεται αυθόρμητη;
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Μολύβια, Στυλό, υπόδειγμα συνομιλίας ανελκυστήρα
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	https://www.linkedin.com/business/learning/blog/productivity-tips/why-you-should-have-a-personal-elevator-pitch-and-how-to-do-it https://www.linkedin.com/pulse/how-write-elevator-pitch-step-by-step-guide-elissa-bertot/ https://theinterviewguys.com/write-elevator-pitch/
Άλλο...	

Δραστηριότητα 2.3 Νοοτροπία

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Αύξηση της ευαισθητοποίησης της επίγνωσης για τη σημασία της νοοτροπίας σας

Νοοτροπία

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Παρακολουθήστε τη συζήτηση της Carol Dweck's στην Ομιλία TED [The power of yet](#) (διατίθενται υπότιτλοι)

Χρόνος	120 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Προετοιμάστε μια δοκιμή για να δείξετε τι είδους νοοτροπία έχετε, Ανάπτυξης ή Σταθερότητας.</p> <p>Οδηγήστε μια συζήτηση βασισμένη στην ταινία σχετικά με την νοοτροπία.</p> <p>Ρωτήστε – Για ποιο λόγο θέλετε να επαινέσετε τον εαυτό σας; Επιλέξτε μια προσπάθεια αντί για ένα αποτέλεσμα.</p>

Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Κάντε μια δοκιμή για να δείτε ποια νοοτροπία έχετε, Ανάπτυξης ή Σταθερότητας.</p> <p>Συζητήστε με βάση την ταινία για την νοοτροπία.</p> <p>Απαντήστε – Για ποιο λόγο θέλετε να επαινέσετε τον εαυτό σας; Επιλέξτε μια προσπάθεια αντί για ένα αποτέλεσμα.</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Φύλλα και στυλό χαρτιού.
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμενο #	<p>Δοκιμή: https://www.londonacademyofit.co.uk/blog/interactive-quiz-fixed-vs-growth-mindset Αλλάξτε τη νοοτροπία σας, αλλάξτε το παιχνίδι Δρ. Alia Crum TEDxTraverseCity</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=0tqq66zwa7g</p>
Άλλο...	https://youtu.be/-71zdXCMU6A

Δραστηριότητα 2.4

Δοκιμάστε τις γνώσεις σας και τις δεξιότητές σας σε αυτό το θέμα

Χρόνος	10 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή	<p>Ορισμένες πολλαπλές απαντήσεις και πολλαπλές ερωτήσεις που καλύπτουν τα κύρια θέματα των δραστηριοτήτων σε αυτή την ενότητα</p> <ol style="list-style-type: none"> What is true about having a fixed mindset? <ol style="list-style-type: none"> Embracing challenges ignores feedback accept criticism Τι ισχύει για τη νοοτροπία ανάπτυξης; <ol style="list-style-type: none"> Οι προκλήσεις βοηθούν την ανάπτυξη Σταματάς εύκολα Παραμένω σε ότι ξέρω

Μαθησιακή ενότητα 3: Αναλύοντας το δίκτυο μας

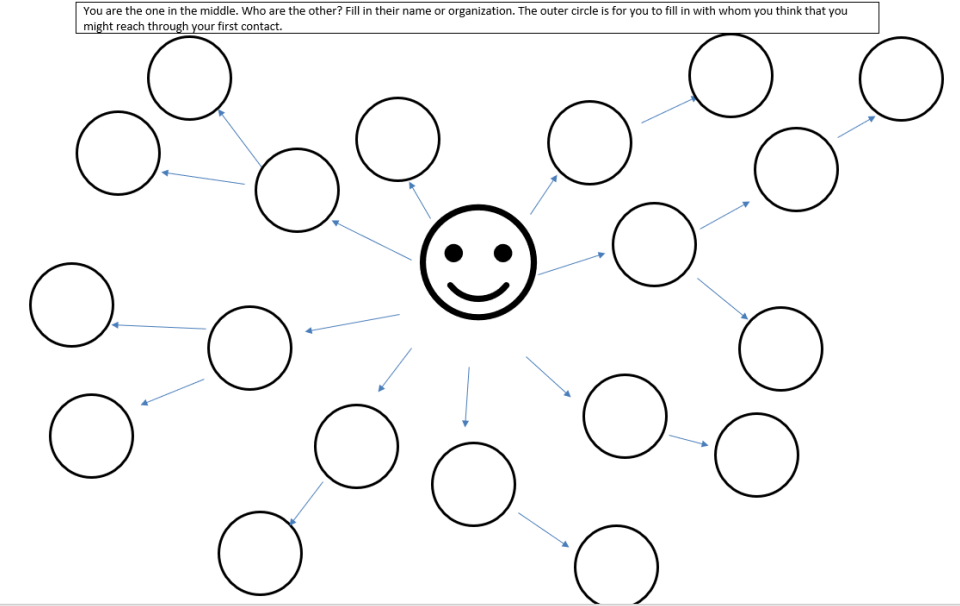
Δραστηριότητα 3.1 Ανάλυση

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Χαρτογραφήστε τα προσωπικά και τα επιχειρησιακά σας δίκτυα
2. Προσδιορίστε το στρατηγικό σας δίκτυο
3. Μάθετε για ποια άτομα:
 - Γνωρίζετε τι συμβαίνει
 - Αποκτήστε νέες προοπτικές
 - Λάβετε βοήθεια με την ανάπτυξη (μέντορες)

Δείτε το δίκτυό σας

Χρόνος	60 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Δώστε οδηγίες για τη συμπλήρωση της φόρμας που παρουσιάζεται.</p> <p>Στην φόρμα θα πρέπει να σημειώσετε διαφορετικά άτομα ή οργανισμούς στο δίκτυο που σας περιβάλλει. Οι εξωτερικοί κύκλοι είναι για τις επαφές των επαφών σας. Οι επαφές τους μπορεί να είναι η πιο πολύτιμη επαφή σας. Ο μαθητευόμενος πρέπει να τα σημειώσει και να εξηγήσει στην ομάδα ποιος είναι και γιατί. Αφήστε τους να συζητήσουν στην ομάδα πως το βλέπουν, τι νέους «αγγέλους» μπορείτε να πάρετε από άλλη οπτική γωνία.</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<p>Συμπληρώστε το πρότυπο, ξεχωριστά</p> <p>Παρουσιάστε το δίκτυό σας</p> <p>Αφήστε τους άλλους να δείξουν την άποψή τους για το πώς μπορείτε να χρησιμοποιήσετε το δίκτυό σας.</p>
Υλικά που χρησιμοποιούνται	Κάρτες, στυλό, διαδικτυακός χρονοδιακόπτης, Πρότυπο Α.

	<p>You are the one in the middle. Who are the other? Fill in their name or organization. The outer circle is for you to fill in with whom you think that you might reach through your first contact.</p> 
Χρήσιμοι σύνδεσμοι για το αντικείμεν ο #	https://hbr.org/2005/12/how-to-build-your-network
Άλλο...	

Μαθησιακή ενότητα 4: Κοινωνικές Εκστρατείες

Δραστηριότητα 4.1 Σχεδιασμός εκστρατειών στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Προσδιορίστε και επιλέξτε τα πιο αποτελεσματικά κανάλια για τα επικοινωνήσετε ψηφιακά με ένα μήνυμα. Δημιουργήστε ένα πλάνο για να δοκιμάστε την διάδοση μέσω των μέσω κοινωνικής δικτύωσης.

Προετοιμασία μαθητευόμενου: Επαναφέρετε τις «προσωπικότητες» που δημιουργήσατε προηγουμένως

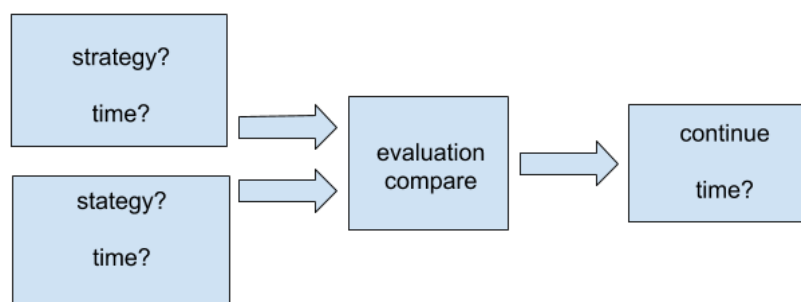
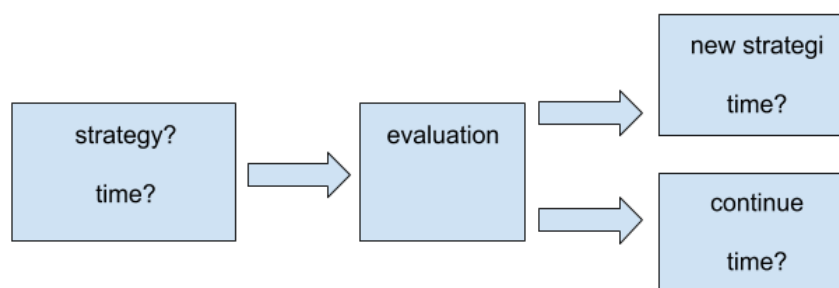
Campaign strategy

Χρόνος	90 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>1. Κάντε ανοικτές ερωτήσεις και γράψτε σε έναν πίνακα συγκεντρώνοντας τις γνώσεις της ομάδας σχετικά με τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τους λόγους που χρησιμοποιούνται, ιδιωτικά, επαγγελματικά, για συνεχή εκπαίδευση, ψυχαγωγικά, ενημερωτικά κ.ά. Γράψτε τι περιλαμβάνει η ομάδα σε μια λίστα ή σε ενότητες.</p> <p>Αναθέστε στην ομάδα να χωριστεί σε ζευγάρια και σκεφτείτε ποια μέσα κοινωνική δικτύωσης τα άτομα περιέγραψαν στις προσωπικότητες που χρησιμοποίησαν, και για ποιο λόγο χρησιμοποιούν τα διαφορετικά μέσα.</p> <p>2. Το επόμενο βήμα είναι να συγκεντρώσετε τις εμπειρίες και τις γνώσεις όλης της ομάδας, σχετικά με τον τρόπο προσέγγισης και δημιουργίας προστιθέμενης αξίας για τα άτομα που θέλετε να προσεγγίσετε. Γράψτε τι περιλαμβάνει η ομάδα σε μια λίστα ή σε ενότητες.</p> <ul style="list-style-type: none">- Παραδείγματα στρατηγικών:- Περιεχόμενο που δημιουργείται από τους χρήστες- Δώρα- Hashtag (- απλό, ξεκάθαρο, με αξίες)- Διαγωνισμοί- Προκλήσεις- Δημιουργία ομάδων με παρόμοια ενδιαφέροντα- Διαμοιρασμός της γνώσης και της πληροφορίας- Επανάληψη των ιστοριών που δημιουργούν ενδιαφέρον και αφοσίωση

	<ul style="list-style-type: none"> - Θέσπιση ερωτήσεων σε συζητήσεις <p>3. Ζητήστε από το ίδιο ζευγάρι να δημιουργήσει μια λίστα με μερικές στρατηγικές που μπορεί να χρησιμοποιήσει, να σκεφτεί τον σκοπό της στρατηγικής, τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της, ποιος μπορεί να είναι υπεύθυνος για την εφαρμογή της, οποιαδήποτε βοήθεια ή υποστήριξη που χρειάζεται και ένα πρόγραμμα.</p>
Δραστηριότητα μαθητευόμενου	<ol style="list-style-type: none"> 1. Χρησιμοποιήστε τις προσωπικότητες που δημιουργήσατε στην δραστηριότητα 4. Καθορίστε ποια μέσα κοινωνικής δικτύωσης τα άτομα χρησιμοποιούν Ποια μέσα κοινωνικής δικτύωσης χρησιμοποιεί το άτομο; Για ποιο σκοπό χρησιμοποιούνται τα αντίστοιχα μέσα; 2. Επιλέξτε κάποια μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τις στρατηγικές τις οποίες πιστεύετε ότι μπορούν να είναι αποτελεσματικές στην προσέγγιση της «προσωπικότητας». Συμπληρώστε τον πίνακα με τις πληροφορίες σχετικά με το ποια μέσα και στρατηγικές επιλέχθηκαν. Ο σκοπός της στρατηγικής, τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, ποιος μπορεί να είναι υπεύθυνος κατά της εφαρμογή, τι βοήθεια μπορεί να χρειαστείτε και πότε πρέπει/μπορεί να εφαρμοστεί. 3. Μελετήστε How to Create a Social Media Strategy in 8 Easy Steps (Free Template) 4. Δημιουργήστε ένα σχέδιο για τη δοκιμαστική περίοδο εφαρμογής. Επιλέξτε αν θέλετε να χρησιμοποιήσετε πολλές στρατηγικές ταυτόχρονα ή μία κάθε φορά. Συμπληρώστε το διάγραμμα ροής και χρησιμοποιήστε το SMART για να υποστηρίξετε το σχέδιό σας. <p>Αποφασίστε:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ποια στρατηγική ή στρατηγικές πρέπει να χρησιμοποιήσετε - Στόχος, τι ελπίζετε να δημιουργηθεί από τη στρατηγική; - Πότε και πως πρέπει να αξιολογηθεί; - Ποιες στρατηγικές θέλετε να δοκιμάσετε στο επόμενο βήμα;

**Υλικά που
χρησιμοποιούνται**

Social media and Strategy	purpose	pro	con	who?	help?	when?



**Χρήσιμοι
σύνδεσμοι
για το
αντικείμεν
ο #**

<https://blog.hootsuite.com/how-to-create-a-social-media-marketing-plan/>

<https://philanthropynewsdigest.org/columns/the-sustainable-nonprofit/5-mistakes-you-re-making-with-your-awareness-campaigns>

<https://brainzooming.com/6-social-media-metrics-you-should-be-tracking/3879/>

	https://www.eventbrite.co.uk/blog/academy/essential-guide-social-media-events/
Άλλο...	

Δραστηριότητα 4.2: Σχεδιασμός εκδηλώσεων και κοινωνικών εκστρατειών

Προβλεπόμενα μαθησιακά αποτελέσματα:

1. Να είστε σε θέση να σχεδιάσετε και να εκτελέσετε μια κοινωνική εκστρατεία

Μια εκδήλωση

Χρόνος	120 λεπτά
Δραστηριότητα Εκπαιδευτή ή	<p>Εισαγωγή εκδηλώσεων ως μια ευκαιρία κερδίσετε την προσοχή, να επεκτείνετε το δίκτυό σας και να διαδώσετε τις ιδέες σας.</p> <p>Ξεκινήστε συλλέγοντας μαζί με την ομάδα παραδείγματα διαφορετικών τύπων εκδηλώσεων τα οποία μπορούν να πραγματοποιηθούν με περιορισμένο προϋπολογισμό. Μπορεί να είναι, για παράδειγμα, παζάρια, διαλέξεις, διαφορετικοί τύποι δραστηριοτήτων καφέ ή παρόμοια. Ζητήστε απ' όλους να γράψουν ξεχωριστά όλες τις ιδέες για εκδηλώσεις τις οποίες μπορούν να βρουν. Στη συνέχεια, φτιάχνουν ζευγάρια για να συμπληρώσουν και να συγκρίνουν τις λίστες τους. Ολόκληρη η ομάδα δημιουργεί τελικά μια κοινή λίστα με όλες τις προτάσεις για εκδηλώσεις.</p> <p>Σε ομάδες των τεσσάρων, οι μαθητευόμενοι θα επιλέξουν να δημιουργήσουν μια εκδήλωση με βάση στην ανάγκη και την κατάσταση ενός μέλους της ομάδας. Στη συνέχεια, η ομάδα θα χρησιμοποιήσει το εργαλείο σχεδιασμού (πρότυπο).</p>

**Δραστηριότητα
μαθητευόμενου**

Ταξινομήστε και επιλέξτε μια εκδήλωση που ταιριάζει στον σκοπό και στους στόχους σας, στους οποίους έχετε συμφωνήσει να εστιάσετε σαν ομάδα. Παρακινήστε γιατί επιλέξατε τον τύπο της εκδήλωσης που έχετε επιλέξει.

Συμπληρώστε μια επισκόπηση της εκδήλωσης μαζί. Σε αυτό πρέπει να αποφασίσετε.

- Το όνομα της εκδήλωσης
- Την ημερομηνία εφαρμογής
- Που και τι είδους εγκαταστάσεις χρειάζονται
- Σκοπός και στόχοι της εκδήλωσης, κέρδος / συγκέντρωση χρημάτων / δικτύωση
- Εκπαίδευση ...
- Ανάγκες, προσωπικό, δεξιότητες χρηματοδότηση

Το επόμενο βήμα είναι να συμπληρώσετε το πρότυπο για τον σχεδιασμό της εκδήλωσης

**Υλικά που
χρησιμοποιούνται**

Overview

Name:

Date:

Location:

Purpose:

Need:

1. Purpose and goal Purpose: Goal: How do we know that we have reached our goal?:	2. Cooperation Other players in the field that we can cooperate with: Target groups we reach:	3. Organization Different areas of responsibilities: Note who is responsible for which area, and what it means:	4. Communication This is how we communicate within the event group: These are the channels we use to communicate with our target groups:	5. Economy What are our most important sources of income and expenses?: How do we handle budget surplus and deficits?:	6. Hosting This is how we take care of our volunteers: What are the most important key information for our staff and volunteers to know?:																								
7. Safety What security measures are relevant for our event?:	8. Logistic What are our primary logistic needs?: Who can solve them?:	9. Activities <table border="1"> <thead> <tr> <th>What</th> <th>How</th> <th>Who</th> <th>When</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>	What	How	Who	When																					10. Implementation How do we make sure that all staff involved gets the necessary information? What are the unforeseen events that we need to be prepared for? Who is responsible for capturing all the upcoming Highlights of the event? (documentation)	11. Share highlights How do we spread the Highlights?: Who is responsible for spreading those Highlights?:	11. Evaluation What can we keep on doing the same way? What should we stop doing or improve?:
What	How	Who	When																										

The Event Planning Cycle

Planning

- Market research
- Written plan
- Finalise budget
- Venue selection
- Vendor selection
- Secure sponsorship

Post-Event

- Event breakdown
- Reconcile budgets
- Thank you to everyone involved
- Share highlights & media
- Survey
- Analytics
- Wash-up meeting

Eventbrite

Promotion

- Email
- Social media
- Partnerships
- Word of Mouth
- Advertising
- SEO
- PR
- Discounts
- Blog
- Direct mail
- Eventbrite

At-Event

- Smooth entry management
- Deliver the planned experience
- Capture and share highlights
- Experience your own event
- Note what works and what doesn't

www.eventbrite.co.uk

Χρήσιμοι
σύνδεσμοι
για το
αντικείμεν
ο #

<https://www.eventbrite.co.uk/blog/academy/event-plan-and-template-ds00/>

Δραστηριότητα 4.3

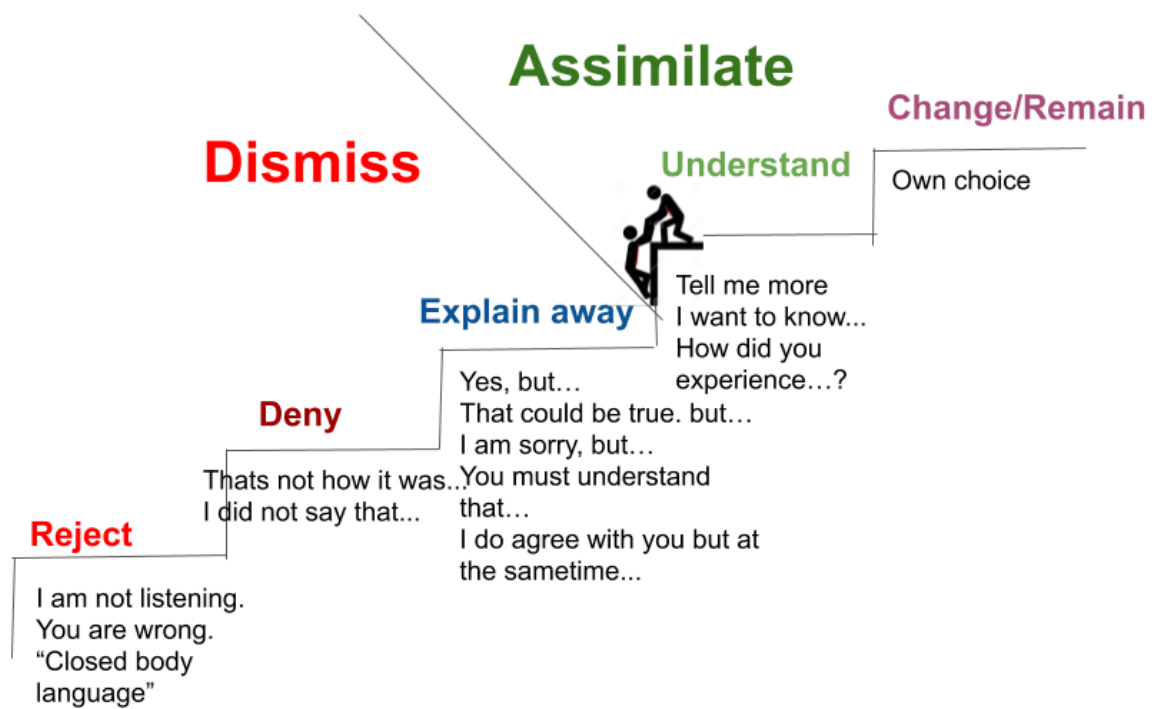
Δοκιμάστε τις γνώσεις και τις δεξιότητές σας σε αυτό το θέμα

Χρόνος	20 λεπτά
Δραστηριότητα α μαθητευόμενο υ	<p>Μερικές πολλαπλές απαντήσεις και ερωτήσεις που καλύπτουν τα θέματα των δραστηριοτήτων σε αυτή την εκδήλωση</p> <ol style="list-style-type: none">Κατά τη δημιουργία μιας κοινωνικής καμπάνιας, καλό είναι να ορίσετε τους S.M.A.R.T. στόχους, Τι αντιπροσωπεύει το SMART;<ol style="list-style-type: none">Έξυπνοι τρόπου διαχείρισης μιας καμπάνιαςΒιώσιμοι(Sustainable). Μετρικοί(Metrical). Προσιτοί (Affordable). Ρεαλιστικοί (Realistic) .Εξοικονόμησης χρόνου (Timesaving)Συγκεκριμένοι(Specific).Μετρήσιμοι(measurable). Εφικτοί(Attainable).Σχετικοί(Relevant). Χρονικά περιορισμένοι(Time-bound)Αποφασίστε για μια αλλαγή που θέλετε να κάνετε στη ζωή σας. Χρησιμοποιήστε τη μέθοδο s.m.a.r.t. και συγκεκριμενοποιήστε το σχέδιό σας.Δημιουργήστε ένα σχέδιο, δείχνοντας τις διάφορες φάσεις που πρέπει να περάσετε κατά τη δημιουργία μιας καμπάνιας.

Παράρτημα 1

Για να δώσετε ανατροφοδότηση

- Είτε ζητήθηκε και είτε απαιτήθηκε
- Ήρθε η ώρα (Είναι κατάλληλο να δώσετε ανατροφοδότηση εδώ και τώρα;)
- i-message, (Νομίζω αυτό, το αντιλαμβάνομαι έτσι.)
- Να είναι Συγκεκριμένη και ειδική
- Πρέπει να είναι δυνατή η αλλαγή/βελτίωση του ατόμου.



Παράρτημα 2

Η ανάλυση SWOT είναι μια τεχνική που χρησιμοποιείται για τον προσδιορισμό και τον ορισμό των δυνατών σημείων, των αδυναμιών, των ευκαιριών και των απειλών σας – SWOT.

Strengths What do you do well? What unique resources can you draw on? What do others see as your strengths?	Weaknesses What could you improve? Where do you have fewer resources than others? What are others likely to see as weaknesses?
Opportunities What opportunities are open to you? What trends could you take advantage of? How can you turn your strengths into opportunities?	Threats What threats could harm you? What is your competition doing? What threats do your weaknesses expose to you?

Δυνάμεις

Αυτό το στοιχείο αντιμετωπίζει πράγματα που εσείς και ο οργανισμός ή το έργο σας κάνει καλά.

Αδυναμίες

Τι κρατάει το έργο ή τον οργανισμό σας πίσω;

Ευκαιρίες

Οι ευκαιρίες είναι εξωτερικοί ελκυστικοί παράγοντες που αντιπροσωπεύουν τους λόγους για τους οποίους ο οργανισμός ή το έργο σας είναι πιθανό να ευδοκιμήσει.

Απειλές

Οτιδήποτε θέτει σε κίνδυνο είτε τον οργανισμό ή το έργο σας είτε την πιθανότητα επιτυχίας ή ανάπτυξης.