

ПРИВЕТСТВАМЕ ВИ С ПЪРВИЯ БЮЛЕТИН НА DIVET!

DIVET – *Съвместната квалификация за специалисти по експорт чрез интернет и социалните медии* е проект на Erasmus+, който се осъществява от декември 2018 и ще приключи през декември 2020.

Проектът цели да развие уменията на младите хора, желаещи да се занимават с износ посредством интернет и социалните медии, да повиши тяхната работоспособност и да помогне на обучени специалисти, притежаващи необходимите качества, да се адаптират към нуждите на предприятията. За постигането на тази цел партньорите ще разработят съвместна квалификация за, извършване на продажби чрез интернет и социалните медии, и ще бъде проведено пилотно обучение във всяка от трите партниращи държави за 80 души, обучаващи се в ПОО. Участието в 3-месечен стаж ще е предварително изискване за успешното завършване на курса.

“Няколко думи от външния оценител”

DIVET предлага на обучаващите се в ПОО учебен модел, съставен от 3 модула: онлайн обучение, работа в класна стая и работа в работна среда. Задълбочавайки се в развитието на този подход, партньорите трябва да са наясно с възможностите и гъвкавостта, които той им предоставя. Променящото се и трудно предсказуемо естество на електронния маркетинг и износа изисква от обучаващите се да развият своеобразна предразположеност към обучението и изследователски умения като *способност да учат бързо, търпение, аналитични умения*, които бяха посочени от експертите по време на фокус групите.



Преди всичко, обучаващите се трябва да знаят къде да намерят и как да се ползват от специализирани познания, *отговарящи на търсенето*. Включването в обучаващата се общност на DIVET ще е добро начало. Ако например някоя от партньорските организации разполага с експерти, които умеят да използват социалните медии за

провеждане на маркетингови кампании, партньорите биха могли да организират онлайн семинари / webinars / за обучаващите се и в трите държави. По подобен начин, организирането на онлайн форуми би предоставило възможност на обучаващите се да обменят знания.

Специализирани познания ще получават и от източниците, предоставени в платформата за онлайн обучение. Чрез поставяне на задачи от учителите, курсистите ще могат да им обърнат внимание преди присъствените сесии или стажа, така че времето, прекарано в класната стая или в работна среда, да бъде запълнено по максимално пълноценен начин, чрез т. нар. „обърнато обучение /flipped learning/.

В заключение, обогатяващата работна среда ще представлява мястото, където студентите ще научат най-много - прилагайки наученото другаде и осмисляйки го, за да могат да постигнат напредък по отношение на своите стремежи. Способността студентите да разпознават полезните за тях документи и информация и да ги използват от колективния резерв от онлайн ресурси на DIVET, ще гарантира релевантността на платформата за обучение и ще подпомогне студентите в развитието на техните агенции.

DIVET постигна своя първи резултат!

Във всяка една от партниращите държави бяха организирани фокус групи с цел разработването на *Квалификационен профил за специалисти по експорт чрез интернет и социалните медии*. Предварително съставен от партньорите списък с умения бе изходната точка за дискусия на всяка една от работните срещи.

- ЕКШЪН СИНЕРДЖИ И IVEPE-SEV

Три фокус групи бяха проведени в Гърция за определянето на квалификационен профил по проекта DIVET. Федерацията на индустриите в Атика и Пирея (SVAP) организира фокус групи с участието на свои членове, а Екшън Синерджи (Action Synergy) и Институтът за индустриално и бизнес образование и обучение (IVEPE-SEV) организираха съвместни работни срещи с опитни представители на МСП и заинтересовани страни. По време на тези фокус групи, представители на експортно-ориентирани МСП и заинтересовани страни изявиха своето мнение за знанията и уменията, които се изискват за профила на специалиста по износ чрез интернет и социалните медии.





Всички заинтересовани страни се съгласиха, че този профил е много подходящ за нуждите на индустрията и запъва празнината, особено за МСП, които нямат специални отдели за износ или маркетинг.

- БЪЛГАРСКА ТЪРГОВСКО-ПРОМИШЛЕНА ПАЛАТА

На 12 и 15 юли 2019 г. в България БТПП проведе две фокус групи със заинтересовани страни, за да обсъди предварителния списък с уменията. Всяка фокус група включваше пет заинтересовани страни, като по-голямата част от тях бяха представители на МСП, всички притежаващи солиден управленски опит в своята сфера. Участниците във фокус групите оцениха всички предварителни умения като изключително уместни; уменията, свързани с износа и личностните умения бяха оценени като по-необходими от тези, свързани с маркетинга. Заинтересованите страни предложиха 12 нови умения, които да бъдат добавени към квалификационния профил.



Те изразиха интерес към проекта и желание да допринесат за следващите етапи от неговото изпълнение.

- ЦЕНТЪР ЗА ПРОФЕСИОНАЛНО ОБУЧЕНИЕ „ХАРМОНИЯ”

На срещите, проведени от представители на „Хармония 1” присъстваха 31 студенти от университетите в София. Основните теми бяха възможностите, които разкрива търговията чрез интернет и социалните медии пред предприемачи и МСП, както и развитието на дигиталния маркетинг при възникването на нови търговски подходи чрез употребата на интернет и социалните медии. Идеята беше да се разпространи информация за проекта сред студентите.



Страните се споразумяха да разпространяват информация и да повишат осведомеността за постиженията на проекта чрез медийно отразяване, основно посредством радио новини.

- МАКРО КОНСУЛТИНГ

Макро Консултинг (МАКРО) проведе три фокус групи в Анкара с общо 16 участници. Първата среща се проведе с участието на експерти по експортната дейност, работещи активно в съответната област от много години. Втората фокус група беше организирана с експерти по износа, работещи в МСП, докато третата среща беше проведена с участници, работещи като експерти в социалните медии или електронната търговия.



Участниците оцениха всички предварително идентифицирани умения като изключително уместни, но свързаните с износа и личностните умения бяха сметени за по-подходящи от маркетинговите. Също така експертите предложиха личностните умения, необходими за квалификационния профил, да бъдат допълнени от различни категории умения, като *добре развито умение за работа в екип, комуникационни умения, езикови умения, както и умения за убеждаване.*

Резултатите от всички срещи с фокус групи показаха, че предварително идентифицираните умения за квалификация са изключително уместни.

Какво следва в DIVET!

- Изчерпателен квалификационен профил
- Съвместен учебен план

За повече информация натиснете върху
изображенията по-долу.

