

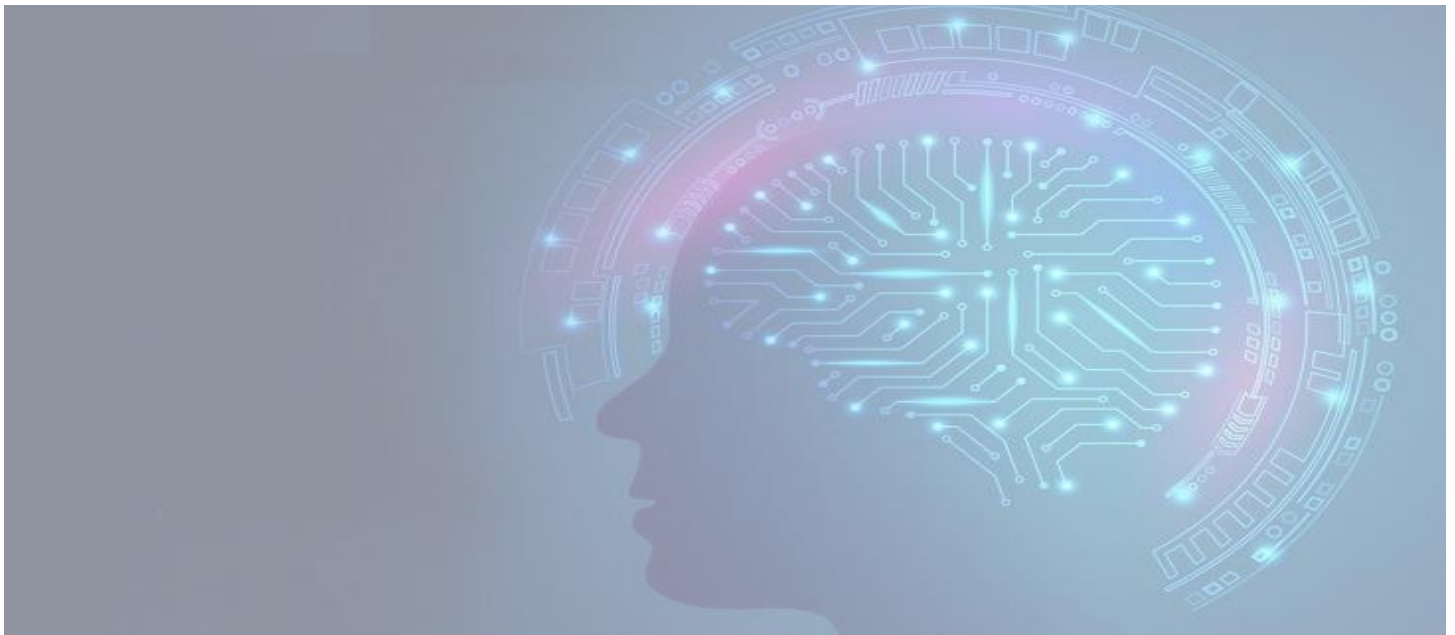


2021-1-FR01-KA220-HED-000032254

# R2/A2: ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΕΙΔΙΚΟΎ ΥΛΙΚΟΎ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗΝ ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΎΝΗ ΣΤΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΎΑ 4.0/5.0

## Μονάδα 14

### "Εταιρεία - επισκέψεις σε χώρους"



#### REVISION HISTORY



Co-funded by  
the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Έκδοση	Ημερομηνία	Συντάκτης	Περιγραφή	Δράση	Σελίδες
[..]	DD/MM/YYYY	PARTNER ORGANIZATION	[Creation/Insert/Delete/Update of the document]	[C/I/D/U]	[No. of pages]
1.0	03/01/2023	NURE	Creation of template	C	5

(\* ) Action: C = Creation, I = Insert, U = Update, R = Replace, D = Delete

### ΣΧΕΤΙΚΑ ΕΓΓΡΑΦΑ

ID	Παραπομπή	Τίτλος
1	KA220-HED-7FEFE2E4	JoinMe πρόταση
2		

### ΤΑ ΙΣΧΥΟΝΤΑ ΈΓΓΡΑΦΑ

ID	Παραπομπή	Τίτλος
1		
2		

## Πίνακας περιεχομένων

Εισαγωγή	3
I. Μονάδα 14. Εταιρεία - επισκέψεις σε χώρους	3
A. Ο σκοπός των επισκέψεων	4
B. Κουίζ	5
C. Παραπομπές	6

## Εισαγωγή

Το πρότυπο για την Ενότητα 14 του Ειδικού Προγράμματος Κατάρτισης.

### I. Μονάδα 14. Εταιρεία - επισκέψεις σε χώρους

#### A. Οργάνωση των επισκέψεων

**Κατευθυντήριες γραμμές για τον τρόπο οργάνωσης και προετοιμασίας των πραγματικών επισκέψεων των μαθητών σε τοπικές εταιρείες, νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρηματικούς οργανισμούς:**

Η διοργάνωση επισκέψεων σε τοπικές εταιρείες και νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί να είναι ένας πολύ καλός τρόπος για να αποκτήσουν οι μαθητές πραγματική εμπειρία και να συνδεθούν με επαγγελματίες του κλάδου (Earle et al., 2015). Με κατάλληλο σχεδιασμό και προετοιμασία, οι επισκέψεις αυτές μπορούν να αποτελέσουν πολύτιμη προσθήκη σε οποιοδήποτε μάθημα ή εκπαιδευτικό στόχο.

- 1. 1Καθορισμός των στόχων:** Πριν από την οργάνωση οποιασδήποτε επίσκεψης, είναι σημαντικό να καθοριστούν οι στόχοι της επίσκεψης. Τι θέλετε να μάθουν οι μαθητές; Ποιες εταιρείες ή νεοφυείς επιχειρήσεις θα ήταν πιο σχετικές με τα θέματα που διδάσκετε; Η κατανόηση των στόχων θα σας βοηθήσει να επιλέξετε τις σωστές εταιρείες που θα επισκεφθείτε και να σχεδιάσετε την επίσκεψη με τρόπο που να ανταποκρίνεται στους στόχους σας.
- 2. 2Προσδιορίστε πιθανούς εταίρους:** Αφού καθορίσετε τους στόχους σας, ξεκινήστε την έρευνα για πιθανούς εταίρους. Αναζητήστε εταιρείες και νεοσύστατες επιχειρήσεις στην περιοχή σας που εργάζονται πάνω σε θέματα σχετικά με την ύλη του μαθήματος που διδάσκετε. Επικοινωνήστε με αυτές τις εταιρείες για να εξηγήσετε τον σκοπό της επίσκεψης και να ρωτήσετε αν θα ήταν πρόθυμες να φιλοξενήσουν τους μαθητές σας.
- 3. 3Συντονιστείτε με την εταιρεία υποδοχής:** Συνεργάσου με την εταιρεία για να συντονίσεις την υλικοτεχνική υποδομή της επίσκεψης. Καθορίστε την ημερομηνία και την ώρα της επίσκεψης, τον αριθμό των μαθητών που θα συμμετάσχουν και τυχόν ειδικές απαιτήσεις της εταιρείας υποδοχής. Βεβαιωθείτε ότι έχετε γνωστοποιήσει τις λεπτομέρειες της επίσκεψης στους μαθητές και ότι τους παρέχετε όλες τις απαραίτητες οδηγίες.

4. **Προετοιμάστε τους μαθητές:** Πριν από την επίσκεψη, προετοιμάστε τους μαθητές εξηγώντας τους το σκοπό της επίσκεψης, τι μπορούν να περιμένουν να δουν και τι πρέπει να κάνουν για να προετοιμαστούν. Δώστε στους μαθητές έναν κατάλογο ερωτήσεων που μπορούν να θέσουν κατά τη διάρκεια της επίσκεψης για να τους βοηθήσετε να εμπλακούν με τους επαγγελματίες που θα συναντήσουν.
5. **Παρακολούθηση:** Μετά την επίσκεψη, επικοινωνήστε με την εταιρεία υποδοχής για να την ευχαριστήσετε για το χρόνο της και να μοιραστείτε τα σχόλια των μαθητών. Αυτό θα βοηθήσει στην οικοδόμηση μιας σχέσης με την εταιρεία και θα δημιουργήσει μια πιθανή συνεργασία για μελλοντικές επισκέψεις ή συνεργασίες.
6. **Αξιολογήστε την επίσκεψη:** Τέλος, αξιολογήστε την επίσκεψη για να προσδιορίσετε την αποτελεσματικότητά της ως προς την επίτευξη των στόχων σας. Παρείχε η επίσκεψη πολύτιμες γνώσεις και πληροφορίες στους μαθητές; Ήταν αποτελεσματική η υλικοτεχνική υποδομή και ο συντονισμός; Χρησιμοποιήστε την ανατροφοδότηση για να βελτιώσετε τις μελλοντικές επισκέψεις.

## A. Ο σκοπός των επισκέψεων

Να μάθουν τις πραγματικές ανάγκες του τομέα, να επικοινωνήσουν τους στόχους του έργου τους, να πάρουν κάποια επαγγελματική ανατροφοδότηση.

Ο σκοπός της διοργάνωσης επισκέψεων σε τοπικές εταιρείες, νεοφυείς επιχειρήσεις και επιχειρηματικούς οργανισμούς είναι να δοθεί στους μαθητές η ευκαιρία να δουν πώς οι θεωρητικές έννοιες και οι πρακτικές δεξιότητες που μαθαίνουν στην τάξη εφαρμόζονται στον πραγματικό κόσμο (Earle et al., 2015). Μπορεί να βοηθήσει τους μαθητές να κατανοήσουν καλύτερα τον κλάδο και τις πρακτικές του, καθώς και τις προκλήσεις και τις ευκαιρίες που υπάρχουν στον τομέα. Επιπλέον, οι επισκέψεις αυτές μπορούν να προσφέρουν στους φοιτητές ευκαιρίες δικτύωσης και να τους βοηθήσουν να συνδεθούν με επαγγελματίες του κλάδου, γεγονός που μπορεί να είναι επωφελές για τη μελλοντική τους σταδιοδρομία. Συνολικά, ο σκοπός αυτών των επισκέψεων είναι να ενισχύσουν τη μαθησιακή εμπειρία και να βοηθήσουν τους μαθητές να αποκτήσουν πρακτικές δεξιότητες και γνώσεις που μπορούν να τους βοηθήσουν να επιτύχουν στην επιλεγμένη σταδιοδρομία τους (Gomez-Lanier, 2017). To learn real needs in the sector, to communicate the goals of their project, get some professional feedback.

## B. Κουίζ

Οι παρακάτω ερωτήσεις μπορούν να βοηθήσουν τους μαθητές να αναλογιστούν την εμπειρία τους και να συνδέσουν τις γνώσεις που αποκόμισαν κατά τη διάρκεια της επίσκεψης με τους δικούς τους στόχους μάθησης και σταδιοδρομίας:

1. Τι μάθατε κατά τη διάρκεια της επίσκεψης; Υπήρχαν συγκεκριμένες γνώσεις ή συμπεράσματα που σας έκαναν εντύπωση;
2. Πώς ευθυγραμμίστηκε η επίσκεψη με την ύλη του μαθήματος που μελετούσατε στην τάξη; Υπήρχαν νέα θέματα ή έννοιες που εισήχθησαν κατά τη διάρκεια της επίσκεψης;
3. Πώς χρησιμοποίησε η εταιρεία ή η νεοφυής επιχείρηση την ΤΝ στις δραστηριότητές της; Υπήρχαν καινοτόμες ή μοναδικές εφαρμογές της ΤΝ που παρατηρήσατε;
4. Πώς οι επαγγελματίες που συναντήσατε κατά τη διάρκεια της επίσκεψης εφάρμοσαν τη δημιουργικότητα και τη σχεδιαστική σκέψη στην εργασία τους;
5. Ποιες προκλήσεις αντιμετώπισαν οι επαγγελματίες στην εργασία τους και πώς τις ξεπέρασαν;
6. Άλλαξε η επίσκεψη την αντίληψή σας για τον κλάδο ή το θέμα που μελετάτε; Εάν ναι, πώς;
7. Ποιες ευκαιρίες πιστεύετε ότι υπάρχουν σε αυτόν τον κλάδο για καινοτομία και επιχειρηματικότητα;
8. Πώς θα μπορούσατε να εφαρμόσετε όσα μάθατε κατά τη διάρκεια της επίσκεψης στη δική σας εργασία ή στα μελλοντικά σας επαγγελματικά σχέδια;

9. Σας γέννησε η επίσκεψη νέες ιδέες ή ιδέες που θα θέλατε να διερευνήσετε περαιτέρω;
10. Θα συνιστούσατε αυτή την επίσκεψη σε άλλους μαθητές; Γιατί ή γιατί όχι;

### C. Παραπομπές

Gomez-Lanier, L. (2017). The Experiential Learning Impact of International and Domestic Study Tours: Class Excursions That Are More Than Field Trips. *International Journal of Teaching and Learning in Higher Education*, 29(1), 129–144. <https://doi.org/https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ1135842.pdf>

Relph, A., & Thomas, M. (2015). Organising business field trips for students in Higher Education. *Business and Management Education in HE*, 1–6. <https://doi.org/10.11120/bmhe.2014.00009>