

DIGI Women

Alati za digitalno poduzetništvo
i podrška poduzetnicama

Projekt po sporazumu br 2020-1-BG01-KA204-079272

Sufinancirano sredstvima programa Europske unije Erasmus+



Erasmus+



HUMAN
RESOURCE
DEVELOPMENT
CENTRE

Prototip kurikuluma

(za obuku trenera za poslovnu digitalizaciju i poduzetnica)

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



koji su zajednički razvili

Consulezza Direzionale di Paolo Zaramella, Italija

bit management Beratung GesmbH, Austrija

Udruga grčkih žena poduzetnica – SEGE, Grčka

Stručnjaci za klastere regije Baltičkog mora – CEBSR, Latvija

Nacionalno tehničko sveučilište „Harkiv politehnički institut“, Ukrajina

CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, Hrvatska

Sveučilište za nacionalno i svjetsko gospodarstvo, Bugarska

2021

Prototip kurikuluma

PROTOTIP KURIKULUMA je razvijen u svrhu stjecanja dodatnih znanja i vještina stručnjaka za digitalizaciju kako bi mogli pomoći poduzetnicama u poteškoćama u ostvarivanju prihoda i samoodrživosti.

PROTOTIP KURIKULUMA je pripremljen na temelju istraživanja koje su u Bugarskoj, Latviji, Ukrajini, Italiji, Grčkoj, Austriji i Hrvatskoj provele partnerske organizacije u projektu DIGI-WOMEN, financiranom u okviru programa EU Erasmus +.

Svrha istraživanja bila je stjecanje detaljnijeg uvida u potrebe poduzetnica, posebno onih u teškim okolnostima. Cilj je bio povezati znanje stručnjaka o digitalnim alatima s drugim poslovnim vještinama poput umrežavanja, izrade strategije, pronalaženje poduzetničkih prilika itd., koje nedostaju poduzetnicama, zanemaruju ih ili im pristupaju drugačije od poduzetnika. To kurikulum čini učinkovitim alatom za postizanje sveukupnog cilja projekta DIGI-WOMEN.

U projektu DIGI-WOMEN i u razvijenom Prototipu kurikuluma koriste se sljedeće definicije ključnih pojmova:

Žene poduzetnice

Ciljane korisnice projekta DIGI-WOMEN su poduzetnice u poteškoćama koje se suočavaju s izazovima preživljavanja zbog nedostatka poslovnih prihoda.

Digitalizacija

Iako digitalizacija obuhvaća širok spektar usluga, u ovom projektu, zbog niske razine tehničkih vještina i znanja i činjenice da većina žena posluje u uslužnoj industriji, digitalizacija se doživljava kao sredstvo za pristup tržištu, a ne kao sredstvo unapređenja tehnoloških procesa.

Stručnjaci za digitalizaciju

Ciljana populacija (sudionici) u provedbi obrazovnih programa, koji se temelje na ovom kurikulumu, su stručnjaci za digitalizaciju - profesionalci s razvijenim vještinama i znanjem potrebnim za provedbu digitalizacije poslovanja. Obično objedinjuju dvije uloge: 1) savjetovanje u digitalizaciji i pružanje podrške kupcima radi proširenja baze klijenata korištenjem digitalnih alata i 2) poduka radi obrazovanja potencijalnih kupaca i promocije njihovih savjetodavnih usluga.

Kurikulum

Kurikulum je okvir za razradu programa cjeloživotnog učenja koji se sastoji od definiranih elemenata, kao što su: naslov predmeta, cilj, sadržaj, nastavne metode i alati, nastavni plan itd.

1: Cilj i metodologija

Prototip kurikuluma razvijen je na temelju analize dokumentacije i primarnog istraživanja koje su proveli projektni partneri. Primarno istraživanje provedeno je među ženama poduzetnicama kao ciljanim korisnicama projekta DIGI-WOMEN i stručnjacima za digitalizaciju kao ciljanoj populaciji (sudionicima) provedenog Kurikuluma. Ukupno je primarnim istraživanjem obuhvaćeno **39** poduzetnica i **35** stručnjaka za digitalizaciju iz 7 zemalja. I analiza dokumentacije i primarno istraživanje provedeni su na temelju detaljnih smjernica za istraživanje i kontrolnih popisa za polustrukturirane intervjuje (Dodatak 1 i 2). Popis Literatura (npr. referentni dokumenti, studije, nacionalni izvještaji, izvještaji o javnim politikama, opisi programa i drugi relevantni dokumenti konzultirani u analizi dokumentacije) nalazi se u Prilogu 3.

Glavni cilj pripremnog istraživanja bio je *steći uvid u specifične potrebe poduzetnica u poteškoćama, identificirati potencijal digitalizacije u podizanju konkurentnosti njihova poslovanja i identificirati druge poslovne vještine, povezane sa sposobnošću korištenja digitalnih alata, koje poduzetnice trebaju razviti. Dodatno, istraživanje je omogućilo identificiranje znanja i vještina koje stručnjaci za digitalizaciju trebaju razviti kako bi podržali poduzetnice u korištenju alata za digitalizaciju, te definiranje aspekata edukacije, koju će provoditi stručnjaci za digitalizaciju, prilagođene poduzetnicama u poteškoćama.*

Nakon pripreme nacрта kurikuluma, proveden je postupak unutarnje i vanjske revizije. Interni recenzenti bili su predstavnici svih partnerskih organizacija projekta DIGI-WOMEN, a vanjski predstavnici ciljane grupe (stručnjaci za digitalizaciju i poduzetnice) koji su dali povratne informacije i prijedloge za poboljšanje Prototipa kurikuluma. Na temelju prikupljenih komentara definirana je konačna verzija Prototipa kurikuluma.

2: Izvještaj – Intervjui s poduzetnicama

Partneri projekta DIGI-WOMEN proveli su ukupno 39 intervjuja sa ženama poduzetnicama kako bi prikupili informacije bitne za izradu kurikuluma.

Intervjui su obavljani među ispitanicama koje su identificirane prema sljedećim kriterijima:

poduzetnice u poteškoćama, poduzetnice koje su postigle značajan napredak u poslovanju na temelju digitalizacije, predstavnice udruga žena poduzetnica, istraživačice ženskog poduzetništva.

Slijedom provedenih intervjuja izrađen je popis zaključaka o potrebama poduzetnica kao krajnjih korisnica projekta.

Glavni zaključci:

- *Među poduzetnicama očite su različite razine predznanja i korištenja digitalizacije*
- *Sve poduzetnice su svjesne pozitivnog utjecaja digitalizacije na poslovanje i željele bi saznati više*
- *Ne žele se sve poduzetnice osposobiti na način da same postanu učinkovite korisnice. Neke od njih vjeruju da se moraju posvetiti važnijim upravljačkim pitanjima, a za potrebe digitalizacije bi angažirale (vanjske) stručnjake.*
- *Većina ih se odlučuje za hibridni model treninga - uspostavljanje kontakata uživo s trenerom i drugim polaznicima te na online treninzi s unaprijed snimljenim sesijama kako bi uštedjele vrijeme. U mnogim slučajevima poduzetnice moraju pronaći ravnotežu između privatnog života (još uvijek glavna uloga u vođenju kućanstva zbog tradicionalnih pogleda na ulogu žene u obitelji) i ostvarivanja poduzetničke karijere. Stoga je važno kombinirati dijelove treninga na terenu radi umrežavanja i online dijelove treninga kako bi se trening prilagodio njihovim potrebama za fleksibilnošću.*
- *Poduzetnice preferiraju korak-po-korak vođenje s mogućnošću pristupa treneru i dobivanja dodatnih objašnjenja ukoliko je potrebno.*
- *Poduzetnice bi željele učiti iz stvarnih praktičnih primjera i smatraju korisnim slučajeve koji pokazuju utjecaj digitalizacije na povećanje dohotka.*
- *U nekoliko zemalja došlo se na ideju o biltenu koji bi pružio najnovije informacije o digitalnim inovacijama i mogućnostima osposobljavanja.*
- *U mnogim slučajevima poduzetnice ne žele biti tretirane kao zasebna skupina i preferiraju zajedničke treninge s poduzetnicima.*

3: Izvještaj – Intervjui sa stručnjacima za digitalizaciju

Partneri projekta DIGI-WOMEN proveli su ukupno 35 intervjuja sa stručnjacima za digitalizaciju kako bi prikupili informacije bitne za razvoj kurikuluma.

Intervjui su obavljani među ispitanicima koji su identificirani prema sljedećim kriterijima:

stručnjaci za digitalizaciju koji nude svoje usluge ili treninge samozaposlenim / vlasnicima mikro poduzeća, stručnjaci koji imaju iskustva u pružanju usluga poduzetnicama, a koji su uvelike utjecali na poboljšanje poslovnog modela malih poduzeća uvođenjem digitalnih alata, stručnjaci koji bi željeli proširiti krug svojih klijenata koji dolaze iz segmenta mikro poduzeća, posebno onih koje vode poduzetnice.

Na temelju obavljenih intervjuja sa stručnjacima za digitalizaciju, izrađen je popis zaključaka o nedostacima u znanju i vještinama stručnjaka za digitalizaciju (SD) kao ciljane skupine u projektu.

Glavni zaključci:

- *U određenoj mjeri SD daju potporu ideji da se organiziraju treninzi za poduzetnice kao zasebnu skupinu (psihološki sigurnije okruženje), ali postoje i druga mišljenja o tome. Neki smatraju da se prije svega radi o razini znanja (početnici), a ne o rodnom pitanju.*
- *SD treba kompetenciju za osposobljavanje skupine s različitim nivoom predznanja, što je često slučaj.*
- *Ako je SD i sam poduzetnik - to se smatra važnom karakteristikom koja može osigurati bolje razumijevanje potreba za osposobljavanjem poduzetnica.*
- *Ako je SD već surađivao s novoosnovanim poduzećima / poduzetnicima veće su šanse za bolje razumijevanje potreba poduzetnica.*
- *Za većinu SD vrlo je korisno razumijevanje poslovnog modela, strateškog upravljanja i strateškog marketinga za učinkovito pružanje usluga kao digitalnih stručnjaka.*
- *Neki SD misle da bi poduzetnice trebale angažirati stručnjake za usluge digitalizacije, a neki da se, na osnovnoj razini, mogu osposobiti same.*
- *Većina SD smatra da bi se napredak mogao postići čak i s malim proračunom za digitalizaciju.*
- *SD smatraju da bi najučinkovitiji način treninga bio uživo online sesije - snimljene radi mogućnosti kontinuirane upotrebe.*
- *Prijedlog: osposobljavanje za poduzetnice treba nadopuniti mogućnostima razmjene vještina među polaznicama i međusobnim konzultacijama (peer-support) - korištenje komunikacijskih platformi kako za edukaciju tako i za komunikaciju među polaznicama.*
- *SD smatraju da je razumljiv netehnički jezik ključ stjecanja znanja vezanog uz digitalne tehnologije.*
- *Također, neki SD predlažu teme: ženska psihologija, poslovno pregovaranje, financijsko planiranje, inovacijski proces i poslovna analiza.*
- *Vođenje edukacije korak po korak i praktični pristup*
- *Bilo bi učinkovito pokazati utjecaj digitalizacije na povećanje prihoda poduzeća kako bi se povećala motivacija poduzetnica da svoje vrijeme posvete edukaciji.*
- *Sadržaj treninga o digitalizaciji trebao bi se prilagoditi potrebama poduzetnica u odnosu na njihovo tehničko znanje, koje je obično niže razine.*

Uvidi prikupljeni analizom dokumentacije i primarnim istraživanjem ugrađeni su u strukturu i sadržaj Prototipa kurikuluma.

4: Prototip kurikuluma

NAZIV KURIKULUMA

Predloženi naslov kurikuluma za stručnjake za digitalizaciju:

DIGI Women - ToolKit za trenere

Partneri projekta DIGI-WOMEN ponudili su moguće nazive za treninge o digitalizaciji za poduzetnice:

- ŽENE U AKCIJI! KAKO POBOLJŠATI POSAO POMOĆU ICT ALATA
- Novi pristup poduzetnica digitalnoj transformaciji poslovanja
- Osigurajte uspjeh digitalizacijom svog poslovanja!
- Ubrzana digitalizacija poslovanja za novu kreativnu ekonomiju
- Iskustvo učenja za digitalne poduzetnice
- Poduzetnice postaju digitalne (We Go Digi)
- Nove poduzetnice - Digitalni alati za primjenjivo učenje
- Moduli za obuku DigiWomen
- DIGI Poduzetnice: Digitalne kompetencije za poslovne žene
- Dodane digitalne vrijednosti za novo konkurentno poduzeće.

RELEVANTNOST KURIKULUMA

Cilj kurikuluma je osposobiti stručnjake za digitalizaciju kako bi mogli pomoći poduzetnicama u poteškoćama u podizanju konkurentnosti i održivosti njihovog poslovanja temeljem uvođenja digitalnih alata. Pandemija bolesti COVID-19 potvrdila je činjenicu da digitalizacija više nije opcija, već potreba. Kriza je doista pojačala ovisnost malih poduzeća o tehnologiji i ilustrirala važnost digitalizacije. Što je poslovanje više digitalizirano, brže se prilagođava tržišnim promjenama i povećava prihod. Trenutno je u svim zemljama partnerima projekta DIGI-WOMEN identificirano svega nekoliko primjera tečajeva sa specifičnim sadržajem za poduzetnice.

Važnost razvoja Kurikuluma također potkrepljuju analiza dokumentacije i primarna istraživanja provedena u 7 zemalja projektnih partnera koja ukazuju na sljedeće:

- *Digitalizacija može poduzetnike učiniti konkurentnijima i povećati broj kupaca, prihod i dobit.*
- *Nedovoljna zastupljenost žena na IT poslovima pridonosi nižoj razini informatičke pismenosti žena u odnosu na muškarce.*
- *U pojedinim zemljama općenito je niska razina digitalizacije malih poduzeća (Grčka, Bugarska, Hrvatska, Latvija).*
- *Povećanje broja poduzetnica, ali one i dalje posluju uglavnom u segmentu mikro poduzeća. Digitalizacija može potaknuti daljnji rast.*

- *Većina treninga o digitalizaciji usmjerena je na visokokvalificirane zaposlenike velikih tvrtki.*
- *Dostupni tečajevi često pružaju specifične smjernice za proizvode, ali zanemaruju specifične potrebe poduzeća, koje se razlikuju s obzirom na veličinu poduzeća, pripadnost industriji i osnovnoj tehnologiji koja se koristi u njihovim djelatnostima.*
- *Manja se poduzeća suočavaju s preprekama u usvajanju ICT-a (manji apsorpcijski kapacitet).*

POTENCIJALNI ORGANIZATORI I PARTNERI U PROVEDBI PROGRAMA

Sustavni program edukacije za digitalizaciju poslovanja poduzetnica (koje pokreću i vode svoja poduzeća) mogle bi koristiti razne obrazovanje institucije - javne, privatne i neprofitne, koje mogu privući stručnjake s relevantnim znanjima i vještinama. Bitan element koji će odrediti interes za takav program je model koji će pokriti troškove provedbe s obzirom na ograničena financijska sredstva ciljane skupine - poduzetnice s poteškoćama u poslovanju.

U slučaju potrebe, program se može implementirati isključivo online, što će znatno smanjiti troškove njegove provedbe. Provedba ovog programa na tržištu je također moguća, ali doprijet će samo do poduzetnica koje mogu izdvojiti potrebna sredstva.

Važnu ulogu u popularizaciji programa mogu imati udruge poduzetnica (poput SEGE u Grčkoj, Female Founders u Austriji ili Women in Adria ili Međunarodne mreže poslovnih žena u Hrvatskoj), organizacije poslodavaca (poput gospodarskih komora u Grčkoj, Italiji i Hrvatskoj ili udruga poslodavaca u Hrvatskoj), sveučilišta, javne organizacije (poput javnih knjižnica koje mogu omogućiti online edukaciju u Latviji) i organizacije specijalizirane za tečajeve vezane uz ekonomske teme i upravljanjem poslovanjem.

Za poduzetnice koje nemaju potrebne resurse poželjno je osigurati alternativne i pristupačne načine za daljnje poboljšanje vještina digitalizacije njihovog poslovanja (npr. sudjelovanjem u obuci, savjetovanju i mentorstvu koje pružaju razni programi bespovratnih sredstava koje provode organizacije poduzetnica ili drugi dionici).

Konzultanti i treneri mogu koristiti nastavni plan i program - kao dodatni know-how za rad s poduzetnicama kao ciljanom skupinom.

PREDLOŽENA CILJANA GRUPA, OBUHVAT I DINAMIKA PROVEDBE PROGRAMA

Ciljana grupa za provedbu Programa su stručnjaci za digitalizaciju (konzultanti, poduzetnici, velika poduzeća ili studenti - mladi stručnjaci koji se mogu obučiti pomoću ovog kurikuluma i steći na takav način stvarno praktično iskustvo pomaganjem poduzetnicama, pod nadzorom svojih profesora), dok su krajnje korisnice poduzetnice čije se poslovanje suočava s poteškoćama.

Pregledom postojećih specijaliziranih usluga savjetovanja i edukacije za digitalizaciju poslovanja koji se provode u svih 7 zemalja partnera projekta uočavaju se slijedeće snažne **preporuke u provedbi Programa:**

- Grupe ne bi trebale biti veće od 20 polaznika u slučaju treninga za stručnjake za digitalizaciju i 12 polaznica treninga za poduzetnice (radi postupnog pristupa, korak po korak)
- Dinamika provedbe Programa ovisi o raspoloživim resursima za njegovu provedbu, ali predlaže se provođenje edukacije na temelju ovog Kurikuluma nekoliko puta godišnje.

ISHODI UČENJA

Nakon završetka ove edukacije, treneri će razumjeti okolnosti i potrebe poduzetnica s poslovnim poteškoćama i prilagoditi svoje usluge postojećim uvjetima. Također će biti sposobni prilagoditi metode i alate i koristiti u skladu sa specifičnim potrebama poduzetnica. Steći će znanja i vještine za identificiranje praktičnih potreba za digitalizacijom u mikro poduzećima.

Po završetku Programa, stručnjaci za digitalizaciju će spoznati:

- izazove i specifične potrebe poduzetnica suočenih s poslovnim poteškoćama
- odgovarajuće metode prenošenja znanja poduzetnicama koje se suočavaju s poslovnim poteškoćama
- motivacijske tehnike za motiviranje poduzetnica u postizanju svojih ciljeva
- odgovarajuće mjere u području digitalizacije koje poduzetnice (u teškim okolnostima) mogu primijeniti za poboljšanje svog poslovnog uspjeha.

Opće kompetencije, znanja i vještine nakon završetka Programa:

- sposobnost korištenja znanja u praktičnim situacijama
- sposobnost primjene pedagoških metoda poučavanja poduzetnica polaznica treninga
- razumijevanje specifičnosti poslovnih modela i pristupa upravljanja tipičnih za mikro i mala poduzeća kojima upravljaju žene
- korištenje online alata i metoda u svrhe treninga te primjena različitih metoda tijekom online treninga, poput tehnika gaming-a (igranja računalnih igara), hackathon-a (sesija kreiranja softvera) itd.
- razvijene pedagoške vještine i sposobnosti za rad s osobama s niskom razinom informatičke pismenosti.

Posebne kompetencije, znanja i vještine nakon završetka Programa:

- Stručnjaci će moći održavati treninge o pronalaženju poslovne ideje putem interneta.
- Stručnjaci će moći održati edukaciju o izradi poslovnih planova za projekte digitalizacije.

- Stručnjaci će moći održavati treninge o razvoju, postavljanju, analizi i promociji web stranica u nedostatku (ili uz minimum) financijskih sredstava za ove aktivnosti.
- Stručnjaci će za poduzetnice moći organizirati treninge iz marketinga na društvenim mrežama.
- Stručnjaci će svladati osnove izrade i analitike web stranica.
- Sposobnost promoviranja web stranica u tražilicama u nedostatku (ili s minimumom) financijskih sredstava za ovu vrstu aktivnosti.
- Sposobnost razvijanja strategije promocije mikro i malih poduzeća na društvenim mrežama.

NASTAVNE METODE I ALATI

U svrhu povećanja kapaciteta stručnjaka za digitalizaciju za učinkovito prenošenje znanja poduzetnicama u teškoćama, važno je prilagoditi i primijeniti specifičnu pedagogiju u podučavanju odraslih. Najprikladnije nastavne metode i alati za provedbu ovog kurikulumu su sljedeće:

- treninzi uživo
- pristup usmjeren na polaznika
- učenje temeljeno na propitivanju
- personalizirano učenje
- demonstracije konkretnih rješenja, razvijanje individualnih i timskih projekata
- korištenje mrežnih platformi i alata za predavanje
- prethodno snimanje predavanja i njihovo stavljanje na raspolaganje na mreži
- zaokruženo učenje
- korištenje tehnika *gaming*-a (igranja) koje kombiniraju učenje s društvenim aktivnostima za rješavanje kreativnih zadataka
- korištenje *hackathon* formata za interakciju i generiranje ideja
- digitalna rješenja za provedbu aktivnosti virtualnog učenja
- online seminari za teorijske teme
- studije slučaja i analize dobre prakse
- interaktivni elementi.

Ocjena sudionika programa

Odgovarajuće metode za procjenu kompetencija stečenih prema navodima stručnjaka za digitalizaciju - sudionika Programa temeljem ovog kurikulumu su sljedeće:

- online evaluacijski upitnici nakon završetka svakog modula i na kraju cjelokupnog treninga

- završni ispit - primjena znanja na rješavanje problema iz prakse - priprema prezentacije i usmeni ispit za detaljno objašnjenje.

Dodatno, svaki modul u svom opisu sadrži odgovarajuću metodu ocjenjivanja sudionika.

SADRŽAJA PROGRAMA

Kurikulum se sastoji od **4 obavezna** modula, svaki u trajanju od 12 nastavnih sati. Uz obvezne module, sudionici mogu odabrati najmanje 4 izborna modula koja se mogu odabrati s popisa **10 tematskih** modula (koji se odnose na digitalizaciju, upravljanje malim poduzećima i žensko poduzetništvo) i **3 modula za razvoj pedagoških vještina**, svaki u trajanju 8 nastavnih sati.

Tematski moduli strukturirani su na način da sadržaj predstavlja znanje koje se može izravno koristiti za rad s poduzetnicama i služi kao „set alata za digitalizaciju malih poduzeća kojima upravljaju poduzetnice“.

Popis obveznih i izbornih modula koje su izradile partnerske organizacije projekta DIGI-WOMEN

	OBAVEZNI MODULI	IZBORNI MODULI
	Digitalizacija kao alat za povećanje konkurentnosti poduzeća koja vode poduzetnice	
	Digitalni alati koji se najčešće koriste u praksi malih i srednjih poduzeća	
	BMC– Platno za izradu poslovnog modela	
	Upravljanje i marketing MSP-a	
TEMATSKI MODULI		Upravljanje projektima, planiranje i ravnoteža poslovnog i privatnog života
		Žensko poduzetništvo
		Kibernetička sigurnost za e-trgovinu
		Informacijska i podatkovna pismenost
		Poslovno pregovaranje
		Kako digitalizacija može pomoći u pronalaženju više / novih klijenata
		Inovacijski proces - generiranje i provjera poslovnih ideja
		Razvoj, postavljanje, analiza i promocija web stranice
		Marketing na društvenim mrežama i praktična upotreba društvenih mreža za poslovne potrebe
		Implementacija digitalnih tehnologija - primjer sustava Bitrix24.CRM
RAZVOJ PEDAGOŠKIH VJEŠTINA		Uspješno dizajniranje online edukacija
		Razvijanje “mekih” i osobnih vještina stručnjaka za digitalizaciju
		Učinkovite metode podučavanja poduzetnica

MODULI

Naziv modula	Digitalizacija kao alat za povećanje konkurentnosti poduzeća koja vode poduzetnice			
Ključne kvalifikacije trenera	<ul style="list-style-type: none"> - Dubinsko znanje i vještine u području ženskog poduzetništva i digitalizacije; - Vještine primjene nastavnih metoda i tehnika kako bi se postigao privlačan i praktično orijentiran proces učenja koji udovoljava specifičnostima odraslih kao polaznika edukacije; - Najmanje tri godine nastavnog i / ili konzultantskog iskustva, po mogućnosti u poduzetništvu i / ili upravljanju malim poduzećima, ili dvogodišnje iskustvo na upravljačkoj poziciji. 			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	12 sati			
Cilj modula				
Cilj modula je pružiti korisno znanje stručnjacima za digitalizaciju o problemima s kojima se poduzetnice najčešće susreću u upravljanju svojim poduzetničkim pothvatima i dostupnim mogućim rješenjima koje omogućuju digitalni alati.				
Sadržaj modula				
<p>Analiza poslovnog modela</p> <ul style="list-style-type: none"> - Izgradnja konkurentne prednosti i ključnih kompetencija; Vrijednost ponuđenih dobara i usluga i jedinstvena vrijednost za kupca; Ciljne skupine klijenata; Distributivni kanali; Odnosi s kupcima; Sudjelovanje u mrežama; Struktura troškova; Izvori prihoda. <p>Alati za digitalno rješavanje problema:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Organski alati za društvene medije/mreže, marketing putem e-pošte, preusmjeravanje, oglašavanje programa, video hosting, generiranje sadržaja, održavanje sadržaja, analiza web stranica, služba za korisnike, optimizacija tražilice, marketing. 				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____

Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Stečena znanja i vještine za prepoznavanje problema u poslovnom modelu poduzeća rješivih pomoću digitalnih alata; - Stečena znanja i vještine za odabir specifičnih vrsta digitalnih alata za rješavanje specifičnih poslovnih problema / izazova; - Stečena znanja i vještine za pripremu plana-programa za postupno uvođenje i učinkovitu implementaciju digitalnih alata. 				
Evaluacija sudionika				
Written / oral exam	Esej	Praktičan rad	Project	Presentation
Literatura				
<p>Franc, S., Dužević, I. (2020) <i>Digitalna transformacija i trgovina</i>, ME.P. Zagreb</p> <p>Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D. (2014). <i>E-marketing</i>, III. Izmijenjeno i prošireno izdanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek.</p> <p>Zott, C., & Amit, R. (2007). Business model design and the performance of entrepreneurial firms. <i>Organization Science</i>, 18(2), 181–199. doi:10.1287/orsc.1060.0232</p> <p>Garden, G. (2014). Shopping for a cause: The hybrid business model.</p> <p>Mahadevan, B. (2000). Business models for internet-based e-commerce: An anatomy. <i>California Management Review</i>, 42(4), 55–69. doi:10.2307/41166053</p>				

Naziv modula	Digitalni alati koji se najčešće koriste u praksi malih i srednjih poduzeća			
Ključne kvalifikacije trenera	<ul style="list-style-type: none"> - Dubinsko znanje i vještine u području ženskog poduzetništva i digitalizacije; - Vještine primjene nastavnih metoda i tehnika kako bi se postigao privlačan i praktično orijentiran proces učenja koji udovoljava specifičnostima odraslih kao polaznika edukacije; - Najmanje tri godine nastavnog i / ili konzultantskog iskustva, po mogućnosti u poslovnoj digitalizaciji i / ili marketinga malih poduzeća, ili dvije godine iskustva s digitalnim marketingom na upravljačkoj poziciji.. 			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	12 sati			
Cilj modula				
Cilj modula je pružiti praktično znanje o najčešće korištenim digitalnim alatima i steći vještine za njihovu učinkovitu primjenu u radu s poduzetnicama.				
Sadržaj modula				
<p>Alati za marketinška istraživanja, Alati za marketinšku analitiku, Alati za društvene medije, Alati za marketinški sadržaj, Alati za marketing putem e-pošte, Alati za marketing putem e-trgovine, Alati za automatizaciju marketinga, Alati za marketinško izvještavanje, Alati za digitalno oglašavanje, Alati za analitiku društvenih medija, Softver za uređivanje i izradu videozapisa, Marketinške platforme influencera, Alati za referalni i pridruženi marketing, Upotrebljivost A / B testiranja i alati za korisničko iskustvo za: Trello, Hootsuite, KISSmetrics, Followerwonk, All in One SEO Pack, BuzzSumo, Crazy Egg, UberSuggest, CoFoundersLab, OmniFocus.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Stjecanje znanja o osnovnim digitalnim alatima i sposobnost odabira odgovarajućeg seta alata u određenoj poslovnoj situaciji i sukladno potrebama i ograničenjima poduzeća - Vještine korištenja specifičnih alata primjenjivih u specifičnim zadacima/situacijama 				

Evaluacija sudionika				
Pisмени / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
<p>Ružić, D., Biloš, A., Turkalj, D. (2014). <i>E-marketing</i>, III. Izmijenjeno i prošireno izdanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek.</p> <p>Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2016). <i>Digital marketing: strategy, implementation and practice</i>, 6th ed.</p> <p>Nikunen, T., Saarela, M., Oikarinen, E. L., Muhos, M., & Isohella, L. (2017). Micro-Enterprise's Digital Marketing Tools for Building Customer Relationships. <i>Management</i> (18544223), 12(2).</p> <p>Lockett, O., & Casey, M. (2016). <i>The Social Organism: A Radical Understanding of Social Media to Transform Your Business and Life</i>. Hachette UK.</p> <p>Patten, D. (2001). <i>Successful marketing for the small business</i>. Kogan Page Publishers.</p>				

Naziv modula	BMC– Business Model Canvas Platno za izradu poslovnog modela			
Ključne kvalifikacije trenera	Savjetnik za upravljanje - marketinški stručnjak			
	Obavezno	Izborno		
Broj sati	12 sati			
Cilj modula				
Stjecanje znanja o namjeni, strukturi i primjeni alata Business model canvas u analizi tržišnog pozicioniranja poduzeća koja vode žene.				
Sadržaj modula				
<p>Poslovni model organizacije pomoću alata BMC može se opisati s 9 osnovnih elemenata:</p> <ul style="list-style-type: none"> - segmenti kupaca - prijedlog vrijednosti, vrijednost proizvoda ili usluga ponuđenih za svaki segment - kanali za pronalaženje kupca - odnosi s kupcima - tokovi prihoda, ostvareni prihodi - ključni resursi tvrtke - ključne aktivnosti za učinkovitost poslovnog modela - ključni partneri s kojima se tvrtka namjerava udružiti kako bi stvorila vrijednost za kupca - struktura troškova, aktivnosti i ključni partneri. <p>Prepoznavanje kritičnih čimbenika poslovnog uspjeha koji mogu postati temelj za izradu digitalne strategije; fokusiranje na ono što je karakteristično za svaku tvrtku.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____
Očekivanje sudionika				
Mogućnost identificiranja i opisivanja poslovnog modela bilo kojeg poduzeća pomoću BMC alata.				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
Osterwald, A., Pigneur, Y. (2010) <i>Business Model Generation</i> , John Wiley & Sons, Inc.				

Dyllick, T., & Muff, K. (2016). Clarifying the meaning of sustainable business: Introducing a typology from business-as-usual to true business sustainability. *Organization & Environment*, 29(2), 156-174.

Tur-Porcar, A., Roig-Tierno, N., & Llorca Mestre, A. (2018). Factors affecting entrepreneurship and business sustainability. *Sustainability*, 10(2), 452.

Naziv modula	Upravljanje i marketing MSP-a			
Ključne kvalifikacije trenera	Savjetnik za upravljanje - marketinški stručnjak			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	12 sati			
Cilj modula				
Cilj ovog modula je pomoći digitalnim stručnjacima da shvate kako oblikovati strategiju poslovnog marketinga i pomoći poduzetnicama da razviju pristup poslovnim prilikama temeljen na potrebama klijenata.				
Sadržaj modula				
<p>Usporedba karakteristika malih poduzeća i velikih kompanija, te usmjerenost na specifičnosti malih poduzeća u području:</p> <p>Upravljanja i marketinga</p> <p>Strateškog upravljanja u MSP</p> <p>Upravljanje marketingom u MSP</p> <p>Marketing mix i marketing plan</p> <p>Suvremene inovacije u marketingu</p> <p>Lokacija, eksterijer i interijer</p> <p>e-trgovina</p> <p>Upravljanje kvalitetom i operacijama u MSP</p> <p>Upravljanje zalihama u MSP</p> <p>Upravljanje informacijskim tokovima u MSP</p> <p>Upravljanje ljudima u MSP</p> <p>Financijski menadžment u MSP.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
Nakon završetka ovog modula stručnjaci za digitalizaciju će steći osnovna znanja o marketingu i općenito poslovanju malih i srednjih poduzeća kako bi bolje razumjeli ciljeve poslovanja				

poduzetnica, mogućnosti za rast i kako bi im, sukladno tome, pomogli u prilagodbi digitalnih alata.				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
<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> <p>Kotler, P., Kotler, M. (2015). <i>Marketingom do rasta</i>, Mate d.o.o., Zagreb</p> <p>Raju, J., Zhang, J.Z. (2012). <i>Pametno određivanje cijena</i>, Mate d.o.o., Zagreb</p> <p>Hisrich, R.D., Peters, M.P., Shepherd, M.A. (2011). <i>Poduzetništvo</i>, Mate d.o.o., Zagreb</p> <p>Wreden, N. (2010). <i>Profitabilno brendiranje</i>, V.B.Z., Zagreb</p>				

Naziv modula	Upravljanje projektima, planiranje i upravljanje vremenom u poslovanju	
Ključne kvalifikacije trenera	Stručnjak za upravljanje projektima.	
	Obavezno	Izborna
Broj sati	8 sati	
Cilj modula		
Cilj modula je steći znanje o fazama u upravljanju projektima koje omogućavaju učinkovito upravljanje vremenom, a zahtijeva planiranje, raspoređivanje, praćenje i kontrolu svih projektnih aktivnosti. Sudionici će naučiti kako pristupiti upravljanju projektima i pronaći ravnotežu u svakodnevnom poslovnom životu.		
Sadržaj modula		
<p>Sedam glavnih procesa u upravljanju vremenom:</p> <ol style="list-style-type: none"> <i>Planiranje upravljanja rasporedom:</i> Mnogi izvori ne spominju ovaj postupak kada se raspravlja o upravljanju vremenom. Prije završavanja ostalih koraka, potrebno je isplanirati upravljanje svojim rasporedom. <i>Definiranje aktivnosti:</i> Nakon izrade plana upravljanja vremenom, potrebno je identificirati i definirati projektne aktivnosti. Često se koristi struktura razrade rada (work breakdown structure WBS) koja pomaže u definiranju aktivnosti i zadataka. Potrebno je odrediti i glavne korake na putu realizacije plana. <i>Slijed aktivnosti:</i> Nakon definiranja zadataka, može se započeti sekvenciranje u pravilnom redoslijedu pomoću mrežnog dijagrama. <i>Procjena resursa:</i> U upravljanju projektima pojam 'resursi' često se odnosi na ljude. Međutim, potrebno je također odrediti koji će alati, materijali, sustavi, proračun i drugi resursi biti potrebni za izvršavanje svakog zadatka. <i>Procjena trajanja:</i> Kada su poznati zadaci koji moraju biti dovršeni i što je potrebno za njihovo izvršavanje, trenutak je za procjenu potrebnog vremena za dovršavanje svake pojedine aktivnosti. Neki voditelji projekata koriste PERT (Program Evaluation Review Technique) kako bi osmislili trajanje, pogotovo ako postoji više nepoznatih čimbenika. <i>Razvoj rasporeda projekta:</i> Unosom aktivnosti, trajanja, datuma početka i završetka aktivnosti, sekvenciranja/mapiranja u softver za raspored definira se razvoj rasporeda projekta. <i>Kontroliranje rasporeda:</i> Izrađen i definiran raspored potrebno je nadgledati i kontrolirati. Napredak treba redovito ažurirati radi usporedbe realiziranih i planiranih aktivnosti. To omogućuje uvid u eventualno zaostajanje u odnosu na raspored. <p>Modul će također obuhvaćati:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analizu svakodnevnog poslovnog života sudionika i prepoznavanje izazova koji bi se mogli riješiti / poboljšati dobrim upravljanjem vremenom. - Uvođenje aplikacija / digitalnih alata za upravljanje projektima i vremenom. 		

Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Stjecanje znanja o načinu primjene principa upravljanja projektima. - Informiranje o besplatnim alatima za upravljanje projektima / vremenom te kako poboljšati upravljanje projektima i planirati vrijeme u vlastitom poslovanju. 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
<p>Pelland, A. (2020) <i>How to Keep a Work-Life Balance: Don't Neglect Your Physical and Mental Well-Being</i>. Independently published</p> <p>Rajahonka, M., & Villman, K. (2019). Women managers and entrepreneurs and digitalization: on the verge of a new era or a nervous breakdown?. <i>Technology Innovation Management Review</i>, 9(6).</p> <p>Kerzner, H. (2017). <i>Project management: a systems approach to planning, scheduling, and controlling</i>. John Wiley & Sons.</p> <p>Šimović, V., Zovko, V., Bobera, D. (2011). <i>Projektni menadžment i informacijska potpora</i>. Veleučilište s pravom javnosti Baltazar, Zagreb.</p> <p>Omazić, M. A., Baljkas, S. (2005). <i>Projektni menadžment</i>, Sinergija, Zagreb</p>				

Naziv modula	Žensko poduzetništvo			
Ključne kvalifikacije trenera	<ul style="list-style-type: none"> - Dubinsko znanje i vještine u području ženskog poduzetništva; - Vještine primjene nastavnih metoda i tehnika kako bi se postigao privlačan i praktično orijentiran proces učenja koji udovoljava specifičnostima odraslih kao polaznika edukacije; - Najmanje tri godine iskustva u poučavanju i / ili savjetovanju, po mogućnosti u poduzetništvu i / ili upravljanju malim poduzećima, ili dvogodišnje iskustvo na upravljačkoj poziciji. 			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Cilj modula je steći dublje znanje o tipičnim karakteristikama poduzeća koja vode žene.				
Sadržaj modula				
<p>Specifična motivacija žena za bavljenje poduzetničkom aktivnošću:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nezadovoljstvo mogućnostima karijere u velikim organizacijama - želja za ravnotežom između zaposlenja i obiteljskih/kućnih obaveza - želja za realizacijom vlastite poslovne ideje <p>Preferirane ekonomske aktivnosti poduzetnica i specifični zahtjevi za poduzetničke i menadžerske vještine</p> <p>Procjena potreba za razvojem poduzetničkih i menadžerskih vještina poduzetnica</p> <p>Učinkoviti pristupi u osposobljavanju i savjetovanju poduzetnica.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Dobro razumijevanje karakteristika poduzetnica i menadžerica - Vještine za procjenu potreba za unapređenjem poduzetničkih i menadžerskih vještina poduzetnica - Vještine prilagođavanja nastavnog pristupa tijekom edukacije i savjetovanja poduzetnica. 				

Evaluacija sudionika				
Pisмени / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
<p>Todorov, K. & Degadt, J. (eds.) (2019). <i>Youth and Women Entrepreneurship in Challenging International (Global) Business Environment</i>. Proceedings of the Ninth International Conference, 11–14 June 2018, Lighthouse Golf and SPA Resort, Black Sea, Bulgaria. Sofia: BAMDE.</p> <p>Cohoon, J. M., Wadhwa, V., & Mitchell, L. (2010). <i>Are successful women entrepreneurs different from men?</i>. Available at SSRN 1604653.</p> <p>García, M. C. D., & Welter, F. (2013). Gender identities and practices: Interpreting women entrepreneurs' narratives. <i>International Small Business Journal</i>, 31(4), 384-404.</p> <p>Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2013). Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth. <i>Journal of small business and enterprise development</i>. 20(1), 125-142.</p> <p>Dropulić, S., Radić, I. (2016). <i>Ja (ne) mogu biti poduzetnica</i>, Virtualni ženski poduzetnički centar.</p> <p>Matić, I., Ercegović, K., Kraljić, S., Saganić, A., Rendulić, K., Kobas Dešković, D., Ivanković Marić, K. (2017). <i>Od zaposlenice do poduzetnice</i>, Matić savjetovanje d.o.o.</p>				

Naziv modula	Kibernetička sigurnost za e-trgovinu			
Ključne kvalifikacije trenera	Stručnjak za pravo i/ili IT stručnjak			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Razvijanje adekvatnog znanja i vještina o kibernetičkoj sigurnosti za e-trgovinu, što je od vitalnog značaja za uspjeh poslovanja u digitalnom okruženju.				
Sadržaj modula				
<p>Pojmovi usklađenosti i cyber sigurnosti</p> <p>Najveće sigurnosne prijetnje e-trgovini: krađa identiteta, „zlonamjerni softver“, ubrizgavanje SQL-a, skriptiranje na više web lokacija (XSS), e-skimming</p> <p>Opća uredba o zaštiti podataka (GDPR) u Europskoj uniji</p> <p>Sigurnost osobnih podataka i osobnih podataka u e-trgovini</p> <p>Standard zaštite podataka industrije kartica za plaćanje (PCI DSS)</p> <p>Sigurnost transportnog sloja (TLS), sloj sigurnih utičnica (SSL) i HTTPS provjera autentičnosti</p> <p>Višefaktorska autentifikacija (MFA), dvofaktorska autentifikacija (2FA) ili provjera u dva koraka</p> <p>Distribuirano uskraćivanje usluge (DDoS)</p> <p>Zlonamjernost i otkupnine</p> <p>Najbolji primjeri iz prakse za sigurnost e-trgovine.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<p>Na kraju modula sudionici (stručnjaci za digitalizaciju) moći će pomoći poduzetnicama:</p> <ul style="list-style-type: none"> - da implementiraju nadzor i održavanje sigurnosti za svoje poslovanje; - da pružaju svojim kupcima iskustvo kupovine u koju mogu vjerovati; - da budu sigurne u prakticiranju primjerenih lozinka, vodeći brigu o klicanju poveznica i preuzimanju privitaka u e-pošti te redovitom pregledavanju integracija trećih strana. 				

Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				
<p>1. Barillon Th., Robles A. 2020. How growing businesses could tackle cybersecurity challenges. <i>SecurityIntelligence</i>. Available at https://securityintelligence.com/posts/growing-business-tackle-cybersecurity-challenges/.</p> <p>2. Big.commerce. 2021. <i>What You Need to Know About Securing Your Ecommerce Site Against Cyber Threats</i>. Available at https://www.bigcommerce.com/blog/ecommerce-website-security/#what-is-ecommerce-security.</p> <p>3. Federal Communications Commission. 2021. Cybersecurity for small businesses. <i>Communications Business Opportunities</i>. Available at https://www.fcc.gov/general/cybersecurity-small-business.</p> <p>4. GDPR.EU. 2021. <i>What is GDPR, the EU's New Data Protection Law?</i> Available at https://gdpr.eu/what-is-gdpr/?cn-reloaded=1.</p> <p>5. Kaspersky.com. 2021. <i>Small Business Cyber Security Tips: Understanding the Basics</i>. Available at https://www.kaspersky.com/resource-center/preemptive-safety/small-business-cyber-security.</p> <p>6. SoCyber. 2020. <i>Cybersecurity for E-commerce</i>. Available at https://so-cyber.com/cyber-security-for-e-commerce/.</p> <p>7. U.S. Small Business Administration. 2021. <i>Stay Safe from Cybersecurity Threats</i>. Available at https://www.sba.gov/business-guide/manage-your-business/stay-safe-cybersecurity-threats.</p>				

Naziv modula	Informacijska i podatkovna pismenost			
Ključne kvalifikacije trenera	Stručnjak za informatiku, statistiku i komunikacije			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Ovaj modul omogućit će sudionicima: 1) utvrđivanje točnosti, relevantnosti i sveobuhvatnosti podataka; 2) razlikovati činjenice, gledišta i mišljenja; 3) utvrditi netočne i obmanjujuće podatke; 4) odabrati podatke koji odgovaraju problemu ili pitanju.				
Sadržaj modula				
<p>Standardi informacijske pismenosti;</p> <p>Čitanje, tumačenje i vrednovanje informacija;</p> <p>Upravljački informacijski sustavi (MIS);</p> <p>Alati za pristup, pretvorbu i manipulaciju podacima;</p> <p>Procjena izvora podataka;</p> <p>Analiza, tumačenje i procjena statistike;</p> <p>Komuniciranje nalaza, zaključaka i preporuka;</p> <p>Perspektiva kritičkog mišljenja;</p> <p>Procjena vještina opismenjavanja podataka pojedinaca – samoprocjena.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<p>Na kraju modula sudionici (stručnjaci za digitalizaciju) moći će osposobiti poduzetnice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - kako biti informacijski pismen i sposoban kritički i kompetentno procijeniti informacije; - razumjeti strukturirani jezik upita (SQL), relacijske baze podataka (npr. MS Access), tehnike manipulacije podacima, statistički softver (npr. SPSS, STATA, Minitab i MS Excel) i softver za prezentaciju podataka (npr. MS Excel i MS PowerPoint) .. 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation

Literatura

1. 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/>.
2. 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>.
3. 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>.
4. 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.
5. 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>.
6. Schield 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>
7. Sperry J. 2018. Data literacy: exploring economic data. *2018 Economic Programs Webinar Series*. U.S. Census Bureau.
8. Qlik. 2021. *What is Data Literacy, and Why Does It Matter for Your Organization?* Available at <https://www.qlik.com/us/bi/data-literacy>.

Naziv modula	Poslovno pregovaranje			
Ključne kvalifikacije trenera	Trener i stručnjak za poslovno pregovaranje			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Produblјivanje znanja o procesu poslovnog pregovaranja, strategijama i tehnikama pregovaranja, s naglaskom na promjene u procesu poslovnog pregovaranja u eri digitalizacije.				
Sadržaj modula				
<p>TProces poslovnog pregovaranja</p> <p>Pregovaranje u eri digitalizacije</p> <p>Etička pitanja poslovnog pregovaranja</p> <p>Strategije pripreme za pregovore</p> <p>Rješenja za poslovno pregovaranje</p> <p>Taktika pregovaranja za upravljanje odnosima</p> <p>Tehnike za izbjegavanje uobičajenih zamki u poslovnom pregovaranju</p> <p>Tehnike pregovaranja o prodaji</p> <p>Postupak online pregovora</p> <p>Primjeri poslovnog pregovaranja.</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<p>Na kraju modula sudionici (stručnjaci za digitalizaciju) moći će osposobiti poduzetnice:</p> <ul style="list-style-type: none"> - koristiti postupne tehnike za izbjegavanje uobičajenih zamki u poslovnom pregovaranju; - postići održiva rješenja u poslovnim pregovorima; - biti sposobne za vođenje pregovora pomoću digitalnih alata. 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation

Literatura

1. 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.
2. 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_Resol ve_Disputes%2C_and_Make_Decisions_Across_Cultural_Boundaries_%28Jossey-Bass_Business_%26_Management%29.pdf.
3. 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.
4. Ebner N. 2010. *Trust-Building in E-Negotiation*. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1722065.
5. 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.
6. Harvard Law School. 2018. *Elegant solutions in business negotiations. Program on Negotiation*. Available at <https://www.pon.harvard.edu/daily/business-negotiations/elegant-solutions/>.
7. Stein G., Mehta K. 2020. *Negotiating in a Digitalised Era*. Available at <https://www.europeanbusinessreview.com/negotiating-in-a-digitalised-era/>.
8. World of Learning. 2021. *The Digital Age of negotiation*. Available at <https://www.learnevents.com/blog/2019/07/18/the-digital-age-of-negotiation/>.

Naziv modula	Kako digitalizacija može pomoći u pronalaženju više / novih klijenata			
Ključne kvalifikacije trenera	Web analitičar, SEO-stručnjak, stručnjak za mrežni marketing			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Precizno definiranje ciljne skupine tvrtke Upoznavanje s načinom korištenja mrežnih kanala za pronalaženje (novih) kupaca Priprema proračuna za malu internetsku kampanju				
Sadržaj modula				
Prezentacija osobe (Avatar za ciljnu skupinu) SEO-provjera web stranice Primjeri najbolje prakse za mrežne marketinške kampanje Izrada plana za vlastitu internetsku marketinšku kampanju				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Informiranje o tome kako pronaći ciljnu skupinu - Pronalaženje mrežnih dodirnih točaka s ciljnom skupinom - Traženje inspiracije za marketinšku kampanju i tehnički savjet - Definiranje odnosno podjela rada: samostalni rad i aktivnosti povjerene stručnjacima 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				

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*.

Naziv modula	Inovacijski proces – generiranje i provjera novih poslovnih ideja			
Ključne kvalifikacije trenera	<ul style="list-style-type: none"> - Iskustvo u provođenju treninga za poduzetnike; - Владanje sljedećim nastavnim alatima: izvođenje prezentacija, organiziranje prezentacija sudionika, organiziranje rasprava o materijalu, organiziranje rada u mini grupama i upravljanje radom sudionika na Internetu i u mobilnim aplikacijama; - Posjedovanje analitičkih vještina, poput provođenja SWOT analize različitih ideja; - Trener mora znati kako se razvija poslovni plan, mora poznavati specifičnosti izrade marketinškog plana, proizvodnog plana, organizacijskog plana i upravljanja, financijskog plana i analize rizika. 			
	Obavezno	Izorno		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Podučiti stručnjake za digitalizaciju o procesu generiranja ideja.				
Sadržaj modula				
<p>1. Istražiti poduzetničke prilike i generirati odgovarajuće poslovne ideje. Polaznici treninga upoznat će se s mogućnostima pronalaženja poduzetničkih prilika i generiranja ideja za perspektivno poslovanje na Internetu.</p> <p>2. Opravdanost poslovne ideje. Poslovni plan. Marketinški plan. Polaznici treninga upoznat će se sa strukturom poslovnog plana. Svaki sudionik napisat će marketinški plan za projekt.</p> <p>3. Proizvodni plan, organizacijski plan i upravljanje.</p> <p>4. Financijski plan</p> <p>5. Prezentacije projekata sudionika</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____
Očekivanje sudionika				
Na kraju modula sudionici (stručnjaci za digitalizaciju) moći će osposobiti poduzetnice:				

- da razvijaju ideje i primjenjuju tehnologije za unapređenje roba i usluga ili za povećanje učinkovitosti proizvodnje;
- o spoznaji kako digitalni alati mijenjaju rad, suradnju i organizacije.

Evaluacija sudionika

Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
------------------------	------	---------------	---------	--------------

Literatura

1. BusinessTown. The 300 Best Small Business Ideas. URL:<https://businesstown.com/300-best-small-business-ideas/> 26.01.2021
2. 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
3. Calculate Stuff. Financial Calculators. URL: <https://www.calculatestuff.com/financial> 26.01.2021
4. Ford, B. R., Bornstein, J.M., Pruitt, P.T. (2007) *The Ernst & Young Business Plan Guide* 3th (third) edition, John Wiley & Sons.
8. 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. *Journal of Product Innovation Management*, 38(1): 192-215.
5. Muller C. 2011. *Apple's Approach Towards Innovation and Creativity*. GRIN.
6. Perez-Breva, L. (2019). *Inoviranje*, Mate d.o.o., Zagreb
7. Brown, T. (2019). *Dizajniranje promjena po mjeri*, Mate d.o.o., Zagreb
8. Ross, A. (2019). *Industrije budućnosti*, Mate d.o.o., Zagreb

Naziv modula	Razvoj, postavljanje, analiza i promocija web stranice			
Ključne kvalifikacije trenera	Posjedovati vještine poučavanja; sposobnost vođenja dijaloga s publikom; sveobuhvatno razumijevanje različitih načina razvoja, postavljanja, analize i promocije web stranice i njenih karakteristika; vladati uslugama/alatima kao što su Tilda i Google Analytics.			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	12 sati			
Cilj modula				
Program edukacije usmjeren je na poboljšanje znanja stručnjaka za digitalizaciju uz mogućnost samorazvoja, razvrstavanja, analitike i promocije internetskih resursa.				
Sadržaj modula				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Obrazloženje potrebe za razvojem, postavljanjem, analitikom i promocijom internetskih resursa. 2. Razmatranje različitih mogućnosti za rješavanje problema. Polaznici treninga upoznat će se s raznim opcijama za rješavanje problema razvoja, postavljanja, analitike i promocije internetskih izvora. 3. Izrada web stranice bez znanja programiranja (korištenjem Tilda aplikacije) 4. Postavljanje razvijene web stranice na Internet (pomoću besplatnog Tilda hostinga) 5. Analitika ključnih pokazatelja web mjesta. Polaznici treninga steći će opće razumijevanje analitike indikatora web mjesta, kao i glavnih analitičkih parametara u Google Analytics alatu. 6. Promocija web stranica u tražilicama; Polaznici treninga upoznat će se s različitim mehanizmima promocije web stranica u tražilicama (stvaranje sadržaja, uklanjanje pogrešaka prilikom korištenja, oglašavanje itd.) 				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<p>Nakon treninga polaznici će znati:</p> <ul style="list-style-type: none"> - vrazne mogućnosti za rješavanje problema razvoja, razvrstavanja, analitike i promocije internetskog resursa i karakteristike navedenih opcija; - principe rada konstruktora web stranica, prednosti i nedostatke najpopularnijih konstruktora web stranica; 				

- koncepti hostinga i imena domena, algoritme za postavljanje resursa na Internet;
- glavne parametre i mogućnosti analitike web stranica u Google Analytics alatu;
- razne mehanizme za promociju web mjesta u tražilicama.

Evaluacija sudionika

Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
------------------------	------	---------------	---------	--------------

Literatura

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>

Naziv modula	Marketing na društvenim mrežama & Praktična upotreba društvenih mreža u poslovne svrhe			
Ključne kvalifikacije trenera	<ul style="list-style-type: none"> - Vladati izlaganjem prezentacija, organiziranjem prezentacija sudionika, organiziranjem rasprava o materijalu, organiziranjem rada u mini grupama i upravljanjem radom sudionika na Internetu i u mobilnim aplikacijama. - Kompetencije u području marketinga na društvenim mrežama, ekspert za korištenje Facebooka i Instagrama u poslovne svrhe. 			
	Obavezno	Izorno		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Cilj modula je nadograditi praktične vještine za korištenje društvenih mreža za učinkovit marketing, posebno na Facebooku i Instagramu.				
Sadržaj modula				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Kreiranje poslovnih računa na Facebooku i Instagramu 2. Strategija – Marketing društvenih medija. Svrha izrade računa na društvenim mrežama. Ključni pokazatelji uspješnosti na društvenim mrežama 3. Analiza konkurenata, ciljane publike, plana sadržaja - odabir ciljanih segmenata kupaca i opis profila kupaca; izrada plana sadržaja (tematski naslovi, kalendarski plan po temama, vizualna prezentacija) 4. Ciljano oglašavanje - postavljanje kampanje. 				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____
Očekivanje sudionika				
<p>Poznavanje funkcionalnosti društvenih mreža i vještina za njihovu učinkovitu upotrebu u marketinške svrhe.</p> <p>Tijekom treninga polaznici će naučiti i samostalno raditi:</p> <ul style="list-style-type: none"> - stranicu za njihovo poslovanje na društvenim mrežama Facebook i Instagram - ispuniti stranice originalnim sadržajem - razviti strategiju promocije na društvenim mrežama 				

- razviti plan sadržaja s naslovima i vizualnom prezentacijom za jedan mjesec
- ovladavati plaćenim ciljanim oglašavanjem na Facebooku i Instagramu.
- predstaviti pripremljene stranice na kraju treninga.

Evaluacija sudionika

Pismeni / usmeni
ispit

Esej

Praktičan rad

Projekt

Presentation

Literatura

Tuten, T. L. (2020). *Social media marketing*. Sage.
Palić, M. (2019). *Atomski marketing*, M.E.P.

Naziv modula	Implementacija digitalnih tehnologija na primjeru sustava Bitrix24.CRM			
Ključne kvalifikacije trenera	Vladati izlaganjem prezentacija, organiziranjem prezentacija za sudionike, organiziranjem rasprava, organiziranjem rada u manjim grupama i upravljanjem radom sudionika na Internetu i u mobilnim aplikacijama. Sveobuhvatno razumijevanje različitih načina razvoja i analize poslovnih procesa u Bitrix24.			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Modul je posvećen podučavanju kako koristiti mogućnosti CRM sustava za poslovanje, što će poboljšati učinkovitost procesa tvrtke, privući i zadržati kupce, povećati prodaju i poboljšati kvalitetu usluge.				
Sadržaj modula				
<ol style="list-style-type: none"> 1. Karakteristika CRM sustava Polaznici treninga upoznat će se s općim karakteristikama CRM sustava, njegovom strukturom i skupinom zadataka koje CRM sustav rješava. 2. Izrada provedbenog plana Polaznici treninga upoznat će se s kriterijima za odabir CRM sustava, primarnim ciljevima i razvojem provedbenog plana. 3. Struktura i glavne funkcije sustava Bitrix24 Polaznici treninga upoznat će se sa strukturom sustava Bitrix24, glavnim funkcijama sustava. Proučit će značajke postavljanja sustava i mogućnosti CRM marketinga. 4. Tehnologija za stvaranje i konfiguriranje parametara poslovnih procesa tvrtke Polaznici treninga upoznat će se s tehnologijom kreiranja poslovnih procesa tvrtke, formiranjem i analizom analitičkih izvještaja za svaku transakciju (prodajni lijevak). 				
Nastavne metode i alati				
Predavanja Theoretical presentations	Radionice / seminari	Vježbe Bitrix24	Pojedinačni zadaci Bitrix24	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo _____
Očekivanje sudionika				
Sudionici modula naučit će kako prilagoditi glavne komponente sustava Bitrix24 poslovanju; prilagoditi interakciju glavnih poslovnih procesa u CRM sustavu za poslovanje. Svi sudionici moći				

će sistematizirati rad tvrtke u sustavu Bitrix24. Svaki će sudionik koristiti niz alata i funkcija CRM sustava kako bi se u tvrtki osigurao brz, ugodan i učinkovit rad.

Evaluacija sudionika

Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
---------------------------	------	---------------	---------	--------------

Literatura

1. Report on the results of the study. Bitrix24 Ukraine. URL: <https://www.bitrix24.ua/crmresearch2018/>
2. Bitrix24. URL: <https://www.bitrix24.ua/>

Naziv modula	Uspješno dizajniranje online edukacija			
Ključne kvalifikacije trenera	Iskusni trener, stručnjak za održavanje online treninga			
	Obavezno	Izborno		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Stjecanje znanja o pripremi i izvođenju online treninga i prenošenje sadržaja putem ZOOM-a ili drugih platformi poput WONDER, MIRO, Teams.				
Sadržaj modula				
<p>Učenje o cijelom spektru Zoom-a i drugim alatima i posebnim zahtjevima za prijenos znanja putem interneta Učenje dodatnih alata poput Miro (Visual Collaboration Platform), Doc-Sharing itd.</p> <p>Uvođenje - kako privući polaznike na online edukaciju i zainteresirati ih kao trener</p> <p>Stjecanje novih informacija o jednostavnom dijeljenju dokumente / organizaciji online radionice</p> <p>Stjecanje novih informacija o naglašavanju interakcije u online okruženju</p> <p>Vježba za uvježbavanje didaktičkih vještina u internetskom kontekstu</p> <p>Primjeri često postavljenih pitanja i najčešći tehnički problemi</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Stjecanje znanja o uspješnom planiranju, pripremi i održavanju online treninga pomoću različitih mrežnih platformi. - Razumijevanje razlika i prednosti različitih mrežnih platformi. - Razumijevanje specifičnih karakteristika i zahtjeva uspješnog online treninga u usporedbi s treninzima uživo. 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				

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=G16238__D5&sig=WZRUC2_VxYZxHGONoC2-8Ec1HgQ#v=onepage&q&f=false

Cara J. Gomez; 2020; Dynamic and effective virtual training – 31 strategies to design and facilitate training in an online environment

Hugget C., 2018; The Virtual Training Guide Book – How to design, deliver and implement live Online learning

Naziv modula	Razvijanje “mekih” i osobnih vještina stručnjaka za digitalizaciju			
Ključne kvalifikacije trenera	Stručnjak za komunikaciju, po mogućnosti sa znanjem psihologije			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
Edukacija stručnjaka za digitalizaciju za razvoj mekih i osobnih vještina važnih za učinkovitiji rad sa poduzetnicama i bolje razumijevanje njihovih potreba i njihove psihologije. Modul će stručnjake za digitalizaciju naučiti bolje profilirati poduzetnice i prepoznati njihove poslovne izazove i potrebe, planove za njihovo poslovanje i njihova očekivanja od suradnje.				
Sadržaj modula				
Probijanje leda Priroda mekih vještina Društveni odnosi i interakcije. Empatičnost. Komunikacijske i prezentacijske vještine Pregovaračke vještine Vještine timskog rada (metode vezivanja) Vještina vođenja Praktične vježbe				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
Razvoj novih osobnih i komunikacijskih vještina i usvajanje novih tehnika podučavanja poduzetnica.				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation

Literatura

Mohan, K., Banerji, M. (2017), *Developing Communication Skills*, Laxmi Publications.
Lakein, A. (2005). *Kako ovladati vremenom i životom*, V.B.Z., Zagreb

Naziv modula	Učinkovite metode podučavanja poduzetnica			
Ključne kvalifikacije trenera	Poznavanje (ženske) psihologije i pedagogije, te pristupa u temama o različitosti; Stručnjak za treniranje trenera			
	Obavezno	Izborna		
Broj sati	8 sati			
Cilj modula				
<p>Edukacija stručnjaka za digitalizaciju o ženskoj psihologiji, stjecanje dubljeg uvida u specifično okruženje u kojem poduzetnice bolje rade i emocionalnu podršku koja bi im mogla zatrebati.</p> <p>Senzibilizacija za potrebe poduzetnica kao ciljane skupine</p> <p>Različiti pedagoški pristupi u radu sa poduzetnicama</p>				
Sadržaj modula				
<p>Ženska psihologija</p> <p>Uloga, izazovi i posebne potrebe poduzetnica</p> <p>Aдекватne metode za prijenos znanja poduzetnicama</p> <p>Korištenje vremena za učinkovit rad i traženje povratnih informacija prilikom podučavanja žena poduzetnica</p>				
Nastavne metode i alati				
Predavanja	Radionice / seminari	Vježbe	Pojedinačni zadaci	Multimedija i internet
Učenje na daljinu	Konzultacije	Lab	Mentorski rad	Ostalo
Očekivanje sudionika				
<ul style="list-style-type: none"> - Usvojene spoznaje na temu ženske psihologije - Usvajanje odgovarajućeg pristupa u provedbi treninga poduzetnica - Senzibilizacija potreba poduzetnica - Učinkovito upravljanje vremenom za provedbu treninga 				
Evaluacija sudionika				
Pismeni / usmeni ispit	Esej	Praktičan rad	Projekt	Presentation
Literatura				

Clements Phil / Jones John; 2016; The diversity training handbook – A practical guide to understanding and changing attitudes

Avolio Alecchi B.; 2018; Women and entrepreneurship: Female durability, Persistence and Intuition at work

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.

Dropulić, S., Radić, I. (2016). *Ja (ne) mogu biti poduzetnica*, Virtualni ženski poduzetnički centar.

Matić, I., Ercegović, K., Kraljić, S., Saganić, A., Rendulić, K., Kobas Dešković, D., Ivanković Marić, K. (2017). *Od zaposlenice do poduzetnice*, Matić savjetovanje d.o.o.

Aneks 1: Kontrolna lista – Intervjui s poduzetnicama

Na temelju pregleda Literatura identificirana su pitanja za vođenje intervjua s poduzetnicama. Zbog prirode teme nije bilo moguće predvidjeti koje bi dodatne informacije mogle biti relevantne za postupak prikupljanja podataka, pa su istraživači bili pozvani istražiti temu izvan navedenih pitanja i steći uvid u sve relevantne aspekte razvoja kurikulumu.

- *Koja je razina upotrebe digitalnih alata u vašoj trenutnoj poslovnoj praksi? Opišite koje alate koristite.*
- *Znate li neki primjer tvrtke u vašoj industriji koja uspješno utječe na tržište korištenjem digitalnih alata koje biste mogli upotrijebiti kao model za svoju situaciju? Molim, opišite.*
- *Na koji bi način digitalni alati poboljšali vaš pristup do postojećih ili novih klijenata?*
- *Koje digitalne alate mislite da bi mogli sami koristiti, a za koje bi angažirali stručnjaka za digitalizaciju?*
- *Jesu li vam društvena odgovornost i aktivizam od posebne važnosti? Želite li uključiti doprinos zajednici u virtualno predstavljanje vašeg poslovanja?*
- *Mislite li da žene općenito brinu o cyber sigurnosti? U kojem smjeru?*
- *Želite li više edukacije o digitalnim alatima koje sadrže detaljne upute (pristup korak po korak)?*
- *Želite li da treninzi uključuju demonstraciju utjecaja upotrebe digitalnih alata na povećanje prihoda vašeg poduzeća?*
- *Kako treninge za poduzetnice učiniti što učinkovitijim, uz minimalno korištenje vremena, uključujući putovanja?*
- *Mislite li da treba biti fleksibilan u vremenu i / ili mjestu ako se provodi edukacija za poduzetnice? U kojem smislu? Što bi bilo najprikladnije? Je li bolje organizirati takav trening on-line ili na licu mjesta? Zašto? Bi li unaprijed snimljene sesije bile dobro rješenje? (Moći pristupiti kad god je to moguće, prilagoditi se aktivnostima obiteljske skrbi, ne gubeći vrijeme na putovanja)*
- *Koriste li poduzetnice društvene mreže za grupno umrežavanje? Ako da, koje?*
- *Mislite li da bi sadržaj obuka o digitalizaciji trebao u bilo kojem smislu biti posebno prilagođen potrebama poduzetnica? Molimo opišite.*
- *Smatrate li još nešto važnim, a nije obuhvaćeno?*

Aneks 2: Kontrolna lista – Intervjui sa stručnjacima za digitalizaciju

Na temelju pregleda Literatura identificirana su pitanja za vođenje razgovora sa stručnjacima za digitalizaciju. Zbog prirode predmeta nije bilo moguće predvidjeti koje bi dodatne informacije mogle biti relevantne za postupak prikupljanja podataka, pa su istraživači pozvani da istraže temu izvan ovih pitanja i steknu uvid u sve relevantne aspekte razvoja kurikuluma.

- *Jesu li stručnjaci za digitalizaciju općenito vješti u analizi poslovnog modela svojih klijenata iz segmenta mikro poduzeća i pomoći u inovacijama na temelju uvođenja digitalnih alata?*
- *Želite li imati više poslovnog znanja kako biste mogli bolje razumjeti potrebe poduzetnica i potencijal digitalizacije? Ako da, s kojim biste aspektom poslovnog znanja voljeli biti bolje upoznati?*
- *Može li se utjecaj na tržište ostvariti malim proračunom za digitalni marketing?*
- *Je li moguće osnažiti poduzetnice da samostalno učinkovito koriste digitalne alate u svom poslu? Koji bi dio (alata), prema vašem mišljenju, trebale prepustiti vanjskim partnerima?*
- *Kako možete kao stručnjak za digitalizaciju učiniti poduzetnice sigurnijima u vezi s njihovom brigom oko problema kibernetičke sigurnosti?*
- *Ako su društvena odgovornost i aktivizam od posebne važnosti za poduzetnice - kako to virtualno uključiti u prezentaciju njihovog poslovanja? Mogu li njihove digitalne marketinške kampanje također uključiti doprinos zajednici kako bi bile njima privlačne?*
- *Prilikom edukacije poduzetnica bez tehničkog iskustva o korištenju digitalnih alata u svom poslu - je li moguće održati edukaciju s vrlo detaljnim uputama? Kako se to može provesti?*
- *Može li se primijeniti praktični pristup - pokazati poduzetnicama kako koristiti digitalne alate i pustiti ih da vježbaju s digitalnim stručnjakom?*
- *Mogu li edukacije uključivati demonstraciju utjecaja digitalizacije na povećanje prihoda poduzeća kako bi se povećala motivacija poduzetnica za sudjelovanje u treninzima?*
- *Koliko je važan jezik koji se koristi na treninzima o digitalnim alatima? Može li upotreba jednostavnog jezika umjesto tehničkog jezika povećati razinu internalizacije znanja?*
- *Kako treninge učiniti što učinkovitijim za poduzetnice koje često imaju izazove u usklađivanju privatnog i poslovnog života, koristeći minimalno potrebnog vremena, uključujući putovanja?*
- *Kako omogućiti umrežavanje on-line za poduzetnice u sklopu on-line održanih treninga?*
- *Je li moguće stvoriti program koji će kombinirati treninge s besplatnim savjetima ako je potrebna dodatna pomoć?*
- *Mislite li da bi se sadržaj edukacija o digitalizaciji mogao u bilo kojem smislu posebno prilagoditi potrebama poduzetnica?*
- *Smatrate još nešto važnim, a nije obuhvaćeno?*

Aneks 3: Bibliografija

- 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/>
- Maaïke 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., Стартъп 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.
- Галоей, С., The Four: Скритата 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., Скритите 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 Кръгозор, С., 2017.
- Котлър, 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 Рой 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>

- Giotoopoulos, 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/>