

DIGI Women

Инструменти за цифрово предприемачество
и подкрепа за жени предприемачи

проект по договор № 2020-1-BG01-KA204-079272

съфинансиран от програма „Еразъм+“ на Европейския съюз



Erasmus+



HUMAN
RESOURCE
DEVELOPMENT
CENTRE

Учебен план

(за обучение на обучители по дигитализация на бизнеса и жени предприемачи)

CONSULENZA
DIREZIONALE
DI PAOLO
ZARAMELLA



CEPOR

Centar za politiku razvoja malih
i srednjih poduzeća i poduzetništva

bit management
member of bit group



SEGE
GREEK ASSOCIATION OF
WOMEN ENTREPRENEURS



Разработен съвместно от

„Консуленца Дирекционале ди Паоло Зарамелла“ (CDPZ), Италия

„бит мениджмънт Бератунг“ ГесмбХ, Австрия

Гръцка асоциация на жените предприемачи – СЕГЕ, Гърция

Експерти по клъстери от региона на Балтийско море – СЕБСР, Латвия

Национален технически университет „Харковски политехнически институт“, Украйна

CEPOR - Център за политика за МСП и предприемачество, Хърватска

Университет за национално и световно стопанство, България

2021

Прототип на учебен план

Прототипът на учебен план е разработен за целите на обучението на експерти по дигитализация, които трябва да придобият допълнителни знания и умения, за да могат да помогнат на жените предприемачи, които изпитват затруднения, да създадат доход и да станат по-самостоятелни.

Прототипът на учебен план е изготвен въз основа на изследванията, проведени в България, Латвия, Украйна, Италия, Гърция, Австрия и Хърватия от партньорските организации в проекта DIGI-WOMEN, финансиран от Програмата на ЕС „Еразъм+“.

С проведено изследване в рамките на проекта се получи по-задълбочена представа за нуждите на жените предприемачи, особено в тези трудни условия. Целта на учебния план е да се обвържат познанията за дигиталните инструменти на експертите с други знания и бизнес умения, които липсват на жените предприемачи, които те пренебрегват или подхождат към тях по различен начин, в сравнение с мъжете предприемачи, като включване в мрежи, разработване на стратегии, търсене на предприемачески възможности и т.н. Това прави учебния план ефективен инструмент за постигане на общата цел на проекта DIGI-WOMEN.

В този проект и в разработения прототип на учебен план са направени следните уточнения относно ключовите термини:

Жени предприемачи

Целевите бенефициенти на проекта DIGI-WOMEN са жени предприемачи в затруднения, които са изправени пред предизвикателства, свързани с тяхното оцеляване поради липса на достатъчен бизнес доход.

Дигитализация

Въпреки че дигитализацията обхваща широк спектър от услуги, в този проект, поради ниското ниво на технически умения и знания и факта, че повечето жени имат бизнеси в сферата на услугите, дигитализацията се възприема като средство за достигане до пазара, а не като средство за подобряване на технологичните процеси.

Експерти по дигитализация

Целевата аудитория (участници) в изпълнението на учебни програми, базирани на този учебен план, са експерти по дигитализация - професионалисти с развити умения и знания, необходими за осъществяване на дигитализация на бизнеса. Те обикновено съчетават и двете роли: 1) да бъдат съветници в дигитализацията и да предоставят подкрепа на клиентите си за разширяване на тяхната клиентска база чрез използване на цифрови инструменти; и 2) да бъдат обучители – като начин за обучение на потенциални клиенти и популяризиране на техните консултантски услуги.

Учебен план

Учебният план е рамка за разработване на програма за учене през целия живот, която се състои от предварително дефинирани елементи, като: заглавие на курса, цел, съдържание, методи и инструменти за обучение, учебни програми по отделни модули и др.

1: Цел и методология

Прототипът на учебния план е разработен въз основа на проучвания на първични и вторични източници, проведени от партньорите по проекта DIGI-WOMEN. Проведено е първично проучване сред жени предприемачи като целеви бенефициенти на проекта DIGI-WOMEN и експерти по дигитализация като целева аудитория (участници) от внедрената учебна програма. Като цяло първичното проучване включва **39** жени предприемачи и **35** експерти по дигитализация от 7 гържави (списъкът на интервюираните е предоставен в приложение 1). Както проучванията на вторични, така и на първичните източници бяха изпълнени въз основа на подробни изследователски насоки и контролни списъци за полуструктурирани интервюта (приложения 2 и 3). Списък на литературата (напр. справочни документи, проучвания, доклади за гържави, политически доклади, описания на програми и групи съответни документи), използвани като вторични източници, е даден в приложение 4.

Основната цел на подготвителното проучване беше *да се придобие представа за специфичните нужди на жените предприемачи в затруднение; да се установи потенциалът на дигитализацията за повишаване на конкурентоспособността на техния бизнес и да се идентифицират други бизнес умения, които жените трябва да развият, тъй като тези умения са свързани с капацитета за използване на цифрови инструменти. В допълнение, изследването позволи да се определят знанията и уменията, които експертите по дигитализация трябва да развият, за да подкрепят жените предприемачи при използването на инструменти за дигитализация, а аспектите на обучението, провеждани от експерти по дигитализация, да бъдат адаптирани към жените предприемачи в затруднение*

След като проектът на учебния план беше изготвен, беше осъществен процес на вътрешна и външна ревизия. Вътрешните рецензенти бяха експерти от всички партньорски организации по проекта DIGI-WOMEN, а външните – представители на целевата аудитория (експерти по дигитализация и жени предприемачи), които предоставиха своите отзиви и предложения за подобряване на прототипа на учебния план. Въз основа на техните коментари беше разработена окончателната версия на прототип на учебния план.

2: Доклад – Интервюта с жени предприемачи

Партньорите по DIGI-WOMEN проведоха общо 39 интервюта с жени предприемачи с цел събиране на информация, необходима за разработването на учебния план.

Проведени бяха интервюта на респонденти, идентифицирани съгласно следните критерии:

жени предприемачи в затруднение; жени предприемачи, които са постигнали значително подобрение в бизнеса въз основа на дигитализация; представители на сдружения на жени предприемачи; изследователи на женското предприемачество.

Въз основа на проведените интервюта беше разработен списък със заключения за нуждите на жените предприемачи като крайни бенефициенти на проекта.

Основните заключения са следните:

- *Налице са различни нива на предварителни знания и използване на цифровизацията сред жените предприемачи;*
- *Всички те са наясно с положителното въздействие на цифровизацията върху техния бизнес и биха искали да научат повече за това;*
- *Не всички от тях биха искали сами да станат ефективни ползватели на дигитални инструменти. Някои от тях смятат, че трябва да се справят с по-важни управленски проблеми, а за целите на дигитализацията биха искали да използват помощта на експерти;*
- *Повечето от тях избират хибриден модел на обучение - на място за установяване на контакти с учител и други обучавани, и онлайн с предварително записани сесии, за да спестят време. В много случаи жените трябва да намерят баланса между личния живот (все още имащи основна роля в управлението на домакинство поради традиционните възгледи за ролята на жената в семейството) и преследването на предприемаческа кариера. Поради това е важно да се комбинират части от обучения присъствено с цел работа в мрежи, с такива, провеждани онлайн, за да се направи обучението по-гъвкаво спрямо техните нужди;*
- *Те предпочитат поэтапно ръководство от страна на учителя с възможност да се обърнат към него и да получат допълнителни обяснения, ако е необходимо;*
- *Те биха искали да се поучат от реални практически примери, които показват въздействието на дигитализацията върху увеличаването на доходите;*
- *В няколко държави се появи идеята за бюлетин, който да предоставя актуална информация за иновациите в цифровизацията и възможностите за обучение;*
- *В много случаи жените не харесват идеята да бъдат третирани като отделна група и предпочитат съвместни обучения с мъже предприемачи.*

3: Доклад – Интервюта с експерти по дигитализация

Партньорите по DIGI-WOMEN проведоха общо 35 интервюта с експерти по цифровизация с цел събиране на информация, необходима за разработването на учебния план.

Проведени бяха интервюта между респонденти, идентифицирани съгласно следните критерии:

експерти по дигитализация, които предлагат своите услуги или обучения на самостоятелно заети лица / собственици на микробизнеси; такива, които имат опит в предоставянето на услуги на жени предприемачи; такива, които са повлияли значимо за подобряването на бизнес модела на малкия бизнес чрез въвеждане на цифрови инструменти, и които биха искали да разширят обхвата на своите клиенти, идващи от микробизнес сегмента, и особено – жени предприемачи.

Въз основа на проведени интервюта с експерти по дигитализация, бе разработен списък със заключения относно пропуските в знанията и уменията на експертите по дигитализация (ЕД) като целева група в този проект.

Основните заключения са следните:

- До известна степен ЕД заявяват подкрепа за идеята за организиране на обучение за жени предприемачи като отделна група (по-сигурна от психологична гледна точка среда), но има и други мнения за това. Някои вярват, че по-важно е нивото на знания (начинаещи), а не полът;
- ЕД се нуждаят от компетентност за обучение на група с различни нива на предварителни знания, което често се случва;
- Ако ЕД е и предприемач, това се смята като важно предимство, което може да наложи допринос за по-добро разбиране на нуждите от обучение на жените предприемачи;
- Ако ЕД вече е работил със стартъпи / предприемачи, са налице повече шансове за по-добро разбиране на нуждите на (жените) предприемачи;
- Ако ЕД имат познания за бизнес модела, стратегическото управление и стратегическия маркетинг, това би било много полезно за ефективно предоставяне на техните услуги като дигитални експерти;
- Някои ЕД смятат, че жените предприемачи трябва да възлагат услуги за дигитализация на външни изпълнители, а други вярват, че те могат да бъдат обучени да го правят сами, на основно ниво;
- По-голямата част от ЕД вярват, че може да се окаже въздействие дори при малък бюджет за дигитализация;
- Те считат, че най-ефективният начин на обучение би бил на място и онлайн сесии – записани, за да позволят непрекъснато ползване;
- Предложение: обучението за жени предприемачи да бъде допълнено с възможност за споделяне на умения между обучаемите и взаимни консултации (партньорска подкрепа) - използване на комуникационни платформи и за двете - за обученията и комуникация между обучаемите
- ЕД смятат, че разбираемият, нетехнически език е ключът към придобиването на знания, свързани с цифровите технологии ;
- Също така някои предлагат теми като женска психология, бизнес преговори, финансово планиране, иновационен процес, бизнес анализ
- Насоки от типа „стъпка по стъпка“ и практически подход;
- Би било ефективно да се демонстрира въздействието на дигитализацията върху нарастващите доходи на бизнеса, за да се повиши мотивацията на жените да отделят от времето си за обучения;
- Съдържанието на обученията по дигитализация може да бъде съобразено с нуждите на жените предприемачи по отношение на техническите им познания, които обикновено са слаби.

Идеите, получени както чрез проучванията на вторични, така и на първични източници, са вградени в структурата и съдържанието на прототипа на учебния план.

4: Прототип на учебен план

ЗАГЛАВИЕ

Предложено заглавие на учебния план, насочен към експерти по цифровизация:

DIGI Women - инструментариум за обучители

Партньорите на DIGI-WOMEN също така идентифицираха възможни заглавия за обученията по дигитализация, насочени към жените предприемачи (могат да бъдат коригирани при превод на местни езици):

- WOMEN IN ACTION! HOW TO IMPROVE THE BUSINESS THANKS TO ICT TOOLS
- A new approach of women entrepreneurs to achieve digital transformation
- Succeed by digitalizing your business!
- Accelerated Digitalisation Venturing Aimed to New Creative Economy (ADVANCE)
- Learning Experience Targeted at Special Groups of Digital Women Entrepreneurs - LET'S GO Digi (WE)
- Women Entrepreneurs Go Digital (We Go Digi)
- New Entrepreneurs Women - Digital Tools for Applicable Learning (NEW DIGITALS)
- DigiWomen Training Modules - DIGTM or DiWoTM
- DIGI women: Digital Competences for Business Women
- Acquiring Digital Value Aimed to New Competitive Enterprise (ADVANCE).

АКТУАЛНОСТ

Целта на учебния план е да се обучат експерти по дигитализация, които да могат да помогнат на жените предприемачи в затруднения да повишат конкурентоспособността и устойчивостта на своя бизнес чрез въвеждане на дигитални инструменти. Пандемията на COVID-19 потвърди факта, че дигиталната трансформация вече не се превръща в опция, а в необходимост. По същество кризата засили зависимостта на малкия бизнес от технологиите и показа значението на дигитализацията. Колкото по-зрял е даден бизнес, толкова по-бързо той се адаптира към пазарните промени и увеличава приходите си. Понастоящем във всички партньорски сържави на DIGI-WOMEN бяха идентифицирани само няколко примера за курсове за обучение със специфично съдържание за жени предприемачи.

Важността за разработването на учебния план се доказва и с констатациите на проучванията на вторични и първични източници, проведени в 7-те страни партньори, които показват следното:

- *Дигитализацията може да направи предприемачите по-конкурентоспособни и да увеличи броя на клиентите, доходите и печалбата;*
- *Недостатъчното представителство на жените на ИТ работни места свидетелства за по-ниско ниво на ИТ грамотност на жените в сравнение с мъжете;*

- *Ниско ниво на дигитализация на малкия бизнес като цяло (каквото се наблюдава в Гърция, България, Хърватия, Латвия);*
- *Увеличение на броя на жените предприемачи, но те все още работят най-вече в микробизнес сегмента. Дигитализацията може да стимулира по-нататъшен растеж;*
- *Повечето обучения по дигитализация са насочени към висококвалифицирани служители на големи компании;*
- *Наличните курсове за обучение често предоставят специфични продуктови насоки, но пренебрегват конкретните нужди на предприятията в зависимост от техния размер, индустриален сектор и използвани технологии;*
- *По-малките предприятия са изправени пред бариери при внедряването на ИКТ (по-малък капацитет за усвояване).*

ПОТЕНЦИАЛНИ ОРГАНИЗАТОРИ И ПАРТНЬОРИ В ПРИЛАГАНЕТО НА УЧЕБНИЯ ПЛАН

Систематичният учебен план за обучение по дигитализация на бизнеси, създадени и управлявани от жени предприемачи, може да се използва от различни организации за обучение – публични, частни и такива с нестопанска цел, които могат да привлекат експерти със съответни знания и умения. Съществен елемент, който ще определи интереса към такъв учебен план, е моделът, който ще покрие разходите по неговото реализиране предвид ограничените финансови ресурси на целевата група - жени предприемачи, които изпитват трудности в бизнеса си.

Ако е необходимо, програмата планът може да бъде реализиран изключително онлайн, което значително ще намали разходите. Използването на учебния план на пазарен принцип също е възможно, но така той ще достигне само до жени предприемачи, които могат да отделят необходимите средства.

Важна роля за популяризирането на учебния план могат да играят сдруженията на жени предприемачи (като SEGE в Гърция, жени-основателки в Австрия или Международна мрежа от бизнес жени в Хърватия), организации на работодателите (като Бизнес камари в Гърция, Търговска камара в Италия или Хърватска асоциация на работодателите в Хърватия), университети, обществени организации (като публичните библиотеки, които могат да осигурят достъп до онлайн обучения в Латвия) и организации, специализирани в обучение по икономически и управленски въпроси.

За жените предприемачи, които нямат необходимите ресурси, е добре да се предложат алтернативни и достъпни начини за по-нататъшно усъвършенстване на уменията за дигитализиране на бизнеса им с ограничен или нулев бюджет (например чрез участие в обучение, консултиране и наставничество, предоставено от различни целеви програми за безвъзмездна помощ, изпълнявани от организации на жени предприемачи или други заинтересовани страни).

Учебният план може да се използва и от консултанти и обучители – като допълнително ноу-хау за работа с жени предприемачи като целева група.

ЦЕЛЕВА АУДИТОРИЯ, ОБХВАТ И ДИНАМИКА НА ИЗПЪЛНЕНИЕТО НА УЧЕБНИЯ ПЛАН

Целева аудитория за изпълнението на учебния план са експерти по дигитализация (работещи на свободна практика, предприемачи, работещи за големи кооперации или организации или студенти – млади експерти, които могат да бъдат обучени с помощта на учебния план и да получат по този начин реален практически опит чрез подпомагане на жени предприемачи, под надзора на техните преподаватели), докато крайните бенефициенти са жени предприемачи, чийто бизнес е изправен пред трудности.

Прегледът на съществуващите специализирани консултантски и обучителни услуги за дигитализация на бизнеса, проведен във всичките 7 партньорски гържави, предоставя силна подкрепа за следващите **препоръки при изпълнението на учебния план**:

- Групите не трябва да се състоят от повече от 20 участници в случай на обучения за експерти по цифровизация и 12 участници при обучения за жени предприемачи (поради ръководството стъпка по стъпка)
- Динамиката на изпълнение на учебния план би зависела от наличните ресурси, но се препоръчва обученията въз основа на този учебен план да се провеждат няколко пъти годишно.

РЕЗУЛТАТИ ОТ ОБУЧЕНИЕТО

След завършване на програмата, базирана на този учебен план, обучителите ще разбират обстоятелствата за правене на бизнес и нуждите на жените предприемачи със затруднения и ще адаптират услугите си към тези рамкови условия. Те също така ще могат да приспособяват методите и инструментите, които използват, според специфичните нужди на жените предприемачи. Ще придобият знания и умения относно идентифицирането на практическите нужди за дигитализация на основните функции в управлението на микропредприятията.

След завършване на програмата експертите по цифровизация ще бъдат наясно с:

- предизвикателства и специфичните нужди на жените предприемачи, изправени пред бизнес трудности
- адекватните методи за предаване на знания на целевата група жените предприемачи, изправени пред бизнес трудности
- техниките за мотивиране на жени предприемачи да постигнат целите си
- подходящите мерки в областта на дигитализацията, които жените предприемачи (при трудни обстоятелства) могат да прилагат, за да постигнат по-голям успех в бизнеса.

Общи компетенции, знания и умения след завършване на програмата:

- Способност за използване на знания в практически ситуации
- Способност за прилагане на педагогически методи на преподаване за жени предприемачи като аудитория
- Разбиране на спецификата на бизнес моделите и управленските подходи, характерни за ръководените от жени микро и малки предприятия
- Използване на онлайн инструменти и методи за целите и по време на обучението, като игрови техники, хакатон и др.

- Развиване на педагогически умения и капацитет за работа с хора с ниско ниво на ИТ грамотност.

Общи компетенции, знания и умения след завършване на програмата:

- Провеждане на обучения за намиране на бизнес идея чрез интернет ресурси
- Провеждане на обучения за създаване на бизнес планове за осъществяване на проекти за дигитализация
- Провеждане на обучения за разработване, разположение, анализ и популяризиране на уебсайтове при липса на (или наличие на минимален) бюджет за тези дейности
- Провеждане на обучения по маркетинг в социалните медии за предприемачи
- Овладяване на основите на разработването и анализа на уебсайтове
- Популяризиране на уебсайтове в търсачките при липса на (или наличие на минимален) бюджет за този вид дейност
- Разработване на стратегии за популяризиране на микро / малки бизнеси в социалните медии.

МЕТОДИ И ИНСТРУМЕНТИ ЗА ПРЕПОДАВАНЕ

За да се повиши капацитетът на експертите по дигитализация да предават ефективно своите знания на жени предприемачи в затруднение, е важно да се приспособи и прилага специфична педагогика за обучението на възрастни. Най-подходящите учебни методи и инструменти за прилагане на този учебен план са следните:

- обучения лице в лице
- обучение, в чийто център е учащият/обучаемият
- обучение, основано на анкета
- персонализирано обучение
- демонстрации на конкретни решения, разработване на индивидуални и екипни проекти
- използване на онлайн платформи и инструменти за лекции
- предварително записване на лекции и предоставянето им онлайн
- пълен учебен цикъл
- използване на техники за геймификация, които съчетават ученето със социални дейности за решаване на творчески задачи
- използване на хакатонен формат за взаимодействие и генериране на идеи
- дигитални решения за изпълнение на виртуални учебни дейности
- онлайн групови семинари за теоретични теми
- казусни изследвания и анализ на добри практики
- интерактивни елементи.

ОЦЕНКА НА УЧАСТНИЦИТЕ В ПРОГРАМАТА

Подходящите методи за оценка на компетентностите, придобити от експерти по дигитализация – участници в програмата въз основа на този учебен план, са следните:

- Онлайн въпросници за оценка след завършване на всеки модул и в края на цялото обучение
- Заключителен изпит - прилагане на знания за решаване на проблеми от казус; подготовка на презентация и устен изпит за допълнително обяснение.

Освен това всеки модул съдържа в описанието си подходящия метод за оценка на участниците.

СЪДЪРЖАНИЕ НА УЧЕБНИЯТ ПЛАН

Учебната програма се състои от **4 задължителни** модула, всеки от които с продължителност 12 учебни часа. Освен задължителните, участниците следва да изберат и минимум 4 избираеми модула. Те могат да бъдат избрани от списъка с **10 тематични** модула (свързани с дигитализацията, управлението на малкия бизнес и женското предприемачество) и **3 модула за развитие на педагогически умения**, всеки от които с продължителност 8 учебни часа.

Тематичните модули са структурирани така, че да могат да се използват директно за работа с жени предприемачи и да служат като „набор от инструменти за дигитализация на малкия бизнес, ръководен от жени“.

Списък на задължителните и избираеми модули, разработени от партньорските организации по DIGI-WOMEN

	ЗАДЪЛЖИТЕЛНИ МОДУЛИ	ИЗБИРАЕМИ МОДУЛИ
	<p>Дигитализацията като инструмент за повишаване на конкурентоспособността на ръководените от жени предприятия</p> <p>Най-често използвани дигитални инструменти в практиката на МСП</p> <p>ВМС – Канава за бизнес модел</p> <p>Мениджмънт и маркетинг на МСП</p>	
ТЕМАТИЧНИ МОДУЛИ		Управление на проекти, планиране на времето и постигане на баланс между професионалния и личен живот
		Женско предприемачество
		Киберсигурност за електронна търговия
		Грамотност за боравене с информация и данни
		Бизнес преговори
		Как дигитализацията може да помогне за намирането на повече / нови клиенти
		Иновационен процес – генериране и обосноваване на нови бизнес идеи
		Разработка, публикуване, анализ и популяризиране на уебсайт
		Маркетинг в социалните медии (МСМ) & Практическо използване на социалните мрежи за бизнес цели
	Внедряване на дигитални технологии на примера на системата Bitrix24.CRM	
РАЗВИТИЕ НА ПЕДАГОГИЧЕСКИ УМЕНИЯ		Успешно проектиране на онлайн обучения
		Развиване на меки и личностни умения за експерти по дигитализация
		Ефективни методи за обучение на жени предприемачи

<p>Наименование на модула</p>	<p>Дигитализацията като инструмент за повишаване на конкурентоспособността на ръководените от жени предприятия</p>	
<p>Ключови квалификации на учителя</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Задълбочени знания и умения в областта на женското предприемачество и дигитализацията; - Умения за прилагане на методи и техники на преподаване, за да се постигне атрактивен и практически ориентиран процес на обучение, който отговаря на спецификата на възрастните като учащи; - Поне три години преподавателски и / или консултантски опит, за предпочитане в предприемачеството и / или управлението на малък бизнес, или две години опит в позицията с голяма отговорност за управлението. 	
	<p>Задължителен</p>	<p>Избираем</p>
<p>Брой учебни часове за модула</p>	<p>12 часа</p>	
<p>Цел на модула</p>		
<p>Да предостави полезни знания на експертите по дигитализация за проблемите, с които жените предприемачи най-често се сблъскват при управлението на своя бизнес, и възможните решения, предоставяни от наличните дигитални инструменти.</p>		
<p>Съдържание на модула</p>		
<p>Анализ на бизнес модела:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Изграждане на конкурентно предимство и ключови компетенции; - Стойност на предлаганите стоки и услуги и стойностно предложение; - Целеви групи клиенти; - Канали за дистрибуция; - Връзки с клиенти; - Участие в мрежи; - Структура на разходите; - Модел на приходите. <p>Дигитални инструменти за решаване на проблеми:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Органични инструменти за социални медии; - маркетинг по имейл; - показване на пренасочване; - рекламиране на програми; - видео хостинг; - създаване на съдържание; - куриране на съдържание; 		

- анализ на уебсайтове;
- обслужване на клиенти;
- оптимизация на търсачките;
- партньорски маркетинг.

Методи и инструменти за обучение

Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____

Очаквания от участниците в модула

- Придобити знания и умения за идентифициране на проблеми в бизнес модела на предприятието, разрешими с помощта на дигитални инструменти;
- Придобити знания и умения за избор на специфични видове дигитални инструменти за решаване на конкретни бизнес проблеми;
- Придобити знания и умения за изготвяне на план-програма за постепенно изпълнение и ефективно използване на дигитални инструменти..

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

Zott, C., & Amit, R. (2007). Business model design and the performance of entrepreneurial firms. *Organization Science*, 18(2), 181–199. doi:10.1287/orsc.1060.0232

Garden, G. (2014). Shopping for a cause: The hybrid business model.

Mahadevan, V. (2000). Business models for internet-based e-commerce: An anatomy. *California Management Review*, 42(4), 55–69. doi:10.2307/41166053

Наименование на модула	Най-често използвани дигитални инструменти в практиката на МСП			
Ключови квалификации на учителя	<ul style="list-style-type: none"> - Загълбочени знания и умения в областта на дигитализацията на малкия и среден бизнес, върху съдържанието на темите за обучение; - Умения за прилагане на методи и техники на преподаване, за да се постигне атрактивен и практически ориентиран процес на обучение, който отговаря на спецификата на възрастните като учащи; - Поне три години преподавателски и / или консултантски опит, за предпочитане в дигитализация на бизнеса и / или маркетинг на малък и среден бизнес, или две години опит в дигиталния маркетинг. 			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	12 часа			
Цел на модула				
Да предостави практически знания за най-често използваните дигитални инструменти и да се изградят умения за тяхната ефективна работа от жени-предприемачи.				
Съдържание на модула				
<p>Инструменти за маркетингови проучвания, Инструменти за маркетингови анализи, Инструменти за маркетинг в социални медии, Инструменти за маркетинг на съдържанието, Инструменти за електронна търговия, Инструменти за маркетинг в електронна търговия, Инструменти за автоматизация на маркетинга, Инструменти за маркетингови отчети, Инструменти за дигитална реклама, Инструменти за анализ на социални медии, Софтуер за редактиране и създаване на видео</p> <p>Инструменти за проучване, Платформи за инфлуенсър маркетинг, Инструменти за реферали и партньорски маркетинг, А/В тестове за ползваемост и Инструменти за потребителско преживяване, Инструменти за стартиране на бизнес: Trello, Hootsuite, KISSmetrics, Followerwonk, All in One SEO Pack, BuzzSumo, Crazy Egg, UberSuggest, CoFoundersLab, OmniFocus.</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____

Очаквания от участниците в модула

- Придобиване на знания за основни дигитални инструменти и способност за избор на подходящ набор от инструменти в специфичен бизнес контекст и в съответствие с нуждите и ограниченията на предприятието.
- Умения за използване на специфични инструменти, приложими за конкретни задачи.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

- Ангросов, Н. кол. (2013). *Интернет маркетинг на 100%*. С., Издателство Питер.
- Андерсън, С. (2021). *Писмата на Джеф Безос. 14 принципа, с които да развиее бизнеса си като Amazon*. Издателство Кръг.
- Апостолов, А. (2021). *Как да печелим от интернет*. ИК Труг.
- Безос, Дж. (2021). *Клиентът е царят, а аз съм слугата*. ИК Бард.
- Брекенридж, Д. (2009). *PR 2.0 - нови медии, нови средства, нова комуникация*, С., Издателство Сиела.
- Ванков, Н. (2018). *Дигитален живот на организацията. Как да запалим двигателите на успешния онлайн бизнес?*. С., ИК на УНСС.
- Ванков, Н. (2013). *Интернет комуникации*. С., ИК на УНСС.
- Годин, С. (2020). *Това е маркетинг*. С., Издателство Locus.
- Димов, П. (2019). *SEO - Оптимизация на сайтове за търсещи машини*. Издателство Диомира.
- Дуранкев, Б. и кол. (2012). *Ключ към маркетинга*. С., ИК на УНСС.
- Иванов, А. (2020). *Скритите оръжия в рекламата. Как да създадеш идея без да си Огилви*. С., Издателство Изток-Запад.
- Илчев, Н. (2019). *Add To Cart, 29 експертни мнения за успешно развитие на вашия онлайн магазин*, e-Commerce Academy.
- Йофи, Д., Гауер, А., Кусумано, М. (2021). *Бизнесът и платформите*. С., Издателство Хермес.
- Лареш, Ж.К. (2021). *Ефектът моментум*. С., Издателство Роу Комюникейшънс.
- Левит, Т. (2008). *За маркетинга*. С., Издателство Класика и стил.
- Ливи, С. (2021). *Facebook - Пълна история на Фейсбук*. С., Издателство Кръгзор.
- Котлър, Ф., Армстронг, Г. (2013). *Въведение в маркетинга. Как да поставят потребителя в центъра на маркетинга?*. С., Издателство Класика и стил.
- Котлър, Ф., Джайн, Д., Месинси (2015). *Маркетингови ходове – нов подход към възможностите за печалба, растеж и обновяване*. С., Издателство Класика и стил.
- Котлър, Ф., Джайн, Д., Месинси (2003). *Еволюцията на маркетинга. Нов подход към печалбата, ръста и обновяването*. С., Издателство Класика и стил.
- Макннили, М. (2021). *Сун Дзъ и изкуството на войната в бизнеса. 6 стратегически принципа за мениджмънт*. Издателство Локус.
- Ненов, А. (2012). *На един клик разстояние. Пътеводителят за онлайн бизнес в България*. С., Издателство Изток-Запад.
- Солис, Б. (2015). *Новият бизнес модел. Успехът в революцията на потребителите изисква промяна*. С., Издателство Роу Комюникейшънс.
- Фрийд, Дж., Хенсън, Д. (2021). *Прерботване*. С., Издателство Изток-Запад.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2016). *Digital marketing: strategy, implementation and practice*, 6th ed.
- Nikunen, T., Saarela, M., Oikarinen, E. L., Muhos, M., & Isohella, L. (2017). Micro-Enterprise's Digital Marketing Tools for Building Customer Relationships. *Management* (18544223), 12(2).
- Lockett, O., & Casey, M. (2016). *The Social Organism: A Radical Understanding of Social Media to Transform Your Business and Life*. Hachette UK.
- Patten, D. (2001). *Successful marketing for the small business*. Kogan Page Publishers.

Наименование на модула	ВМС – Канава за бизнес модел			
Ключови квалификации на учителя	Консултант по управление – експерт по маркетинг			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	12 часа			
Цел на модула				
Придобиване на знания за целта, структурата и приложението на инструмента Канава на бизнес модел при анализ на пазарното позициониране на ръководените от жени предприятия.				
Съдържание на модула				
<p>Бизнес моделът на една организация, създаден с помощта на инструмента канава на бизнес модел, може да бъде описан с 9 основни елемента:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Клиентски сегменти; - Предложение за стойност, стойност на продуктите или услугите, предлагани за всеки сегмент; - Канали за достигане до клиента; - Връзки с клиентите; - Парични потоци от приходи, генерирани приходи; - Ключови ресурси на компанията; - Ключови дейности за ефективност на бизнес модела; - Ключови партньори, с които компанията възнамерява да се съюзи, за да създаде стойност за клиента; - Структура на разходите за ресурси, дейности и ключови партньори. <p>Идентифициране на критични фактори за бизнес успех, които могат да се превърнат в основата за създаване на дигитална стратегия; фокус върху това, с което се отличава предприятието.</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
Да могат да идентифицират и описват бизнес модел на всеки бизнес с помощта на инструмента Канава на бизнес модел (Business Model Canvas).				

Оценяване на участниците в модула				
Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<p>Солис, Брайън (2015). <i>Новият бизнес модел: Успехът в революцията на потребителите изисква промяна</i>. София: Рої Комюникейшън.</p> <p>Osterwald, A., Pigneur, Y. (2010) <i>Business Model Generation</i>, John Wiley & Sons, Inc.</p> <p>Dyllick, T., & Muff, K. (2016). Clarifying the meaning of sustainable business: Introducing a typology from business-as-usual to true business sustainability. <i>Organization & Environment</i>, 29(2), 156-174.</p> <p>Tur-Porcar, A., Roig-Tierno, N., & Llorca Mestre, A. (2018). Factors affecting entrepreneurship and business sustainability. <i>Sustainability</i>, 10(2), 452.</p>				

Наименование на модула	Мениджмънт и маркетинг на МСП	
Ключови квалификации на обучителя	Обучител по управление на малкия бизнес; Експерт по мениджмънт и/или маркетинг	
	Задължителен	Избираем
Брой учебни часове за модула	12 часа	
Цел на модула		
Да погпомогне дигиталните експерти да разберат как да оформят бизнес маркетингова стратегия и да помогнат на жените предприемачи да развият погход към бизнес възможностите, воден от клиентите.		
Съдържание на модула		
<p>Сравнителни характеристики на МСП и големите предприятия. Специфики на мениджмънта и маркетинга на МСП</p> <p><i>Особености, предимства и недостатъци на МСП в сравнение с големите предприятия в основни области като човешки капитал, производство, информационно осигуряване, финансиране, НИРД, мениджмънт и маркетинг. Специфични управленски и маркетингови подходи и методи, използвани в МСП.</i></p> <p>Управление на маркетинга в МСП</p> <p><i>Специфики на маркетинга на стартиращия и все още „непораснал“ бизнес. Типични характеристики на предприемача и влиянието им върху начина, по който се изпълняват маркетинговите дейности в МСП. Необходими маркетингови умения на предприемача и неговия екип.</i></p> <p>Маркетинг микс и маркетингов план</p> <p><i>Особености на продуктовата, ценовата, дистрибуционната и комуникационната стратегия на МСП. Формиране на маркетингов план.</i></p> <p>Актуални маркетингови иновации - най-нови тенденции</p> <p><i>Иновативни начини за сдобиване и опериране с маркетингова информация. Маркетинг чрез съдържание. Фейсбук, имейл, инстаграм и други видове дигитален маркетинг. Модерни тенденции при проектирането и разработването на нови продукти, дистрибуцията и ценообразуването.</i></p> <p>Местоположение, екстериор и интериор. Електронна търговия</p> <p><i>Избор на локализация на бизнеса в зависимост от различни фактори. Избор или изграждане на подходящ екстериор и интериор, в т.ч. архитектурен стил, прилежащи площи, стени и прегради, цветове, обзавеждане и др. Предимства и недостатъци на електронната търговия.</i></p> <p>Управление на качеството и оперативен процес в МСП. Управление на запасите в МСП</p> <p><i>Постигане на баланс между удовлетворяването на клиентите (осигуряването на високо качество на продуктите, услугите) и постигането на определен финансов резултат за фирмата. Разпределяне на производствени задачи във времето и пространството и създаване на условия за тяхното изпълнение. Текущи и гаранционни запаси в МСП. Оценка при придобиване и методи за текущо оценяване при изразходването на материалните запаси.</i></p> <p>Управление на информационните потоци в МСП</p> <p><i>Методи за управление на входящите, вътрешнофирмените и изходящите информационни потоци в МСП</i></p>		

<p>Управление на човешките ресурси в МСП <i>Подбор, обучение, развитие, оценяване, заплащане и мотивиране на служителите. Осигуряване на здравословна, безопасна и стимулираща работна среда.</i></p> <p>Финансово управление в МСП <i>Източници на дългосрочно и краткосрочно финансиране. Управление на капитала, оборота, печалбата и рентабилността на МСП.</i></p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
След завършване на модула дигиталните експерти ще получат базови познания по маркетинг и бизнес мениджмънт, така че да могат по-добре да разбират целите на бизнес дамите, перспективите за растеж на бизнеса, за да се адаптират цифровите инструменти, които всяка жена би могла да използва.				
Оценяване на участниците в модула				
Писмен / устен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<p>Армстронг, Г., Ф. Котлър (2013). <i>Въведение в маркетинга</i>. С., изд. „Класика и Стил“.</p> <p>Ганев, К., Р. Симеонова-Ганева (ред.) и авторски колектив (2013). <i>Изследване на предприемачеството и перспективите за развитие на иновациите в МСП (2012—2013)</i>, ИАНМСП, http://www.sme.government.bg/uploads/2013/06/SMEs_2013-bg.pdf</p> <p>Георгиев, Ив. и колектив (2017). <i>Икономика на предприятието</i>. С., ИК на УНСС.</p> <p>Дуранкев, Б. и колектив (2011). <i>Ключ към маркетинга</i>. С., УИ „Стопанство“.</p> <p>Златев, В. (1999). <i>Мениджмънт без граници</i>. С., УИ „Стопанство“</p> <p>Национална стратегия и закон за МСП, www.sme.government.bg</p> <p>Национално представително проучване сред малки и средни предприятия (2020). ИАНМСП, https://www.sme.government.bg/?p=50938</p> <p>Тодоров, К. (2015). <i>Бизнес предприемачество</i>. С., БАРМП.</p> <p>Тодоров, К., Ат. Дамянов, К. Коларов, Ил. Керезиев (2004). <i>Ръководство по маркетинг за стартиране на собствен бизнес</i>. С., Министерство на отбраната на РБългария.</p> <p>Scarborough, N. M. (2016). <i>Essentials of entrepreneurship and small business management</i>. Pearson.</p> <p>Burns, P., & Dewhurst, J. (Eds.). (2016). <i>Small business and entrepreneurship</i>. Macmillan International Higher Education.</p>				

Наименование на модула	Управление на проекти, планиране на времето и постигане на баланс между професионалния и личен живот	
Ключови квалификации на учителя	Експерт по управление на проекти	
	Загължителен	Избираем
Брой учебни часове за модула	8 часа	
Цел на модула		
<p>Да се придобият знания за етапите в управлението на проекти, което да позволи ефективно управление на времето чрез планиране, прогнозиране, мониторинг и контрол на всички проекти дейности. Участниците ще научат как да прилагат различни подходи за управление на проекти и как да намерят баланс в тяхното ежедневие като предприемачи.</p>		
Съдържание на модула		
<p>Седемте основни аспекти в управлението на времето на определен проект:</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>Планиране на графика за управление:</i> Често, в литературата, се пропуска този етап, когато се разглежда управлението на времето. Но преди да могат да се изпълнят другите стъпки, трябва да се планира проектният график. <i>Определяне на дейностите:</i> След като е направена първата стъпка, следва да се идентифицират и определят проектните дейности. Често се използва модела Work breakdown structure (WBS), за да се подпомогне дефинирането на дейностите и задачите на проекта. Трябва да бъдат определени и неговите основни етапи. <i>Последователност на дейностите:</i> След като се знаят всички задачи, които трябва да бъдат изпълнени, могат да бъдат подредени в правилния ред с мрежова диаграма. <i>Оценка на ресурсите:</i> В управлението на проекти терминът „ресурси“ често се отнася до хората. Необходимо е да се идентифицират тези инструменти, материали, системи, бюджет и други ресурси, които са необходими за изпълнението на всяка задача. <i>Оценяване на продължителността:</i> След като се знаят задачите, които трябва да бъдат извършени и какво да бъде осигурено за тяхното осъществяване, е нужно да се оцени колко време ще е необходимо за изпълнение на всяка дейност. Някои проектни мениджъри използват подхода PERT (Program Evaluation Review Technique), за да определят продължителността, особено ако има много влияещи неизвестни фактори. <i>Разработване на графика на проекта:</i> Това може да стане с помощта на софтуер за планиране, като се въведат дейностите, тяхната продължителност, началната и крайната дата на изпълнението, последователността и взаимовръзките между дейностите. <i>Контрол на графика:</i> След като графикът е създаден, е необходимо той да бъде наблюдаван и контролиран. Напредъкът трябва да бъде проследяван и осъвременяван регулярно, като се съпоставя реално осъществената работа с 		

плана. Това позволява да се провери дали има области, в които се констатира изоставане.

Модулът ще покрива също така:

- Анализират се бизнес ежедневията на участниците и идентифицират се предизвикателствата, които могат да бъдат решени/ подобрени с правилно управление на времето.
- Представяне на приложения/ дигитални инструменти за проектно управление и управление на времето.

Методи и инструменти за обучение

Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго

Очаквания от участниците в модула

- Получаване на знания как да се прилагат принципите на проектно управление.
- Обучение относно безплатни инструменти за проектно управление и управление на времето, както и начини за подобряване управлението на проекти и планирането на времето в ежедневната бизнес дейност.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация

Литература

Александрова, М. (2015). *Проектно управление. Проектно мислене и проектно действие*, „Везни-4“

Патриас, Й., Илиева, С. (2018). *Управление на руска в проект*, УИ „Св. Климент Охридски“

Pelland, A. (2020) *How to Keep a Work-Life Balance: Don't Neglect Your Physical and Mental Well-Being*. Independently published

Rajahonka, M., & Villman, K. (2019). Women managers and entrepreneurs and digitalization: on the verge of a new era or a nervous breakdown?. *Technology Innovation Management Review*, 9(6).

Kerzner, H. (2017). *Project management: a systems approach to planning, scheduling, and controlling*. John Wiley & Sons.

Наименование на модула	Женско предприемачество	
Ключови квалификации на учителя	<ul style="list-style-type: none"> - Загълбочени знания и умения в областта на женското предприемачество; - Умения за прилагане на методи и техники на преподаване, за да се постигне атрактивен и практически ориентиран процес на обучение, който отговаря на спецификата на възрастните като обучаващи се; - Поне три години преподавателски и/ или консултантски опит, като за предпочитане е той да е в областта на предприемачеството и/ или управлението на малък бизнес, или две години опит на висша мениджърска позиция. 	
	Загължителен	Избираем
Брой учебни часове за модула	8 часа	
Цел на модула		
Да бъдат придобити по-загълбочени знания за типичните характеристики на бизнесите, управлявани от жени.		
Съдържание на модула		
<p>Специфични мотивационни фактори за стартиране и развитие на предприемаческа дейност от жени:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Неудовлетвореност от възможностите за кариера в голяма компания.</i> По различни причини (обективни и субективни) може да не се постига желаното кариерно развитие в рамките на голяма фирма, което е един от стимулите за жените с амбиции за професионално израстване, да се захванат със свой собствен бизнес. - <i>Желание за постигане на баланс между професионална ангажираност и личен живот.</i> Създаването на собствен бизнес дава възможност за управление на времето, вземане на решение за поеманите задължения, контрол по отношение на ежедневните задачи и погребдане на приоритетите в личен и професионален план. - <i>Желание да се реализира възникнала бизнес идея.</i> Стремежът да се „даде шанс“ на появила се или съзнателно търсена бизнес идея, е сред основните мотивационни фактори за започване на предприемаческа дейност. Работата в голяма корпорация предлага редица предимства, но често, ако няма добре развито вътрешнофирмено предприемачество, не е възможно да се реализират идеи от служителите <p><i>Предпочитани от жените икономически дейности и специфични изисквания за предприемаческите и управленските им умения.</i> Запознаването с икономическите дейности, в които жените най-често се изявяват, позволява да се акцентира и върху необходимите умения за създаване и развитие на успешен бизнес. Основно вниманието е фокусирано върху специфичните предприемачески и управленски компетенции.</p> <p><i>Оценка на нуждите за развитие на предприемачески и управленски умения на жените предприемачи.</i> Представят се подходи и методи за диагностициране и анализ на необходимите умения, които трябва да притежават жените предприемачи, за да</p>		

реализират успешно своите идеи. Усъвършенстването на предприемаческите и управленски компетенции са сред предпоставките за успех в бизнеса.

Ефективни подходи за обучение и консултиране на жени предприемачи. Обучението на жените предприемачи и предоставянето на консултантски услуги са важни елементи за развитие на женското предприемачество. Поради тази причина институциите, осигуряващи подкрепа, трябва да са запознати с ефективните подходи и модели в тази област.

Методи и инструменти за обучение

Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго

Очаквания от участниците в модула

- Добро разбиране на характеристиките на жените като предприемачи и мениджъри
- Умения за оценяване на нуждите за подобряване на предприемаческите и мениджърските умения на жените предприемачи
- Умения за адаптиране на обучителния подход, когато се обучават и консултират жени предприемачи.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

- Златева, М., В. Величков (2018). *Анализ на състоянието на предприемачеството сред младите жени в България*, Регионална агенция за предприемачество и иновации – Варна, INTERREG Danube Transnational Programme
- Анонова, В., М. Кръстева (с участието на Георгиев, Я. ИИП, Е. Исаза, Университет на Ангите, Колумбия) (2017). 2016/17 Национален доклад на GEM предприемачеството в България, Сдружение “Глобален предприемачески мониторинг”
- ИАНМСП (2020). Изследване и анализ на тема „Състояние на малкия и средния бизнес в България и перспективи за развитието му“, https://www.sme.government.bg/uploads/2020/07/SME_desk-research_report_May-2020-BG-2-converted-1.pdf
- Тодоров, К. (2015). Бизнес предприемачество, С., БАРМП.
- Todorov, K. & Degadt, J. (eds.) (2019). *Youth and Women Entrepreneurship in Challenging International (Global) Business Environment*. Proceedings of the Ninth International Conference, 11–14 June 2018, Lighthouse Golf and SPA Resort, Black Sea, Bulgaria. Sofia: BAMDE.
- Cohoon, J. M., Wadhwa, V., & Mitchell, L. (2010). *Are successful women entrepreneurs different from men?*. Available at SSRN 1604653.
- García, M. C. D., & Welter, F. (2013). Gender identities and practices: Interpreting women entrepreneurs' narratives. *International Small Business Journal*, 31(4), 384-404.
- Mitchellmore, S., & Rowley, J. (2013). Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth. *Journal of small business and enterprise development*. 20(1), 125-142.

Наименование на модула	Киберсигурност за електронна търговия			
Ключови квалификации на учителя	Правен, ИТ експерт и / или специалист по електронна търговия			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Да предостави достатъчно знания и умения за киберсигурността за електронната търговия, което е важно условие за успеха на бизнеса в дигитална среда.				
Съдържание на модула				
<p>Концепциите за киберсигурност</p> <p>Най-големите заплахи за сигурността на електронната търговия: фишинг, "злонамерен софтуер", SQL инжектиране, скриптове между сайтове (XSS), електронен скимминг</p> <p>Общ регламент за защита на данните (GDPR) в Европейския съюз</p> <p>Безопасност на личните данни и личната информация при електронната търговия</p> <p>Стандарт за сигурност на данните в индустрията за разплащателни карти (PCI DSS)</p> <p>Защита на транспортния слой (TLS), защитен слой на сокетите (SSL) и HTTPS удостоверяване</p> <p>Многофакторно удостоверяване (MFA), 2-факторно удостоверяване (2FA) или 2-стъпкова проверка</p> <p>Разпределено отказване на услуга (DDoS)</p> <p>Зловреден софтуер и рансъмуер</p> <p>Най-добри практики за сигурност на електронната търговия</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
<p>В края на модула участниците (дигиталните експерти) ще могат да подпомогнат жените-предприемачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - да осъществяват мониторинг и поддръжка на сигурността за своя бизнес; - да предоставят на своите клиенти сигурно онлайн пазаруване; 				

- да напреднат в практикуването на добро боравене с пароли, внимавайки за кликване върху връзки и изтегляне на прикачени файлове от имейли и редовен преглед на интеграциите на трети страни.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

Димитров, В. (2019). *Тенденции в сигурността на ИКТ*, Edubooks.bg

Димитров, В. (2019). *Оперативна киберсигурност*, Edubooks.bg

Barillon Th., Robles A. 2020. How growing businesses could tackle cybersecurity challenges. *SecurityIntelligence*. Available at <https://securityintelligence.com/posts/growing-business-tackle-cybersecurity-challenges/>.

Big.commerce. 2021. *What You Need to Know About Securing Your Ecommerce Site Against Cyber Threats*. Available at <https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce-website-security/#what-is-ecommerce-security>.

Federal Communications Commission. 2021. Cybersecurity for small businesses. *Communications Business Opportunities*. Available at <https://www.fcc.gov/general/cybersecurity-small-business>.

GDPR.EU. 2021. *What is GDPR, the EU's New Data Protection Law?* Available at <https://gdpr.eu/what-is-gdpr/?cn-reloaded=1>.

Kaspersky.com. 2021. *Small Business Cyber Security Tips: Understanding the Basics*. Available at <https://www.kaspersky.com/resource-center/preemptive-safety/small-business-cyber-security>.

SoCyber. 2020. *Cybersecurity for E-commerce*. Available at <https://so-cyber.com/cyber-security-for-e-commerce/>.

U.S. Small Business Administration. 2021. *Stay Safe from Cybersecurity Threats*. Available at <https://www.sba.gov/business-guide/manage-your-business/stay-safe-cybersecurity-threats>.

Наименование на модула	Грамотност за боравене с информация и данни			
Ключови квалификации на учителя	Експерт по ИТ, статистика и комуникации			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Този модул ще позволи на участниците: 1) да определят точността, уместността и изчерпателността на данните; 2) да правят разлика между факт, гледна точка и мнение; 3) да идентифицират неточна и подвеждаща информация; 4) да изберат данни, подходящи за съответния проблем или въпрос.				
Съдържание на модула				
<p>Стандарти за информационна грамотност</p> <p>Четене, тълкуване и оценка на информация</p> <p>Управленски информационни системи</p> <p>Инструменти за достъп, конвертиране и манипулиране на данни</p> <p>Оценка на източниците на данни</p> <p>Анализ, интерпретация и оценка на статистика</p> <p>Представяне на констатации, заключения и препоръки</p> <p>Критично мислене</p> <p>Оценка на грамотността по отношение на данните – самооценка</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
<p>В края на модула участниците (дигитални експерти) ще могат да обучават жените предприемачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - да бъдат информативно грамотни предприемачи, които са в състояние да оценят информацията критично и компетентно; - да разбират езика за структурирани запитвания (SQL), реляционните бази данни (напр. MS Access), техниките за манипулиране на данни, статистическия софтуер 				

(напр. SPSS, STATA, Minitab и MS Excel) и софтуера за презентации (напр. MS Excel и MS PowerPoint).

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

Гоев, В. и колеги (2019). *Статистически анализ в социологически, икономически и бизнес изследвания*, С., ИК на УНСС.

Bhargava R., Deahl E., Letouzé E., Noonan A., Sangokoya D., Shoup N. 2015. Beyond data literacy: reinventing community engagement and empowerment in the age of data. *Data-Pop Alliance*. Available at <https://datapopalliance.org/item/beyond-data-literacy-reinventing-community-engagement-and-empowerment-in-the-age-of-data/>.

Bonikowska A., Sanmartin C., Frenette M. 2019. Data literacy: what it is and how to measure it in the public service. *Analytical Studies: Methods and References*, Catalogue no. 11-633-X — No. 02. Available at <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11-633-x/11-633-x2019003-eng.pdf?st=OkHP5FhR>.

Bryla M. 2018. *Data Literacy: A Critical Skill for the 21st Century*. Available at <https://www.tableau.com/about/blog/2018/9/data-literacy-critical-skill-21st-century-94221>.

Means B., Chen E., DeBarger A., Padilla C. (2011) *Teachers' Ability to Use Data to Inform Instruction: Challenges and Supports*. Washington, D.C.: Office of Planning, Evaluation and Policy Development, U.S. Department of Education.

Ridsdale C., Rothwell J., Smit M., Ali-Hassan H., Bliemel M., Irvine D., Kelley D., Matwin S., Wuetherick B. 2015. *Strategies and Best Practices for Data Literacy Education: Knowledge Synthesis Report*. Available at <https://dalspace.library.dal.ca/xmlui/handle/10222/64578>.

Schild M. 2004. Information literacy, statistical literacy, and data literacy. *IASSIST quarterly / International Association for Social Science Information Service and Technology*, 28(2): 7-14. Doi: <https://doi.org/10.29173/iq790>

Sperry J. 2018. Data literacy: exploring economic data. *2018 Economic Programs Webinar Series*. U.S. Census Bureau.

Qlik. 2021. *What is Data Literacy, and Why Does It Matter for Your Organization?* Available at <https://www.qlik.com/us/bi/data-literacy>.

Наименование на модула	Бизнес преговори	
Ключови квалификации на учителя	Обучител и експерт по бизнес преговори	
	Задължителен	Избираем
Брой учебни часове за модула	8 часа	
Цел на модула		
Задълбочаване на познанията за процеса на бизнес преговори, неговите стратегии и техники, с акцент върху промените в процеса на бизнес преговори в дигиталната ера.		
Съдържание на модула		
<p>Процесът на бизнес преговори <i>Бизнес преговорите като процес. Етапи във воденето на преговори и техните специфики. Цикъл на преговорния процес. Принципи при правенето на отстъпки. Пречки пред постигането на споразумение. Типове споразумения.</i></p> <p>Преговорите в дигиталната ера <i>Дигитални инструменти, приложими в бизнес преговорите. Трансформация на традиционния процес на бизнес преговори в условия на дигитализация.</i></p> <p>Етични проблеми на бизнес преговорите <i>Докъде е етично да се стигне при преговори от типа „печеля-губиш“ (печеля за сметка на опонента в бизнес преговорите). Блъфове и блъфиране – същност и „подводни камъни“. Етични норми при използването на различни преговорни стратегии, техники, тактики, стилове и начини за събиране и използване на информация за/срещу опонента.</i></p> <p>Стратегии при подготовка на преговорите <i>Особености, необходима информация и основни стратегии при подготовката на преговорите. Предварителни проучвания, установяване на контакт, механизми за предварително повлияване, съгласуване и уговорки.</i></p> <p>Решения при бизнес преговорите <i>Видове решения в процеса на водене на бизнес преговори. Решения, взимани самостоятелно: за промяна на прилагани стратегии и тактики, на преговорния екип и/или неговия лидер; за напускане на преговорите и др. Решения, взимани съвместно с опонента: за отлагане или приключване на преговорите, за изработване на споразумение, за взаимни отстъпки и др.</i></p> <p>Преговорни тактики за управление на отношенията <i>Основни тактики, използвани при двете основни стратегии при преговаряне – стратегия на сътрудничество и стратегия на конкуренция. Характеристика на конкретни тактики, прилагани при интеграционни и при дистрибуционни бизнес преговори</i></p> <p>Техники за избягване на често срещани капани при бизнес преговорите <i>Прецизната подготовка и адекватното поведение по време на преговори като предпоставка за постигане на преговорен успех. Начини за справяне с капани, свързани с характеристиките и поведението на опонента, в т.ч. липса на доверие, структурни спънки, саботаж, манипулации, културни, полови и други видове различия.</i></p> <p>Техники за договаряне при продажби</p>		

Важността на преговарянето в зоната на възможното споразумение, с добра НАДС и с включване на голяма доза творчество. Отстъпките като мощен инструмент за договаряне при продажби. Особености на конкретни преговорни техники, използвани при продажби, вкл. „отстъпление“, „изпреварващ удар“, „закръгляне“ и други.

Онлайн преговорен процес

Особености на преговорите без пряк контакт между страните. Възможности за предаване на невербални послания при онлайн срещи и преговори. Рискове при сключването на споразумения.

Примери за бизнес преговори

Методи и инструменти за обучение

Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго

Очаквания от участниците в модула

В края на модула участниците (дигитални експерти) ще могат да обучават жените предприемачи:

- да използват стъпка-по-стъпка техники за избягване на често срещани капани при бизнес преговорите;
- да постигат силни резултати в бизнес преговори;
- да могат да водят преговори, използвайки дигитални инструменти.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
-----------------------------	-----	--------------------	--------	--------------------

Литература

Бакърджиева, М. (2014). *Бизнеспреговорите. Истинското лице на бизнеса*. Свищов, АИ „Ценов“.

Генов, Г., Е. Савов (2016). *Теория и практика на международните преговори: Преговори и преговорен процес*. С., ИК – УНСС.

Димитров, Д. (2007). *Успешните преговори*. С., „ГорексПрес“.

Досън, Р. (2009). *Тайната на успешните преговори*. С., „Световна библиотека“.

Лароша, П., 2002. *Как да преговаряме. Пълно ръководство за безупречни и печеливши преговори*. С., „Принсепс“.

Люки, Р. (2005). *Преговорите*. С., „Класика и Стил“.

Сантоу, Дж., М. Чанел (2006). *Международни делови преговори и етика на бизнес отношенията*. С., „СофтПрес“.

Стойков, Л. (2015). *Ефективна бизнес комуникация*. С., „Алма комуникация“.

Стоянов, Ив. (2016). *Бизнес преговори*, С., „Авангард Прима“.

Ames D., Parlamis J. 2010. *Face-to-Face and Email Negotiations: A Comparison of Emotions, Perceptions and Outcomes*. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1612871.

Brett J. 2007. *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries*. Available at https://zodml.org/sites/default/files/Negotiating_Globally_How_to_Negotiate_Deals%2C_Resolve_Disputes%2C_and_Make_Decisions_Across_Cultural_Boundaries_%28Jossey-Bass_Business_%26_Management%29.pdf.

Craver C.B. 2015. *How to Conduct Effective Telephone and E-Mail Negotiations*. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2670011.

Ebner N. 2010. *Trust-Building in E-Negotiation*. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1722065.

Harroch R. 2017. *15 Tactics for Successful Business Negotiations*. Available at www.forbes.com/sites/allbusiness/2016/09/16/15-tactics-for-successful-business-negotiations/#5778f0f42528.

Harvard Law School. 2018. Elegant solutions in business negotiations. *Program on Negotiation*. Available at <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/elegant-solutions/>.

Stein G., Mehta K. 2020. *Negotiating in a Digitalised Era*. Available at <https://www.europeanbusinessreview.com/negotiating-in-a-digitalised-era/>.

World of Learning. 2021. *The Digital Age of negotiation*. Available at <https://www.learnevents.com/blog/2019/07/18/the-digital-age-of-negotiation/>.

Наименование на модула	Как дигитализацията може да помогне за намирането на повече / нови клиенти			
Ключови квалификации на учителя	Уеб анализатор, SEO-експерт, експерт по онлайн маркетинг			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Получаване на ясна представа за целевата група клиенти на компанията Запознаване с това как да се използват онлайн канали за достигане до (нови) клиенти Познаване на бюджета за малка онлайн кампания				
Съдържание на модула				
Презентация на персона (Аватар за целевата група) SEO-проверка на уебсайта Примери за най-добри практики за онлайн маркетингова кампания Създаване на основен план за собствена онлайн маркетингова кампания				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
<ul style="list-style-type: none"> - Получаване на информация за това как да се свържат с целевата група - Намиране на онлайн точки за допир на целевата група - Получаване на вдъхновение за маркетингова кампания и технически съвети - Получаване на ясна представа за това какво да правят сами и какво да делегират на експерти 				
Оценяване на участниците в модула				
Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация

Литература

- Holder S.; 2021; Starting an Online Business and Internet marketing: Guide to Setting up an e Commerce Website, SEO and Digital Marketing Strategies
- Wright Alex; 2020; Every word counts - The easy way to find more customers Online
- Belew Shannon / Elad Joel; 2020; Starting an Online Business All-in-One for Dummies
- Rodríguez, R., Svensson, G., & Mehl, E. J. (2020). Digitalization process of complex B2B sales processes—Enablers and obstacles. *Technology in society*, 62, 101324.
- Lindh, C., Rovira Nordman, E., Melén Hånell, S., Safari, A., & Hadjikhani, A. (2020). Digitalization and international online sales: Antecedents of purchase intent. *Journal of International Consumer Marketing*, 32(4), 324-335.
- Shpak, N., Kuzmin, O., Dvulit, Z., Onysenko, T., & Sroka, W. (2020). Digitalization of the marketing activities of enterprises: Case study. *Information*, 11(2), 109.
- Vadana, I. I., Torkkeli, L., Kuivalainen, O., & Saarenketo, S. (2019). Digitalization of companies in international entrepreneurship and marketing. *International Marketing Review*.

Наименование на модула	Иновационен процес – генериране и обосноваване на нови бизнес идеи			
Ключови квалификации на обучителя	<ul style="list-style-type: none"> - Да има опит в провеждането на обучения за предприемачи. - Да владее следните учебни инструменти: изнасяне на презентации, организиране на презентации на участниците, организиране на дискусии с материали, организиране на работа в мини групи, управление на работата на участниците в Интернет и в мобилни приложения. - Да притежава аналитични умения, като например да извършва SWOT анализ на различни идеи. - Обучаващият трябва да знае как се разработва бизнес план, трябва да знае спецификата на създаването на маркетингов план, производствен план, план за организация и управление, финансов план и анализ на риска. 			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Да обучава експерти по дигитализация за процеса на генериране на идеи.				
Съдържание на модула				
<p>1. Търсене на възможности за предприемачество и генериране на съответни бизнес идеи Участниците в обучението ще се запознаят с възможностите за търсене на възможности за предприемачество и генериране на идеи за обещаващ бизнес в Интернет.</p> <p>2. Обосновка на бизнес идея. Бизнес план. Маркетингов план Участниците в обучението ще се запознаят със структурата на бизнес плана. Всеки участник ще напише маркетингов план за проекта.</p> <p>3. Производствен план, организационен план и управление</p> <p>4. Финансов план</p> <p>5. Презентации на проекти от участниците</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет

Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго
Очаквания от участниците в модула				
<p>В края на модула участниците в него (експерти по дигитализация) ще могат да обучават жени предприемачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - да развиват идеи и да прилагат технологии за подобряване на стоките и услугите или за повишаване на ефективността на производството; - да са наясно как дигиталните инструменти променят начина на работа, сътрудничеството и организацията. 				
Оценяване на участниците в модула				
Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<p>Сатън, Робърт И. (2004). <i>Странните идеи, които вършат работа: 11 1/2 практики за насърчаване, управление и поддържане на иновацията</i>. Първо изд. София: Класика и Стил.</p> <p>Тогоров, К. (2015). <i>Бизнес предприемачество, С.</i>, БАРМП.</p> <p>BusinessTown. The 300 Best Small Business Ideas. URL:https://businesstown.com/300-best-small-business-ideas/ 26.01.2021</p> <p>54 Small Business Ideas for Anyone Who Wants to Run Their Own Business. URL: https://blog.hubspot.com/sales/small-business-ideas 26.01.2021</p> <p>Calculate Stuff. Financial Calculators. URL: https://www.calculatestuff.com/financial 26.01.2021</p> <p>Ford, B. R., Bornstein, J.M., Pruitt, P.T. (2007) <i>The Ernst & Young Business Plan Guide 3th (third) edition</i>, John Wiley & Sons.8.</p> <p>Marion T.J., Fixson S.K. 2021. The transformation of the innovation process: how digital tools are changing work, collaboration, and organizations in New Product Development. <i>Journal of Product Innovation Management</i>, 38(1): 192-215.</p> <p>Muller C. 2011. <i>Apple's Approach Towards Innovation and Creativity</i>. GRIN.</p>				

Наименование на модула	Разработка, публикуване, анализ и популяризиране на уебсайт			
Ключови квалификации на учителя	<ul style="list-style-type: none"> - Да притежава преподавателски умения. - Да може да води диалог с публиката. - Да има цялостно разбиране за различните начини за разработване, публикуване, анализ и популяризиране на уебсайт, както и техните особености. - Да влага услуги като Tilda.cc и Google Analytics. 			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	12 часа			
Цел на модула				
Програмата за обучение е насочена към подобряване на знанията на експертите по дигитализация с възможностите за самостоятелна разработка, публикуване, анализ и популяризиране на информация в Интернет.				
Съдържание на модула				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Обосновка на необходимостта от разработване, публикуване, анализ и популяризиране на Интернет ресурс. 2. Разглеждане на различни варианти за решаване на тази задача. Участниците в обучението ще се запознаят с различни варианти за решаване на проблемите на разработване, публикуване, анализ и популяризиране на техните интернет ресурси. 3. Разработка на уебсайт без познания по програмиране (с помощта на конструктора Tilda). 4. Публикуване на разработения уебсайт в Интернет (чрез използване на безплатен Tilda хостинг). 5. Анализ на ключовите показатели на уебсайта. Участниците в обучението ще получат общо разбиране за анализирането на показателите на уебсайта, както и основните параметри за анализ в инструмента Google Analytics. 6. Промоция на уебсайт в търсачките. Участниците в обучението ще се запознаят с различни механизми за популяризиране на уебсайтове в търсачките (създаване на съдържание, отстраняване на грешки при използваемостта, реклама и др.). 				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____

Очаквания от участниците в модула

След обучението участниците ще знаят:

- различни варианти за решаване на проблемите на разработването, публикуването, анализирането и популяризирането на интернет ресурс и характеристиките на тези опции;
- принципи на работа на конструкторите на сайтове, предимства и недостатъци на най-популярните конструктори на сайтове;
- концепции за хостинг и име на домейн, алгоритъм за поставяне на ресурс в Интернет;
- основните параметри и възможности на анализа на уебсайта в инструмента Google Analytics;
- различни механизми за популяризиране на уебсайт в търсачките..

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

1. Create beautiful websites without any code on Tilda. URL: <https://tilda.cc/?lang=en>
2. Wix. URL: <https://www.wix.com>
3. Wordpress.com. URL: <https://wordpress.com>
4. Google Analytics. URL: <https://analytics.google.com>

Наименование на модула	Маркетинг в социалните медии (МСМ) & Практическо използване на социалните мрежи за бизнес цели			
Ключови квалификации на учителя	<ul style="list-style-type: none"> - Да владее изнасянето на презентации, организирането на презентации на участниците, организирането на дискусии с материали, организирането на работа в малки групи и управлението на работата на участниците в Интернет и в мобилни приложения. - Да притежава компетенции в маркетинга в социални медии, да бъде експерт в използването на Фейсбук и Инстаграм за бизнес нужди. 			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Да награди практическите умения за използване на социални медии за ефективен маркетинг, особено Фейсбук и Инстаграм като най-ползваеми и популярни сред дигиталните потребители.				
Съдържание на модула				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Създаване на бизнес профили в социалните медии Фейсбук и Инстаграм 2. Стратегия за маркетинг в социалните медии (МСМ). Цел на създаването на акаунти в социалните медии. КРІ в социалните медии. 3. Анализ на конкуренти, целева аудитория, план за съдържание - избор на целеви клиентски сегменти и описание на клиентския профил; разработване на план за съдържание за социалните медии (тематични заглавия, календарен план по теми, визуално представяне). 4. Таргетирана (целева) реклама - създаване на рекламна кампания. 				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
Познаване на функционалностите на социалните медии и умения за ефективното им използване за маркетингови цели.				

По време на обучението участниците ще научат и самостоятелно ще направят:

- Страница за техния бизнес в социалните медии Фейсбук и Инстаграм.
- Структуриране на оригинално съдържание на страниците.
- Разработване на стратегия за популяризиране на бизнеса в социалните медии.
- Разработване на план за публикуване на съдържание (текстово и визуално).
- Запознаване с възможностите на платената целева реклама във Фейсбук и Инстаграм.

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

- Бъргър, Дж. (2013). *Заразително. Защо нещата набират популярност?*. Издателство Обсигуан.
- Гитомър, Дж. (2011). *Социалният бум*. С., Издателство Изток-Запад.
- Лареш, Ж.К. (2021). *Ефектът моментум*. С., Издателство Рої Комюникейшънс.
- Ливи, С. (2021). *Facebook - Пълна история на Фейсбук*. С., Издателство Кръгзор.
- Лъкет, О., Кейси, М. (2017). *Социалният организъм*. С., Издателство Кръгзор.
- Киаравале, Б., Финли-Шенк, Б. (2021). *Брандинг*. Издателство Алекс Софт.
- Котлър, Ф., Картаджая, Х., Сетиуан, И. (2020). *Маркетинг 4.0: От традиционното към дигиталното*. С., Издателство Locus.
- Ман, И. (2018). *Маркетинг без бюджет. 50 работещи инструмента*. Издателство AMG Publishing.
- Сингх, Ш., Даймънд, С. (2021). *Маркетинг в социалните медии*. Издателство Алекс Софт.
- Томс, Ж. (2012). *Инструменти за социални мрежи*. С., Издателство Сиела.
- Хаят, М. (2020). *Платформа: нека ви забележат в един шумен свят*. С., Издателство Алекс Софт.
- Шафър, Н. (2020). *Епохата на инфлуенсър маркетинга*. С., Издателство Алекс Софт.
- Tuten, T. L. (2020). *Social media marketing*. Sage.

Наименование на модула	Внедряване на дигитални технологии на примера на системата Bitrix24.CRM			
Ключови квалификации на учителя	Да владее изнасяне на презентации, организирани на презентации на участниците, организирани на дискусии с материали, организирани на работа в мини групи и управление на работата на участниците в Интернет и в мобилни приложения. Да има цялостно разбиране за различни начини за разработване и анализ на бизнес процеси в Bitrix24.			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Модулът е посветен на обучение за използване на възможностите на CRM системата за бизнеса, което ще подобри ефективността на фирмените процеси, ще привлече и задържи клиенти, ще увеличи продажбите, ще подобри качеството на услугата.				
Съдържание на модула				
<p>1. Характеристика на CRM системата Участниците в обучението ще се запознаят с общите характеристики на CRM системата, нейната структура и групата задачи, които CRM системата решава.</p> <p>2. Разработване на план за приложение на системата Участниците в обучението ще се запознаят с критериите за избор на CRM система, основните цели и задачи и разработването на план за изпълнение.</p> <p>3. Структурата и основни функции на системата Bitrix24 Участниците в обучението ще се запознаят със структурата на системата Bitrix24, основните функции на системата. Те ще проучат характеристиките на настройката на системата и възможностите за маркетинг на CRM.</p> <p>4. Технология за създаване и конфигуриране на параметрите на бизнес процесите на компанията Участниците в обучението ще се запознаят с технологията за създаване на бизнес процесите на компанията, формирането и анализа на аналитични отчети за всяка транзакция (фуния за продажби).</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции Теоретични презентации	Семинарни занятия	Практически занятия на място Bitrix24	Индивидуални задачи Bitrix24	Мултимедия и Интернет

Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
<p>Участниците в модула ще научат как да адаптират основните компоненти на системата Bitrix24 за бизнеса; персонализирате взаимодействието на основните бизнес процеси в CRM системата за бизнеса. Всички участници ще могат да систематизират работата на компанията в системата Bitrix24. Всеки участник ще използва набор от инструменти и функции на CRM системата, за да гарантира, че работата в компанията се извършва бързо, удобно и ефективно.</p>				
Оценяване на участниците в модула				
Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Report on the results of the study. Bitrix24 Ukraine. URL: https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/ 2. Bitrix24. URL: https://www.bitrix24.ua/ 				

Наименование на модула	Успешно проектиране на онлайн обучения			
Ключови квалификации на учителя	Старши инструктор, експерт в провеждането на онлайн обучения			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Придобиване на знания за това как да подготвите и провеждате онлайн обучителни сесии и да прехвърляте съдържание чрез ZOOM или други платформи като WONDER, MIRO, Teams.				
Съдържание на модула				
<p>Запознаване с пълната гама от инструменти като Zoom и други, както и специални изисквания за трансфер на знания онлайн</p> <p>Изучаване на допълнителни инструменти като Miro (Visual Collaboration Platform), Doc-Sharing и др.</p> <p>Onboarding - Как да накарате хората пред екраните да са активни като онлайн учител</p> <p>Получаване на нови знания за това как лесно да споделяте документи / как да организирате онлайн семинар</p> <p>Получаване на нови знания за това как да наблегнете на взаимодействието в онлайн среда.</p> <p>Упражняване на дидактически умения в онлайн контекст</p> <p>Примери за често задавани въпроси и най-често срещаните технически проблеми, които участниците имат</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго
Очаквания от участниците в модула				
<ul style="list-style-type: none"> - Получаване на знания за това как успешно да се планират, подготвят и провеждат онлайн обучения с помощта на различни онлайн платформи. - Разбиране на разликите и предимствата на различните онлайн платформи. - Разбиране на специфичните характеристики и изисквания на успешните онлайн обучения в сравнение с обученията на място. 				

Оценяване на участниците в модула				
Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<p>Margareth Driscoll; 2010; Web based training – creating e-learning experiences; https://books.google.at/books?hl=de&lr=&id=SQb9GNZMV6cC&oi=fnd&pg=PR3&dq=preparing+e+learning+training+literatur&ots=Gl6238__D5&sig=WZRUC2_VxYZxHGONoC2-8Ec1HgQ#v=onepage&q&f=false</p> <p>Cara J. Gomez; 2020; Dynamic and effective virtual training – 31 strategies to design and facilitate training in an online environment</p> <p>Hugget C., 2018; The Virtual Training Guide Book – How to design, deliver and implement live Online learning</p>				

Наименование на модула	Развиване на меки и личностни умения за експерти по дигитализация			
Ключови квалификации на учителя	Комуникационен експерт, за предпочитане с опит в психологията			
	Загължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
Обучение на експертите по дигитализация за развиване на меки и личностни умения, които са важни за по-ефективната работа с жените и за по-доброто разбиране на техните нужди и тяхната психология. Модулът ще помогне на експерти по цифровизация да направят по-добър профил на жените и да могат да идентифицират техните бизнес предизвикателства и нужди, плановете им за бизнеса и очакванията им за сътрудничеството.				
Съдържание на модула				
„Разчупване на лега“ Същност на меките умения Социални отношения и връзки. Емпатия. Умения за комуникация и презентация Умения за преговори Умения за работа в екип (методи на свързване) Лидерски умения Практически упражнения				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____
Очаквания от участниците в модула				
Развитие на нови личностни и комуникативни умения и адаптиране на нови техники за обучение на жени предприемачи.				

Оценяване на участниците в модула				
Писмен / усмен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
Литература				
<p>Голман, Д. (2011). <i>Емоционалната интелигентност</i>. Изг. Изток – Запад.</p> <p>Голман, Д. (2010). <i>Новата социална интелигентност</i>. Изг. Изток – Запад.</p> <p>Mohan, K., Banerji, M. (2017). <i>Developing Communication Skills</i>. Laxmi Publications.</p> <p>Lamri, J., Varabel, M., Meier, O. (2019). <i>The 21st Century Skills: How soft skills can make the difference in the digital era</i></p> <p>Klaus, P. (2007). <i>The Hard Truth About Soft Skills</i>. HarperCollins e-books. Налично на: http://www.r-5.org/files/books/ethology/corporate/behaviour/Peggy_Klaus-The_Hard_Truth_About_Soft_Skills-EN.pdf.</p>				

Наименование на модула	Ефективни методи за обучение на жени предприемачи			
Ключови квалификации на учителя	Експерт с опит в (женската) психология и педагогика Експерт в курсове за обучение на учители			
	Задължителен	Избираем		
Брой учебни часове за модула	8 часа			
Цел на модула				
<p>Обучение на експертите по дигитализация по психология на жените, придобиване на по-задълбочено разбиране на специфичната среда, в която жените работят по-добре, както и емоционалната подкрепа, от която вероятно се нуждаят.</p> <p>Повишена чувствителност към нуждите на жените като целева група</p> <p>Различни педагогически подходи, когато се работи с жени предприемачи</p>				
Съдържание на модула				
<p><i>Психология на жените.</i> Ефективното обучение на жени предприемачи започва с добротото разбиране на тяхната мотивация, бариери и страхове. Акцент трябва да се постави на по-определящите различия с мъжете.</p> <p><i>Роля, предизвикателства и специфични нужди на жените предприемачи.</i> Познаването на приноса на женското предприемачество, както и на основните бариери пред неговото развитие, разкрива възможностите за неговото насърчаване за по-активно включване на жените в бизнеса и изработване на модели и подходи за ефективна подкрепа.</p> <p><i>Адекватни методи за трансфер на знания, насочени към жени предприемачи.</i> Владееенето на различни методи и стратегии за придобиване на знания от жените предприемачи и повишаването на абсорбационния капацитет на притежаваните и ръководените от тях фирми, е предпоставка за по-високата им конкурентоспособност.</p> <p><i>Ефективно използване на времето за работа и търсене на обратна връзка, когато се обучават жени предприемачи.</i> Постигането на баланс между предоставянето на знания и получаването на информация от обучаваните, е ключово за повишаване ефективността на обучението на жени предприемачи.</p>				
Методи и инструменти за обучение				
Лекции	Семинарни занятия	Практически занятия на място	Индивидуални задачи	Мултимедия и Интернет
Дистанционно обучение	Консултации	Лабораторна работа	Работа с ментор	Друго _____

Очаквания от участниците в модула

- Усвоени специфични характеристики на женската психология
- Правилно дефиниране на провеждането на обучения за жени предприемачи
- Повишена чувствителност за нуждите на жените предприемачи
- Ефективно управление на времето за провеждане на обучения

Оценяване на участниците в модула

Писмен / уснен изпит	Есе	Практическа работа	Проект	Презентация
----------------------	-----	--------------------	--------	-------------

Литература

Fayolle, A. (Edit.) (2019). *The Role and Impact of Entrepreneurship Education: Methods, Teachers and Innovative Programmes*, Edward Elgar

Jones, J., & Clements, P. (2016). *The diversity training handbook – A practical guide to understanding and changing attitudes*

Alecchi, B. E. A. (2016). *Women and Entrepreneurship: Female Durability, Persistence and Intuition at Work*. Routledge.

Leyla Sarfaraz (2014). *The relationship between women entrepreneurship and gender equality*
<https://link.springer.com/article/10.1186/2251-7316-2-6>

Allen, S., & Truman, C. (2016). *Women in business: Perspectives on women entrepreneurs*. Routledge.

McAdam, M. (2013). *Female entrepreneurship*. Routledge.

Safapour, E., Kermanshachi, S., & Taneja, P. (2019). A review of nontraditional teaching methods: Flipped classroom, gamification, case study, self-learning, and social media. *Education Sciences*, 9(4), 273.

Regmi, K. (2012). A Review of Teaching Methods-Lecturing and Facilitation in Higher Education (HE): A Summary of the Published Evidence. *Journal of Effective Teaching*, 12(3), 61-76.

Списък на приложенията

Приложение 1: Списък на интервюираните жени предприемачи и експерти по дигитализация

Приложение 2: Контролен списък - Интервюта с жени предприемачи

Приложение 3: Контролен списък - Интервюта с експерти по дигитализация

Приложение 4: Библиография

Приложение 1:

Списък на интервюираните жени предприемачи и експерти по дигитализация

Австрия

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЕД	Обучител по маркетинг (самостоятелно заето лице)	Gerlinde Götz	gerlinde.goetz@experience-marketing.at	11/03/21
2.	ЕД	ИТ експерт/експерт по сигурността на данните (самостоятелно заето лице)	Christian Toller	christian.toller@tethis-it.at	16/03/21
3.	ЕД	Проектен мениджър & обучител (самостоятелно заето лице)	Johann Weber	Johann.Weber@tcc4u.eu	16/03/21
4.	ЖП	Основател на MOTTLE FITNESS (групови и персонални фитнес тренировки)	Natascha Mottl	info@mottlfitness.at	16/03/21
5.	ЕД	Обучител/треньор (самостоятелно заето лице)	Lio Payer	lio.payer@lio.at	22/03/21
6.	ЖП/ЕД	Основател на WoMentor (платформа за жени)	Desirée Jonek	desiree.jonek@gmail.com	22/03/21
7.	ЖП	Основател на NATURA VERA (натурални продукти)	Rose Aquino	rose.aquino@tmo.at	23/03/21
8.	ЖП	Основател на NATURVERBINDUNG (работилници, обучения на открито)	Annette Baubin	a.baubin@posteo.at	23/03/21
9.	ЖП/ЕД	Основател на GRÜNDERPRAXIS (бизнес консултиране)	Sahra Schnekker	schnekker@gruenderpraxis.at	24/03/21

10.	ЖП	Основател на WHODIDAD (интериорен гизайн)	Claudia Ambrozy	whodidad@whodidad.com	24/03/21
-----	----	---	------------------------	-----------------------	----------

Италия

№	Тип интервюван (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЖП	Председател на сдружение „Дона чиама Дона“	Maria Zatti	donnachiamadonna@gmail.com	04/03/21
2.	ЖП	Предприемач в областта на уелнес	Claudia Beretta	laportadilegno@libero.it	05/03/21
3.	ЖП	Предприемач в областта на застраховането	Maria Grazia Stimamiglio	graziastima@gmail.com	09/03/21
4.	ЖП	Предприемач в областта на социалните изследвания	Erika Tibaldo	erika_tiba@hotmail.com	10/03/21
5.	ЖП	Предприемач в областта на обучението	Elena Padovan	padovanelena@yahoo.it	16/03/21
6.	ЕД	Консултант в Penta Formazione srl	Elena Fabris	elena.fabris@gmail.com	15/03/21
7.	ЕД	StudioCentroPersonale e Traduzioni srl	Maria Parmigiani	maria.parmigiani@studiocentro.com	18/03/21
8.	ЕД	На свободна практика, експерт по маркетинг в социалните медии	Ana Laura Benachio	analaurab82@gmail.com	22/03/21
9.	ЕД	Solunet srl	Luca Soncini	luca.soncini@solunet.it	23/03/21
10.	ЕД	Digital Rockers srl	Marco Carretta	marco.carretta@digitalrockers.it	19/03/21

Хърватска

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюирано
1.	ЖП	Собственик мениджър „Езикова къща“	Marija Opacak	o.marija@gmail.com	3/03/21
2.	ЖП / ЕД	Собственик мениджър „Вдъхновяващ“	Edita Tomašić	edita@inspiric.hr	4/03/21
3.	ЖП	Собственик мениджър „Карта на знанието“	Katica Križić Čumandra	Katica.krizic.cumandra@gmail.com	9/03/21
4.	ЖП	Собственик мениджър „Konture“, туристическа агенция	Ines Poljak Aritonovic	ines@konture.eu	10/03/21
5.	ЖП	Собственик мениджър „Егзакта“	Mirna Oberman	mirnaoberman@gmail.com	16/03/21
6.	ЕД	Студио на (студио за уеб дизайн, собственик)	Boris Peterka	boris@studioat.hr	8/03/21
7.	ЕД	Act PrintLab (студио за уеб дизайн, мениджър)	Renato Pongrac	renato@printlab.hr	18/03/21
8.	ЕД	Vimsoft (компания за дигитален маркетинг, собственик)	Tomislav Trgovac	Trgovac.marketing@gmail.com	18/03/21
9.	ЕД	Асистент по дигитален маркетинг Икономически факултет в Осиек, Университет „Й. Й. Стросмайер“ в Осиек	Ivan Kelić	ivan.kelic@efos.hr	10/03/21
10.	ЕД	HSM Informatika (компания за услуги за дигитализация, съсобственик)	Blaženka Urbanke	Blazenka.urbanke@hsm.hr	12/03/21

Гърция

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЖП	Главен изпълнителен директор на компанията за бизнес развитие	Lina Tsaltampasi	lina@oecon.gr	12/03/2021
2.	ЖП	Собственик на търговско дружество	Magda Rentziou	magdarentziou1@hotmail.com	30/03/2021
3.	ЖП	Собственик на местен магазин	Alexandra Thomaidou	Alex09thom@gmail.com	01/04/2021
4.	ЖП	Собственик на фабрика за текстил	Anastasia Savvidou	savvidou.anast@yahoo.gr	02/03/2021
5.	ЖП	Съсобственик на туристическа агенция за разглеждане на забележителности	Christina Vraka	christina@dot2dot.gr	15/03/2021
6.	ЕД	Експерт по социални медии	Pigi Vardikou	pigi@artabout.gr	10/03/2021
7.	ЕД	Собственик на компания за уеб дизайн, дигитален маркетинг и електронна търговия	Thanasis Zafeiriou	info@artabout.gr	10/03/2021
8.	ЕД	Собственик на компания за уеб дизайн, дигитален маркетинг и електронна търговия	Giannis Elpidis	info@darkpony.gr	24/03/2021
9.	ЕД	Собственик на компания, предоставяща маркетинг, реклама, концепция и управление на проекти	Chrysa Stavara	info@10steps.gr	02/04/2021
10.	ЕД	Собственик на компания, предоставяща уеб дизайн, разработка на електронни магазини и блогове и дигитален маркетинг	Alkistis Varlami	info@northern-dynamics.gr	09/03/2021

България

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЖП	Прегседател	Людмила Бързанова	barzanova.lucy@gmail.com	08.03.2021
2.	ЖП	Собственик	Анита Иванова	s.georgieva@unwe.bg	15.03.2021
3.	ЖП	Собственик	Ива Владимирова	s.georgieva@unwe.bg	16.03.2021
4.	ЕД	Експерт по дигитализация	Роси Иванова	s.georgieva@unwe.bg	17.03.2021
5.	ЖП	Собственик	Вяра Тодева	v.todeva@sofiain.com	20.03.2021
6.	ЕД	Собственик	Християн Стоилков	hristian.stoilkov@gmail.com	22.03.2021
7.	ЕД	Собственик	Веселин Георгиев	veselin.georgiev@techplana.com vgeorgiev@b2bteam.bg	26.3.2021
8.	ЕД	Експерт по дигитализация (software developer)	Йонко Божинов	+359 885 646 488	26.3.2021
9.	ЖП	Съосновател	Костадинка Иванова	+359 889 672 034	26.3.2021
10.	ЖП	Собственик	Мария Христова	hristova09@gmail.com	30.3.2021
11.	ЖП	Съосновател	Вера Панова	+359 886 618 299	30.3.2021
12.	ЕД	Съосновател	Пламен Йорганов	Seo@websitepr.eu	30.3.2021
13.	ЕД	Собственик	Маргарита Мишева	+43 650 321 13 13 www.online-podium.at	01.4.2021

Латвия

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЖП	Ръководителят на предприятието за търговия на гребно „Delfins“ с 3 магазина (Даугавпилс)	Natalya Afanasyeva	Mob.t. +371 29880573	March 23, 2021
2.	ЖП	Ръководителят на Учебен център „Плюс“ (Даугавпилс)	Yelena Yakovleva	likir@inbox.lv www.mcplus.lv	March 25, 2021
3.	ЕД	Доцент по ИТ специалности в Даугавпилския университет (Даугавпилс)	Svetlana Ignatyeva	svetlana.ignatjeva@du.lv	March 24, 2021
4.	ЕД	Специалист по ИТ обучение в Централната библиотека на Латгалия (Даугавпилс)	Olha Volkova	olga.volkova@lcb.lv	March 26, 2021
5.	ЖП	Ръководител на „Dabas Rota“, Ltd.	Endija Latvena	endija.berzina@gmail.com	March 27, 2021
6.	ЕД	ИТ обучител и специалист, на свободна практика	Raivis Latvens	raivis.latvens@gmail.com	March 27, 2021
7.	ЕД	ИТ обучител и специалист, на свободна практика	Davis Vītols	dviitolss@gmail.com	March 29, 2021
8.	ЖП	Директор и собственик на „Patro Net“, Ltd.	Agija Jansone	jansone.agija@gmail.com	March 30, 2021
9.	ЖП	Съсобственик и управляващ директор на „Leitners“, Ltd.	Denīze Ponomarjova	denize.ponomarjova@gmail.com	March 31, 2021

Ukraine

№	Тип интервюиран (ЖП / ЕД)	Позиция	Име	Контакт	Дата на интервюто
1.	ЖП	Предприемач	Oksana Tretiak	+380 99 709 70 50	01.03.2021
2.	ЖП	Предприемач	Anastasiia Tkachenko	+380 66 007 26 54	01.03.2021
3.	ЖП	Предприемач	Katerina Dupin	ekaterinadupin@gmail.com	02.03.2021
4.	ЖП	Предприемач	Tatiana Melnikova	+380953027763	02.03.2021
5.	ЖП	Предприемач	Karina Statsenko	+380955051166	03.03.2021
6.	ЖП	Предприемач	Daria Grebeniuk	+380501900971	03.03.2021
7.	ЖП	Предприемач	Anna Bondarenko	+380994190647	02.03.2021
8	ЕД	Интернет маркетинг	Natalia Natkina	+380 95 148 22 21	02.03.2021
9	ЕД	Предприемач	Ann Shvedova	+380 97 978 03 58	01.03.2021
10.	ЕД	Предприемач	Anton Rohovyi	+380506640604	01.03.2021
11.	ЕД	Мениджър ИТ проекти	Hlib Sushko	+380666577887	01.03.2021
12.	ЕД	Доцент в катедра „Стратегически мениджмънт“, Национален технически университет „КПИ“	Helena Lobach	+380509846979	01.03.2021

Приложение 2:

Контролен списък – Интервюта с жени предприемачи

Въз основа на прегледа на литературата бяха идентифицирани въпроси за провеждане на интервюта с жени предприемачи. Поради естеството на предмета не беше възможно да се предвиди какви пропуски в информацията могат да бъдат от значение за процеса на събиране на данни, така че изследователите бяха поканени да изследват темата извън тези въпроси и да получат представа за всички важни аспекти за разработването на учебния план.

- *Какво е нивото на използване на дигитални инструменти в настоящата Ви бизнес практика? Моля, опишете какви инструменти използвате.*
- *Виждали ли сте пример за компания във вашия бранш, която оказва успешно въздействие на пазара, използвайки дигитални инструменти, които бихте могли да използвате като еталон, за да Ви вдъхновят? Моля, опишете.*
- *По какви начини дигиталните инструменти биха подобрили достъпа Ви до съществуващите или новите клиенти?*
- *Коя част от дигиталните инструменти смятате, че бихте могли да използвате сами и коя част бихте искали да аутсорсвате (възложите на външна организация)?*
- *Социалната отговорност и активизмът от особено значение ли са за вас? Искате ли да включите приноса Ви към общността във виртуалното представяне на Вашия бизнес?*
- *Смятате ли, че жените като цяло имат притеснения относно киберсигурността? По какъв начин?*
- *Бихте ли предпочели да имате обучение по дигитални инструменти, където се предоставя поетапно ръководство?*
- *Бихте ли предпочели, ако обученията включват демонстрация на въздействието на използването на дигиталните инструменти върху увеличаващите се приходи на Вашия бизнес?*
- *Как да направим обученията за жени предприемачи възможно най-ефективни, като се отдели най-малкото необходимо време, включително пътуване?*
- *Смятате ли, че трябва да се осигури гъвкавост във времето и / или мястото, ако се провежда обучение за жени предприемачи? В какъв план? Кое би било най-подходящо? По-добре ли е да се организира такова обучение онлайн или на място? Защо? Дали предварително записаните сесии биха били добро решение? (Да можете да ги ползвате, когато е възможно, да се приспособите към семейните грижи, без да губите време за пътуване)*
- *Използват ли жените предприемачи социални мрежи за нетуъркинг (работа в мрежи)? Ако да, как?*
- *Смятате ли, че съдържанието на обученията по дигитализация трябва да бъде съобразено конкретно с нуждите на жените предприемачи във всеки смисъл? Моля, опишете.*
- *Нещо друго, което намирате за важно и не е обхванато?*

Приложение 3:

Контролен списък – Интервюта с експерти по дигитализация

Въз основа на преглед на литературата бяха идентифицирани въпроси за провеждане на интервюта с експерти по дигитализация. Поради естеството на предмета не беше възможно да се предвиди какви пропуски в информацията могат да бъдат от значение за процеса на събиране на данни, така че изследователите бяха поканени да изследват темата извън тези въпроси и да получат представа за всички важни аспекти за разработването на учебния план.

- *Експертите по дигитализация като цяло квалифицирани ли са да анализират бизнес модела на своите клиенти, идващи от микробизнес сегмента, и да им помогнат да правят иновации въз основа на въвеждането на дигитални инструменти?*
- *Искате ли да имате повече бизнес знания, за да можете по-добре да разберете нуждите на предприемачите и потенциала на дигитализацията? Ако отговорът е да, с кой аспект от бизнес знанията бихте искали да бъдете по-запознати?*
- *Възможно ли е да се осъществи въздействие върху пазара в полза на бизнеса, ръководен от жени, с малък бюджет за дигитален маркетинг?*
- *Възможно ли е да се даде възможност на жените сами да използват ефективно дигиталните инструменти в своя бизнес? Според Вас коя част от това те трябва да възложат на външни изпълнители?*
- *Как можете като експерт по дигитализация да накарате жените предприемачи да се чувстват по-комфортно по отношение на притесненията им по въпросите на киберсигурността?*
- *Ако социалната отговорност и активизъм са от особено значение за жените – как да ги включим във виртуалното представяне на техния бизнес? Може ли тяхната дигитална маркетингова кампания да включва и принос към общността, за да бъде привлекателна за тях?*
- *Когато обучавате жени предприемачи без технически опит за използването на дигитални инструменти в техния бизнес – възможно ли е да се проведе обучение, където да се предоставят поетапни насоки? Как може да се приложи това?*
- *Може ли да се приложи практически подход – да се покаже на жените как да използват дигиталните инструменти и да им позволи да практикуват с дигиталния специалист?*
- *Могат ли обученията да включват демонстрация на въздействието на дигитализацията върху увеличаването на доходите на бизнеса, за да се повиши мотивацията на жените да отделят време за обученията?*
- *Колко важен е езикът, използван в обученията по цифрови инструменти? Може ли използването на прост език вместо технически език да повиши нивото на усвояване на знанията?*
- *Как да направим обученията възможно най-ефективни за жени предприемачи, които често имат предизвикателства при балансирането на личния и бизнес живот, като отнемат най-малкото необходимо време, включително пътуване?*
- *Как да се предостави възможност за онлайн работа в мрежа (нетуъркинг) за жени предприемачи като част от онлайн обученията?*

- *Възможно ли е да се създаде учебна програма, която да комбинира обучения с безплатни съвети, ако е необходима допълнителна помощ?*
- *Смятате ли, че съдържанието на обученията по дигитализация би могло да бъде приспособено конкретно към нуждите на жените предприемачи във всяко едно отношение?*
- *Нещо друго, което намирате за важно и не е обхванато в горните въпроси?*

Приложение 4: Библиография

- WKO Statistik (2021), <https://www.wko.at/service/zahlen-daten-fakten/daten-unternehmensneugruendungen.html>
- Eva Heckl, Unternehmerinnen in Österreich (2017), https://www.kmuforschung.ac.at/wp-content/uploads/2019/01/Unternehmerinnen_BMWFW_Endbericht.pdf
- Karin Kiedler, Jungunternehmerinnen in Österreich (2019); <https://docplayer.org/196902696-Jungunternehmerinnen-in-oesterreich-thomas-schaufler-privatkundenvorstand-der-erste-bank-oesterreich.html>
- Laura Vogel und Bernhard Kittel, Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit (2019), https://soc.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/i_soc/Forschung/Vogel_Kittel_2019_Unternehmensgruendungen_aus_der_Arbeitslosigkeit-Projektbericht_20191001.pdf
- Charalambos Tsekeris, 'Greece's Digital Challenges: what is to be done?', available at: <https://blogs.lse.ac.uk/greeceatlse/2020/11/17/greeces-digital-challenges-what-is-to-be-done/>
- Nektaria Stamouli, 'Coronavirus bundles Greece into the digital era', available at: <https://www.politico.eu/article/coronavirus-bundles-greece-into-the-digital-era/>
- Maaike Okano-Heijmans, 'CORONAVIRUS: THE WORLD'S FIRST DIGITAL PANDEMIC', available at: <https://www.clingendael.org/publication/coronavirus-worlds-first-digital-pandemic>
- World Economic Forum, The Future of Jobs Report 2020, available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2020.pdf
- ИАНМСП, Национално представително проучване сред МСП, април 2020, https://www.sme.government.bg/uploads/2020/07/Kantar_National_Survey_SME_April-2020-BG-1.pdf
- Тодоров, К., Бизнес предприемачество, 2-ро издание. София: БАРМП, 2015.
- Кирилов, К., Стартап в BG, Elestra, S., 2020
- Ванков, Н., Дигитален живот на организацията. Как да запалим двигателите на успешния онлайн бизнес?, ИК на УНСС, С., 2018.
- Ванков, Н., Интернет комуникации, ИК на УНСС, С., 2013.
- Галоеу, С., The Four: Скрытата ДНК на "Амазон", "Епъл", "Фейсбук" и "Гугъл", Издателство Изток-Запад, С., 2018.
- Дрейтън Бърд, Директен и дигитален маркетинг на здравия разум, Издателство Locus, С., 2012.
- Иванов, А., Скрытите оръжия в рекламата. Как да създадеш идея без да си Огилви, Издателство Изток-Запад, С., 2020.
- Илчев, Н., Add To Cart, 29 експертни мнения за успешно развитие на вашия онлайн магазин, e-Commerce Academy, 2019.
- Лъкет, О., Кейси, М., Социалният организъм, Издателство Кръгзор, С., 2017.
- Котляр, Ф., Картаджая, Х., Сетиуан, И., Маркетинг 4.0: От традиционното към дигиталното, Издателство Locus, С., 2020.
- Солис, Б., Новият бизнес модел. Успехът в революцията на потребителите изисква промяна, Издателство Роу Комюникейшънс, С., 2015.
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F., Digital marketing: strategy, implementation and practice, 6th ed., 2016.
- Central Statistical Bureau of Latvia, 2021, available at <https://www.csb.gov.lv/en/statistics>
- European Commission, *European Semester: Joint Employment Report*, 2020, available at <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8270>
- European Commission, *Women in Digital Scoreboard 2020*, 2019, available at [file:///C:/Users/a/Downloads/WomeninDigitalScoreboard2020Latvia%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/a/Downloads/WomeninDigitalScoreboard2020Latvia%20(3).pdf)
- European Commission, *2019 Report on equality between women and men in the EU*, p.27, 2019, available at https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/aid_development_cooperation_fundamental_rights/annual_report_ge_2019_en_1.pdf
- Eurostat, Database, 2021, available at <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Giropoulos, I., Kontolaimou, A. Korra, E., and Tsakanikas, A., What drives ICT adoption by SMEs? Evidence from a large-scale survey in Greece. *Journal of Business Research*, 2017, available at https://econpapers.repec.org/article/eejbrese/v_3a81_3ay_3a2017_3ai_3ac_3ap_3a60-69.htm

Goldin, C., A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter, *The American Economic Review*, 2014, Vol. 104/4, pp. 1091-1119, available at https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/goldin_aeapress_2014_1.pdf

IFC, *Investing in Women's Employment: Good for Business, Good for Development*, 2013, available at <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/investing-women-s-employment-good-business-good-development>

ILO, *Women at Work: Trends 2016*, 2016, available at http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_457317.pdf

Noland, M. et al., *Is Gender Diversity Profitable? Evidence from a Global Survey*, 2016, EY & Peterson Institute for International Economics, available at <https://www.piie.com/publications/working-papers/gender-diversity-profitable-evidence-global-survey>

OECD, Going Digital in Latvia, *OECD Reviews of Digital Transformation*, OECD Publishing, Paris, 2021, available at <https://doi.org/10.1787/8eec1828-en>. https://www.oecd-ilibrary.org/sites/8eec1828-en/1/3/4/index.html?itemId=/content/publication/8eec1828-en&_csp_=392cfdaed9b3f9788a347c7cc0665a97&itemIGO=oecd&itemContentType=book#sec-96

OECD, *Empowering Women in the Digital Age - Where do we Stand*, OECD Publishing, Paris, 2018, available at <https://www.oecd.org/social/empowering-women-in-the-digital-age-brochure.pdf>

The World Bank Group, *IFC Launches 'She Works' Partnership to Advance Women in Private Sector*, 2014, available at <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2014/09/22/ifc-launches-she-works-partnership-to-advance-womens-employment-in-the-private-sector>

World Economic Forum, *Executive Summary: The Industry Gender Gap*, 2020, available at <https://www.weforum.org/agenda/2019/12/gender-gap-report-gender-parity-how-to-speed-up-progress/>

Foponomika. Available at: URL: <https://opendatabot.ua/open/foonomics> 26.01.2021

2020 Small Business Digital Transformation A Snapshot of Eight of the World's Leading Markets. Available at: URL: https://www.cisco.com/c/dam/en_us/solutions/small-business/resource-center/small-business-digital-transformation.pdf. 30.01.2021

In-Demand Skills. Available at: URL: <https://www.pmi.org/learning/library/forging-future-focused-culture-11908> 26.01.2021

The female face of Ukrainian business. Available at: URL: <https://womo.ua/zhenkoe-litso-ukrainskogo-biznesa/> 26.01.2021

Women in business: Ukrsibbank program for the development of women's entrepreneurship in Ukraine. Available at: URL: <https://minfin.com.ua/2019/10/11/39347322/> 26.01.2021

How to stimulate women's entrepreneurship in Ukraine? Available at: URL: <https://agroportal.ua/views/mnenie-eksperta/kak-stimulirovat-zhenkoe-predprinimatelstvo-v-ukraine/> 05.02.2021.

75+ Small Business Statistics to Help Your Digital Marketing Strategy (2019). Available at: URL: <https://www.bluecorona.com/blog/29-small-business-digital-marketing-statistics/> 30.01.2021

The Truth About B2B Web Design and Why You Should Invest in It. Available at: URL: <https://www.kinesisinc.com/the-truth-about-web-design/> 30.01.2021

KPMG 2017 Global Online Consumer Report: The truth about online consumers. Available at: URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/01/the-truth-about-online-consumers.pdf> 30.01.2021

Social Media as an Effective Tool to Promote Business - An Empirical Study (2019). Available at: URL: <https://journalofbusiness.org/index.php/GJMBR/article/view/2673/2574> 03.02.2021

Impact of Social Media Application in Business Organizations (2019). Available at: URL: https://www.researchgate.net/publication/334522925_Impact_of_Social_Media_Application_in_Business_Organizations 03.02.2021

Exploring the role of business social networking for organizations (2015). Available at:
URL:https://www.researchgate.net/publication/271846048_EXPLORING_THE_ROLE_OF_BUSINESS_SOCIAL_NETWORKING_FOR_ORGANIZATIONS/ 03.02.2021

GlobalWebIndex (2020). Available at: URL: <https://www.globalwebindex.com/reports/social/> 03.02.2021

Report on the results of the study. Bitrix24 Ukraine. Available at: URL: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/> 28.01.2021

Bitrix24. Available at: URL: <https://www.bitrix24.ua/> 24.01.2021

BusinessTown. The 300 Best Small Business Ideas. Available at: URL:<https://businesstown.com/300-best-small-business-ideas/> 26.01.2021

54 Small Business Ideas for Anyone Who Wants to Run Their Own Business. Available at: URL:
<https://blog.hubspot.com/sales/small-business-ideas> 26.01.2021

Business News Daily. 21 Great Small Business Ideas to Start in 2021. Available at: URL:
<https://www.businessnewsdaily.com/2747-great-business-ideas.html> 26.01.2021

Entrepreneur. Need a Business Idea? Here Are 55. Available at: URL: <https://www.entrepreneur.com/article/201588> 26.01.2021

500+ Free Sample Business Plans. Available at: URL: <https://www.bplans.com/sample-business-plans/> 28.01.2021

Calculate Stuff. Financial Calculators. Available at: URL: <https://www.calculatestuff.com/financial/> 26.01.2021

Ford, B. R., Bornstein, J. M., Pruitt, P. T. (2007). The Ernst & Young Business Plan Guide 3th (third) edition, John Wiley & Sons.

Create beautiful websites without any code on Tilda. Available at: URL: <https://tilda.cc/?lang=en>

Wix. Available at: URL: <https://www.wix.com>

Wordpress.com. Available at: URL: <https://wordpress.com>

Google Analytics. Available at: URL: <https://analytics.google.com>

Zoom: Video Conferencing, Web Conferencing, Webinars. Available at: URL: <https://zoom.us>

Skype. Available at: URL: <https://www.skype.com>

Facebook. Available at: URL: <https://www.facebook.com/>

Instagram. Available at: URL: <https://www.instagram.com/>

Websites:

<https://www.lursoft.lv/>

<https://www.mk.gov.lv/lv/ministru-kabineta-sastavs>

https://titania.saeima.lv/Personal/Deputati/Saeima13_DepWeb_Public.nsf/deputies?OpenView&lang=LV&count=1000

<https://www.iot-now.com/2020/07/23/104031-covid-19-has-spiced-up-digital-transformation-by-5-3-years-says-study/>

<https://www.oecd.org/latvia/oecd-skills-strategy-latvia-74fe3bf8-en.htm>

<https://www.x-hackathon.com/copy-of-nozares-uznemumi>

<https://digitaljobs.women4it.eu/>

<https://women4it.eu/>

<http://rigatechgirls.com/>

<https://rigacoding.lv/>

