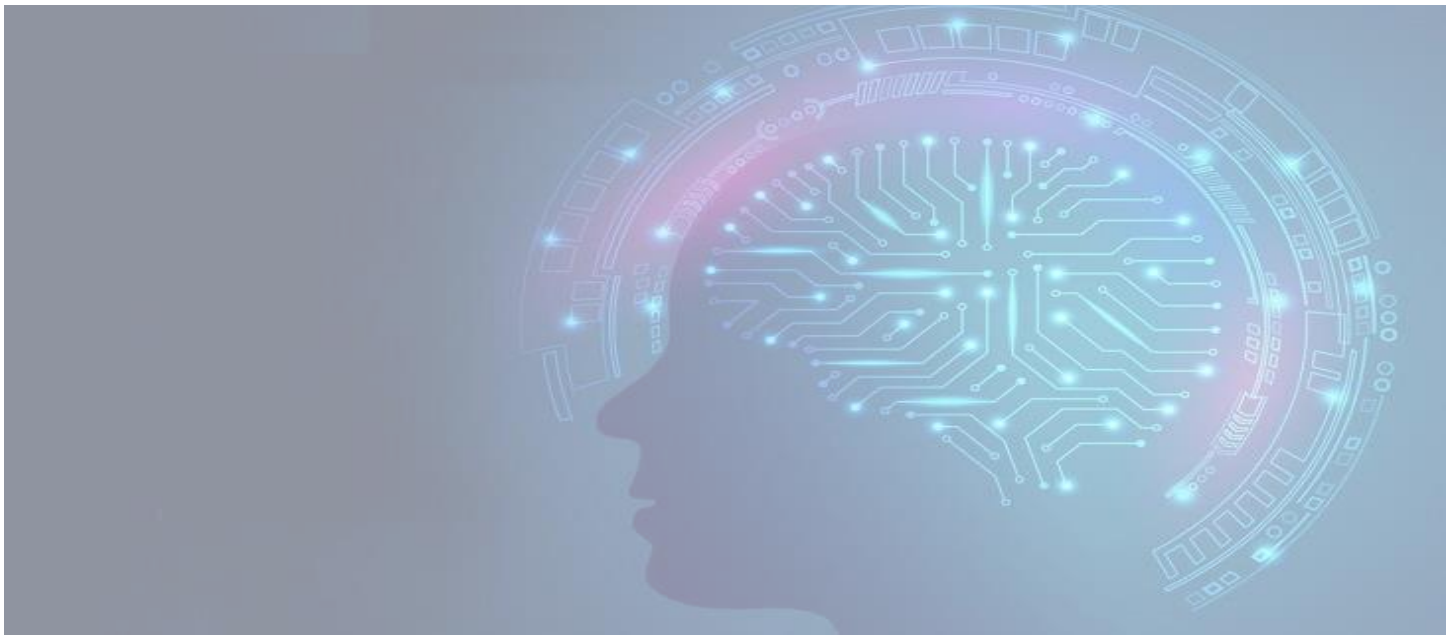




2021-1-FR01-KA220-HED-000032254

**R2/A2: SPECIALIOS MEDŽIAGOS,
SUSIJUSIOS SU DIRBTINIU
INTELEKTU PRAMONĖJE 4.0/5.0,
KŪRIMAS
14 skyrius
„Apsilankymai įmonėse“**



REVISION HISTORY



**Co-funded by
the European Union**

Šis leidinys atspindi tik autorių požiūrį, todėl Komisija negali būti laikoma atsakinga už bet kokią jame pateikiamos informacijos naudojimą.

Version	Date	Author	Description	Action	Pages
[..]	DD/MM/YYYY Y	PARTNER ORGANIZATIO N	[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

REFERENCED DOCUMENTS

ID	Reference		Title
1	KA220-HED-7FEFE2E4		JoinMe Proposal
2			

APPLICABLE DOCUMENTS

ID	Reference		Title
1			
2			

Turinys

Įžanga	3
I. 14 skyrius. Apsilankymai įmonėse	3
A. Apsilankymų organizavimas	3
A. Apsilankymų tikslas	4
B. Klausimai studentams	4
C. Literatūros sąrašas	5

Ižanga

Specialiosios ugdymo programos 14 skyriaus šablonas.

I. 14 skyrius. Apsilankymai įmonėse

A. Apsilankymų organizavimas

Gairės, kaip organizuoti ir rengti studentų vizitus į vietos įmones, startuolius ir verslo organizacijas:

Vizitų į vietos įmones ir startuolius organizavimas gali būti puikus būdas suteikti studentams realios patirties ir padėti jiems užmegzti ryšius su šios srities specialistais (Earle et al., 2015). Tinkamai suplanavus ir pasiruošus, šie vizitai gali būti vertingas bet kurio kurso ar ugdymo tikslo papildymas.

1. **Apibrėžkite tikslus:** prieš organizuojant bet kokį vizitą, svarbu apibrėžti apsilankymo tikslus. Ko norite, kad studentai išmokytų? Kurios įmonės ar startuoliai būtų aktualiausi jūsų dėstomoms temoms? Tikslų supratimas padės jums pasirinkti tinkamas įmones, kuriose norite apsilankyti, ir suplanuoti vizitą taip, kad jis atitiktų jūsų tikslus.
2. **Nustatykite potencialius partnerius:** apibrėžę savo tikslus, pradėkite ieškoti galimų partnerių. Ieškokite savo vietovėje veikiančių įmonių ir startuolių, kurie dirba su temomis, susijusiomis su jūsų dėstomo kurso medžiaga. Susisieki su šiomis įmonėmis, paaiškinkite vizito tikslą ir pasiteiraukite, ar jos sutiktų priimti jūsų studentus.
3. **Koordinuokite veiksmus su priimančiąja įmone:** išsirinkę partnerį, bendradarbiaukite su įmone, kad suderintumėte vizito logistiką. Nustatykite apsilankymo datą ir laiką, studentų, kurie aplankys įmonę, skaičių ir bet kokius specialius reikalavimus, kuriuos gali kelti priimančioji įmonė. Būtinai praneškite studentams apie vizito detales ir pateikite jiems visus reikiamus nurodymus.
4. **Parentykite studentus:** prieš apsilankymą paruoškite studentus paaiškindami, koks yra apsilankymo tikslas, ką jie gali tikėtis pamatyti ir ką jie turėtų padaryti,

- kad pasiruoštų. Pateikite studentams klausimų, kuriuos jie galės užduoti vizito metu, sąrašą, padėsiantį jiems užmegzti ryšį su specialistais, su kuriais jie susitiks.
5. **Tolesni veiksmai:** po vizito susisieki su priimančiąja įmone ir padėkokite jai už sugaištą laiką bei pasidalykite studentų atsiliepimais. Tai padės užmegzti ryšį su įmone bei užmegzti potencialią partnerystę būsimiems vizitams ar bendradarbiavimui.
 6. **Įvertinkite apsilankymą:** galiausiai įvertinkite vizitą, kad nustatytumėte jo efektyvumą siekiant jūsų tikslų. Ar apsilankymas įmonėje studentams suteikė vertingų įžvalgų ir žinių? Ar logistika ir koordinavimas buvo veiksmingi? Pasinaudokite studentų atsiliepimais, kad pagerintumėte būsimų apsilankymų kokybę.

A. Apsilankymų tikslas

Sužinoti, kokie yra tikrieji sektoriaus poreikiai, komunikuoti apie savo projekto tikslus, gauti profesionalų grįžtamąjį ryšį.

Vizitų į vietos įmones, startuolius ir verslo organizacijas organizavimo tikslas - suteikti studentams galimybę pamatyti, kaip teorinės sąvokos ir praktiniai įgūdžiai, kurių jie mokosi auditorijose, taikomi realiame pasaulyje (Earle et al., 2015). Tai gali padėti studentams geriau suprasti pramonės šaką ir jos praktiką, taip pat šioje srityje egzistuojančius iššūkius ir galimybes. Be to, tokie apsilankymai gali suteikti studentams galimybę užmegzti ryšius su šios pramonės šakos specialistais, o tai gali būti naudinga jų būsimai karjerai. Apskritai šių vizitų tikslas - sustiprinti mokymosi patirtį ir padėti studentams įgyti praktinių įgūdžių ir žinių, kurios gali padėti sėkmingai siekti pasirinktos karjeros (Gomez-Lanier, 2017).

B. Klausimai studentams

Žemiau pateikiami klausimai gali padėti studentams apmąstyti savo patirtį ir susieti vizito metu įgytas įžvalgas su savo mokymosi ir karjeros tikslais:

1. Ką sužinojote vizito metu? Ar buvo kokių nors konkrečių įžvalgų ar pastebėjimų, kurie jums pasirodė svarbūs?
2. Kaip vizitas derėjo su kurso medžiaga, kurią studijavote auditorijoje? Ar buvo kokių nors naujų temų ar sąvokų, kurias išgirdote apsilankymo metu?
3. Kaip įmonė ar startuolis naudojo dirbtinį intelektą savo veikloje? Ar pastebėjote kokių nors novatoriškų ar unikalių dirbtinio intelekto taikymo būdų?
4. Kaip specialistai, su kuriais susipažinote vizito metu, savo darbe taikė kūrybiškumą ir dizainu grįstą mąstymą?
5. Su kokiais iššūkiais specialistai susidūrė savo darbe ir kaip juos įveikė?
6. Ar vizitas pakeitė jūsų požiūrį į šią pramonės šaką arba studijuojamą temą? Jei taip, kaip?
7. Kaip manote, kokių galimybių esama inovacijoms ir verslumui šioje pramonės šakoje?
8. Kaip tai, ką sužinojote vizito metu, galėtumėte pritaikyti savo darbe ar ateities karjeros planuose?
9. Ar vizitas įkvėpė kokių nors naujų idėjų ar įžvalgų, kurias norėtumėte toliau nagrinėti?
10. Ar rekomenduotumėte šį vizitą kitiems studentams? Kodėl, arba kodėl ne?

C. Literatūros sąrašas

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>