



**7η Θεματική Ενότητα SKIVRE:**

**ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΑΞΙΑΣ ΜΕΣΩ  
ΔΙΚΤΥΩΝ**

Ένταξη τοπικών, περιφερειακών και  
διαπεριφερειακών εταίρων.  
Συνεργασία και διαπραγμάτευση.

Συγγραφείς:

**Jennie Hawks**      **Lilian**  
**Grootswagers**

Φορέας:

**Future for Religious  
Heritage,  
Belgium**



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union

Η υποστήριξη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την παραγωγή του παρόντος περιεχομένου δεν συνιστά αποδοχή του περιεχομένου, το οποίο αντανάκλα τις απόψεις μόνον των δημιουργών, και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν φέρει ουδεμία ευθύνη για οποιαδήποτε χρήση των πληροφοριών που εμπεριέχονται σε αυτό. Αριθμός έργου: 2018-1-DE02-KA202-005023.



Η παρούσα θεματική ενότητα αποτελεί μέρος του προγράμματος κατάρτισης SKIVRE, το οποίο περιλαμβάνει συνολικά 10 θεματικές ενότητες μάθησης και αναπτύχθηκε στο πλαίσιο της στρατηγικής σύμπραξης Erasmus + **SKIVRE - Ανάπτυξη δεξιοτήτων για την αξιοποίηση της ευρωπαϊκής θρησκευτικής κληρονομιάς (SKIVRE - Skills Development for the Valorisation of European Religious Heritage)**.

Στο έργο SKIVRE, μια ομάδα 6 ευρωπαϊκών φορέων - οι οποίοι συνδέονται με τη διατήρηση της θρησκευτικής κληρονομιάς - ανέπτυξε ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα για την παραγωγή και εμπορία υψηλής ποιότητας χειροποίητων προϊόντων που προέρχονται από τα ευρωπαϊκά μοναστήρια. Ακολουθούν τα περιεχόμενα του προγράμματος κατάρτισης:

### Πρόγραμμα κατάρτισης SKIVRE

Θεματική Ενότητα 1: Εισαγωγική Ενότητα

Θεματική Ενότητα 2: Στρατηγικές μάρκετινγκ

Θεματική Ενότητα 3: Μοναστικά προϊόντα

Θεματική Ενότητα 4: Πώληση μοναστικών προϊόντων με αυθεντικό τρόπο

Θεματική Ενότητα 5: Κανάλια διανομής

Θεματική Ενότητα 6: Κοινωνικά μέσα δικτύωσης και επικοινωνία

### Θεματική Ενότητα 7: Προσθήκη αξίας μέσω δικτύων

Θεματική Ενότητα 8: Δημιουργία ισχυρής επωνυμίας

Θεματική Ενότητα 9: Στρατηγικές χρηματοδότησης

Θεματική Ενότητα 10: Πτυχές της βιωσιμότητας

Μπορείτε να βρείτε περισσότερες πληροφορίες στην ιστοσελίδα: [www.skivre.eu](http://www.skivre.eu)

Δήλωση περί πνευματικών δικαιωμάτων:



Το παρόν έργο υπόκειται σε άδεια χρήσης Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 Διεθνής Άδεια.

Είστε ελεύθεροι να:

- μοιράζετε – αντιγράψετε και αναδιανείμετε το υλικό σε οποιοδήποτε μέσο ή μορφή
- προσαρμόζετε - διασκευάζετε, μετασχηματίζετε και αξιοποιήσετε το υλικό

υπό τους ακόλουθους όρους:

- Αναφορά Δημιουργού - Πρέπει να αναφέρετε τους δημιουργούς, να παρέχετε το σύνδεσμο προς την άδεια και να αναφέρετε εάν έχουν γίνει αλλαγές. Μπορείτε να το κάνετε με οποιοδήποτε εύλογο τρόπο, αλλά όχι με οποιονδήποτε τρόπο που υποδηλώνει ότι ο δικαιοπάροχος εγκρίνει εσάς ή τη χρήση σας.
- Μη Εμπορική Χρήση - Δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιείτε το υλικό για εμπορικούς σκοπούς.
- Παρόμοια Διανομή - Εάν αναμιγνύετε, μετασχηματίζετε ή βασίζεστε στο υλικό, πρέπει να διανείμετε τις συνεισφορές σας υπό την ίδια άδεια με το πρωτότυπο.

# Περιεχόμενο

Σχετικά με τη Θεματική Ενότητα.....	1
Περιγραφή εκπαίδευσης.....	1
Οι στόχοι αυτής της θεματικής ενότητας.....	1
Ομάδες - στόχοι.....	1
Γνώσεις και δεξιότητες που θα αποκτήσετε μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας.....	1
Μέθοδος εκπαίδευσης.....	2
Ενότητα 1. Τι είναι η δικτύωση και γιατί είναι σημαντική για εσάς;.....	6
1.1. Τι είναι η δικτύωση;.....	6
1.2. Η πρακτική της δικτύωσης.....	6
1.3. Βασικές στρατηγικές δικτύωσης.....	8
1.4. Κοινές παγίδες δικτύωσης.....	9
Ενότητα 2. Τι είναι ένα δίκτυο και γιατί είναι σημαντικό για το μοναστήρι σας;.....	11
2.1. Τι είναι ένα δίκτυο;.....	11
2.2. Τύποι δικτύων.....	11
Ενότητα 3. Δημιουργία επιτυχημένων δικτύων.....	14
3.1. Πώς να δημιουργήσετε ένα δίκτυο.....	14
3.2. Διασφάλιση της αντοχής του δικτύου σας.....	15
Παραδείγματα Καλών Πρακτικών.....	16
Ασκήσεις.....	1
Άσκηση 7.1.....	3
Άσκηση 7.2.....	3
Άσκηση 7.3.....	3
Αναφορές.....	4
Η σύμπραξη SKIVRE: Ενδυνάμωση των μοναστηριών για την αξιοποίηση της δυναμικής των μοναστικών προϊόντων.....	5



## Σχετικά με τη Θεματική Ενότητα

---

### Περιγραφή εκπαίδευσης

Σε αυτήν την ενότητα θα μάθετε ποιοι τύποι δικτύων υπάρχουν και τις απαραίτητες ικανότητες και χρήσιμες μέθοδοι που απαιτούνται για τη δημιουργία / ενίσχυση ενός δικτύου.

Η παρούσα Θεματική Ενότητα αφορά στη δημιουργία διαφορετικών δικτύων τοπικών, περιφερειακών και διεθνών συνεργατών, που προσθέτουν αξία σε μοναστήρια και τα προϊόντα τους. Η δικτύωση είναι μια πολύ σημαντική δραστηριότητα, η οποία δεν πρέπει να υποτιμάται, ώστε οι συνεργάτες να μαθαίνουν ο ένας από τον άλλο, να μοιράζονται εμπειρίες και να επεκτείνουν τις οικονομικές δραστηριότητες.

### Οι στόχοι αυτής της θεματικής ενότητας

Αφού μελετήσετε αυτήν την ενότητα, θα καταλάβετε ποιες ικανότητες θα πρέπει να έχετε (ή έχετε εκπαιδευτεί να έχετε) για να δικτυώνεστε σε προσωπικό επίπεδο. Αυτό θα σας προσφέρει πολύτιμες δεξιότητες που θα χρησιμοποιηθούν ως εξής:

- Για να μάθετε ποιες οργανωτικές δεξιότητες πρέπει να δημιουργήσετε ή να συμμετάσχετε σε δίκτυα,
- Να κατανοήσετε τους διάφορους τύπους δικτύων και
- Να μάθετε για τα δίκτυα και πώς λειτουργούν με έννοιες περιφερειακής ανάπτυξης.

### Ομάδες - στόχοι

Αυτή η εκπαιδευτική ενότητα έχει σχεδιαστεί για να ταιριάζει στις εκπαιδευτικές ανάγκες των μοναχών και των καλογριών, της διοίκησης, του προσωπικού και των εθελοντών σε ευρωπαϊκά μοναστήρια, ανεξάρτητα από το εάν διευθύνονται από Καθολικούς ή Προτεστάντες ή από την Ορθόδοξη Εκκλησία, από δημόσιους ή ιδιωτικούς φορείς.

Όλες οι ενότητες είναι σχετικές για όλες τις ομάδες-στόχους, αλλά ορισμένες έχουν πιο συγκεκριμένο χαρακτήρα. Όλα είναι αλληλένδετα. Διαφέρουν ως προς το επίπεδο πληροφοριών, δεξιοτήτων και ικανοτήτων και στοχεύουν σε τρεις ομάδες:

- **Ομάδα στόχου 1:** Για άτομα που εργάζονται σε επίπεδο υλοποίησης, όπως π.χ. στα μοναστικά καταστήματα, συνιστώνται οι εξής τρεις Ενότητες: Ενότητα 1 ως εισαγωγή στην εκπαίδευση, Ενότητες 3 και 4 σχετικά με τα μοναστικά προϊόντα και την αυθεντική πώληση μοναστικών προϊόντων. Οι άνθρωποι που αρχίζουν να εξετάζουν ορισμένες στρατηγικές

πτυχές μπορεί να εμπνευστούν από την Ενότητα 7 σχετικά με την προστιθέμενη αξία μέσω της δικτύωσης.

- **Ομάδα στόχος 2:** Για άτομα με ειδικές γνώσεις ή εμπειρίες ή συγκεκριμένο υπόβαθρο ή / και συγκεκριμένες εργασίες στη μοναστική διαχείριση: Ενότητα 2 σχετικά με στρατηγικές μάρκετινγκ, Ενότητα 5 σχετικά με στρατηγικές διανομής, Ενότητα 8 σχετικά με τη δημιουργία μιας ισχυρής μάρκας και Ενότητα 6 στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και την επικοινωνία προσφέρουν εκπαιδευτικό περιεχόμενο και προβληματισμό.

- **Ομάδα στόχος 3:** Άτομα σε επίπεδο στρατηγικής απόφασης με πολύ εξειδικευμένο / έμπειρο υπόβαθρο και αντίστοιχες ευθύνες σε ένα μοναστήρι (Ενότητες 9 για στρατηγικές χρηματοδότησης και Ενότητα 10 για θέματα βιωσιμότητας).

## Γνώσεις και δεξιότητες που θα αποκτήσετε μετά την ολοκλήρωση αυτής της ενότητας

Μόλις ολοκληρώσετε αυτή την ενότητα θα είστε σε θέση να

- κατανοήσετε τις δικές σας δυνατότητες δικτύωσης και ποιες πρέπει να βελτιώσετε,
- γνωρίσετε τη σημασία της δικτύωσης για τον οργανισμό σας και για τους ανθρώπους σε αυτόν,
- γνωρίσετε βασικές δεξιότητες για τη δικτύωση,
- κατανοήσετε τους διάφορους τύπους δικτύων και τις αξίες τους στον οργανισμό σας,
- μάθατε για την καλή πρακτική και γιατί είναι σημαντικό.

## Μέθοδος εκπαίδευσης

Το **SKIVRE** επικεντρώνεται σε μια προσέγγιση διαδραστικής εκπαίδευσης, είτε ως μάθημα αυτοδιδασκαλίας είτε ως κατάρτιση με εκπαιδευτή. Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει:

- Εξατομικευμένη αυτοδιδασκαλία - μια ισχυρή μέθοδος εκμάθησης που επιτρέπει σε κάθε εκπαιδευόμενο, με βάση την εμπειρία του και τη γνώση του, και με βάση τις νεοαποκτηθείσες γνώσεις, να λαμβάνει αποφάσεις ανάπτυξης γνώσης από μόνος του.
- Αυτοαξιολόγηση - συνεχιζόμενες δοκιμές αυτοαξιολόγησης ή κατ'οίκον εργασία που οι μαθητές στέλνουν στον εκπαιδευτή τους πριν από την έναρξη κάθε επόμενης ενότητας.
- Μπορείτε επίσης να εργαστείτε σε μικρές ομάδες των 2 ή 3, π.χ. αν αποφασίσετε να μάθετε αυτήν την ενότητα με τους συναδέλφους σας ως ομάδα αυτοδιδασκαλίας στο μοναστήρι σας ή υποστηριζόμενη από εξωτερικό εκπαιδευτή.



Μπορείτε να αποκτήσετε γνώση μεμονωμένα ή σε μια ομάδα χρησιμοποιώντας:

- Εκπαιδευτικό υλικό όπως αυτή η ενότητα.
- Εκπαιδευτικό υλικό σε εννέα επιπλέον ενότητες κατάρτισης SKIVRE που συνδέονται στενά με αυτήν την ενότητα.
- Η διαδραστική ηλεκτρονική πλατφόρμα εκπαίδευσης SKIVRE: [www.skivre.eu/training](http://www.skivre.eu/training)
- Ομαδικές εκπαιδευτικές συνεδρίες με τη διευκόλυνση ενός επαγγελματία εκπαιδευτή.

# Περιεχόμενο κατάρτισης



## Ενότητα 1. Τι είναι η δικτύωση και γιατί είναι σημαντική για εσάς;

---

*Χωρίς να το σκεφτόμαστε, όλοι δικτυωνόμαστε, καθώς είτε κάνουμε νέους φίλους ή γείτονες είτε στο εργασιακό περιβάλλον, δημιουργώντας νέες επαφές. Ξεκινήστε εστιάζοντας στον εαυτό σας και τον οργανισμό σας. Πώς σας βοηθά στην εργασία σας να συναντήσετε και να επικοινωνήσετε με άλλους; Πώς βοηθά αυτό τους άλλους να σας γνωρίσουν και να επεκτείνουν τις γνώσεις τους και τους τρόπους εργασίας τους; Πώς μπορούν να χρησιμοποιηθούν οι «επαφές» για την εκκίνηση ενός τοπικού δικτύου για πληροφορίες, για την επέκταση του τοπικού τουρισμού, για την εμπορία προϊόντων;*

### 1.1. Τι είναι η δικτύωση;

Η δικτύωση μπορεί να ερμηνευθεί με διαφορετικούς τρόπους και εμφανίζεται σε διαφορετικά σχήματα και σε εναλλακτικές μορφές. Ωστόσο, γενικά πρόκειται για την οικοδόμηση σχέσεων και την απόλαυσή τους και από τις δύο πλευρές. Βασίζεται στην έννοια της αλληλοβοήθειας και της ανταλλαγής σημαντικών γνώσεων μεταξύ των μερών.

Η δικτύωση δεν αποτελεί απλή εργασία. Ωστόσο, έχει ιδιαίτερη σημασία όταν τοποθετείτε ένα προϊόν ή έναν οργανισμό στην κοινωνία και την αγορά. Επιπλέον, προσφέρει μια μοναδική ευκαιρία για επέκταση, ανάπτυξη και καινοτομία, η οποία δεν μπορεί να επιτευχθεί μεμονωμένα.

### 1.2. Η πρακτική της δικτύωσης

Η δικτύωση μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους και σχεδόν σε κάθε περίπτωση. Για παράδειγμα, όταν συναντήσετε για μεσημεριανό γεύμα, σε συνέδριο ή σε οποιαδήποτε άλλη κοινωνική εκδήλωση. Είναι σημαντικό να θυμάστε πάντα την ερώτηση: «Ποιον μπορώ να βοηθήσω σήμερα;». Ψάξτε για Win-Win. Όταν βοηθάτε άλλους, η προσφορά συχνά επιστρέφεται. Οι μακροπρόθεσμες ανταμοιβές όσον αφορά στις σχέσεις και τις πληροφορίες μπορούν να προέρχονται από τη δικτύωση.

Η δικτύωση είναι μια εργασία που γίνεται μεμονωμένα με άμεση πρωτοβουλία. Επομένως, ορισμένες προσωπικές δεξιότητες χρειάζονται ανάπτυξη όταν γίνονται επιτυχημένοι δικτυακοί.

#### 1. Να είστε γενναιόδωροι!

Όταν δικτυώνεστε, είναι σημαντικό να είστε διατεθειμένοι να μοιραστείτε τις γνώσεις σας σχετικά με ορισμένα θέματα προκειμένου να βοηθήσετε άλλους. Έτσι καταρχάς

αποτελείτε έναν πόρο πληροφοριών για άλλους. Όταν μοιράζεστε τις γνώσεις σας, θα αναπτύξετε επαφές, οι οποίες σε ορισμένες περιπτώσεις μπορούν με τη σειρά τους να σας παρέχουν πληροφορίες σχετικά με ένα υπανάπτυκτο θέμα από την πλευρά σας. Το να ακούτε τους άλλους και να καθορίζετε τις ανάγκες τους μπορεί να συμβάλει στη δημιουργία διαρκών σχέσεων.

## **2. Να δείχνετε ενδιαφέρον!**

Μην ντρέπεστε και προσπαθήστε να συμμετάσχετε σε μια συνομιλία, διατυπώνοντας ερωτήσεις, προσφέροντας σχόλια και εκφράζοντας τις παρατηρήσεις σας. Θα προσελκύσετε ενδιαφέροντα πρόσωπα όταν δείξετε πόσο χρήσιμοι είστε και πόσο σημαντικές είναι οι δικές σας πληροφορίες.

## **3. Να είστε θετικοί!**

Η στάση σας καθορίζει το πώς θα συναντήσετε πιθανούς συνεργάτες. Επομένως, είναι ύψιστης σημασίας, για παράδειγμα, να χαμογελάτε όταν περπατάτε στο δωμάτιο και να αντιδράτε με ενθουσιασμό. Προσπαθήστε να απολαύσετε αυτήν τη διαδικασία οικοδόμησης σχέσεων.

Εκτός από τις δεξιότητες που αναφέρονται παραπάνω, η δικτύωση απαιτεί επίσης κάποιες οργανωτικές δεξιότητες. Προκειμένου να δικτυωθείτε με έναν επιτυχημένο και αποτελεσματικό τρόπο, χρειάζεστε (1) μια στρατηγική για την απόκτηση εύλογων συνεργατών ή προσώπων με δίκτυο, και (2) μια στρατηγική παρακολούθησης που θα εφαρμοστεί αφού συναντήσετε αυτούς τους εύλογους συνεργάτες ή άτομα.

Για να προσδιορίσετε τη στρατηγική σας στο δίκτυο, θα μπορούσατε να αναρωτηθείτε πολλές ερωτήσεις.

### **■ Ως άτομο:**

Ποιες θεωρείτε ως βασικές δεξιότητές σας; Μπορούν να είναι χρήσιμες στη διαδικτύωση;

Είσαι πρόσωπο που πράττει ή ακούει; Βγαίνετε για να συναντήσετε ανθρώπους σε εκδηλώσεις και συναντήσεις και να συνδεθείτε αμέσως με άτομα ή είστε άτομο που του αρέσει να ακούει και να κρίνει πριν κάνει την επαφή; Είστε ευτυχής να αλληλεπιδράσετε με κάθε είδους πρόσωπα ή είναι κάτι που ίσως χρειαστεί να μάθετε;

### **■ Ως μέλος του μοναστηριού σας:**

Ποιες συλλογικές δεξιότητες μπορεί να είναι χρήσιμες κατά την έναρξη του δικτύου και τη δημιουργία τοπικών διασυνδέσεων; Τι γνώσεις έχετε για την τοποθεσία σας που είναι

χρήσιμη για την εκκίνηση ενός δικτύου; Το περιβάλλον άραγε σάς προσφέρει ήδη συνθήκες που ικανοποιούν τις ανάγκες των πελατών (π.χ. μέσω τουριστικών δραστηριοτήτων, μέσω ενός υπάρχοντος δικτύου καταστημάτων, μέσω της προώθησης μικρών παραγωγών κ.λπ.); Εάν όχι, πώς θα ξεκινήσετε να προσελκύετε επισκέπτες;

Ποιος έχει το χάρισμα των δημόσιων σχέσεων και μάρκετινγκ; Ποιος έχει δεξιότητες παραγωγής και είναι σίγουρος ότι τα προϊόντα σας είναι έτοιμα να προσεγγίσουν ένα ευρύτερο κοινό; Τα προϊόντα φαίνονται επαγγελματικά και είναι πράγματα που οι άνθρωποι θα ήθελαν να αγοράσουν; Ποιος είναι ο φυσικός ηγέτης της ομάδας, ο οποίος είναι έτοιμος να προωθήσει τα προϊόντα και να συνδεθεί με άλλους παραγωγούς, έτσι ώστε να πετύχετε μια φυσική τοπική ομαδοποίηση; Είναι απαραίτητο τα προϊόντα που προωθείτε ως τοπικό δίκτυο να είναι υψηλού επιπέδου και να παρουσιάζονται όμορφα.

### 1.3. Βασικές στρατηγικές δικτύωσης

Υπάρχουν μερικές βασικές συμβουλές και τεχνικές που πρέπει να λάβετε υπόψη κατά τη δικτύωση, οι οποίες είναι απαραίτητες για την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας των δραστηριοτήτων δικτύωσης.

**1. Γνωρίστε τον εαυτό σας** – Το «γνώθι σαυτὸν» ακούγεται προφανές. Ωστόσο, είναι πολύ σημαντικό ώστε να «καθιερωθείτε» ανάμεσα σε πιθανούς πελάτες. Όταν είστε γνωστοί, οι άνθρωποι, θα επικοινωνήσουν πιο εύκολα μαζί σας ή θα σας επισκεφθούν.

**2. Ποτέ μην ντρέπεστε!** - Βεβαιωθείτε ότι ως πρόσωπο είστε εύκολα προσεγγίσιμος. Ένα τέχνασμα για να το αποδείξετε αυτό, είναι να ζητήσετε από το άλλο πρόσωπο να πει λίγα πράγματα για τον εαυτό του και τις εμπειρίες του σχετικά με ένα συγκεκριμένο θέμα ενδιαφέροντος. Οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν μια μοναδική ιστορία να αφηγηθούν και αυτό τους καθιστά ακόμη πιο ανοιχτούς σε εσάς. Με τη δημιουργία αυτής της προσωπικής σχέσης, μπορείτε να κρίνετε τις ανάγκες τους και να τις συγκρίνετε με τις δικές σας ανάγκες ή τις υφιστάμενες ανάγκες του δικτύου σας.

**3. Να εμφανίζεστε προετοιμασμένοι** - Είναι ύψιστης σημασίας να παρουσιάσετε τους στόχους και τις αξίες σας ή του μοναστηριού σας εντός χρονικού διαστήματος *τριών λεπτών*. Όταν σχεδιάσετε να προβάλετε την περίπτωση σας σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα, αυξάνεται η πιθανότητα το άτομο με το οποίο μιλάτε να θυμάται τις πληροφορίες που του παρείχατε. Εάν μπορείτε να παρουσιάσετε την πεμππουσία της επιχείρησής σας και τον λόγο διαδικτύωσης, έχετε σημειώσει σημαντική πρόοδο στη μετάδοση του μηνύματός σας.

**4. Μην είστε κοντόφθαλμοι** - Όταν ένα άτομο ή μια ομάδα ατόμων σήμερα δεν είναι σε θέση να σας βοηθήσει ή να σας παράσχει πληροφορίες που είναι πολύτιμες για εσάς, αυτό δεν σημαίνει ότι αυτό δεν μπορεί να συμβεί *στο μέλλον*. Προσπαθήστε να σκεφτείτε σε μια

μακροπρόθεσμη προοπτική και να καθορίσετε τι μπορεί να σας ενδιαφέρει και να προχωρήσει τις δραστηριότητές σας πιο μπροστά.

**5. Ρωτήστε τους άλλους τι μπορείτε να κάνετε για αυτούς** - Η δικτύωση βασίζεται στο *κοινωνικό κεφάλαιο*, είναι ένα παιχνίδι «δωροδοκίας».

**6. Γίνετε εθελοντής** - Το να είστε εθελοντής ανοίγει αρκετές πόρτες για να δικτυωθείτε, καθώς εισέρχεστε απευθείας στην κοινωνία και κάνετε τον εαυτό σας γνωστό.

**7. Χρησιμοποιήστε ενεργή και παθητική δικτύωση** - Με την παθητική δικτύωση ερευνάτε μέσω του Διαδικτύου μία συγκέντρωση/εκδήλωση ή ένα πρόσωπο με ενδιαφέρον, και αποκτάτε πληροφορίες μέσω συγκεκριμένων μέσων. Η παθητική δικτύωση μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μια καθιερωμένη βάση για ενεργή δικτύωση και συνάντηση με κάποιον αυτοπροσώπως ή για ενεργή προσέγγιση μιας ομάδας, η οποία παρουσιάζει ενδιαφέρον.

**8. Παρακολούθηση!** - Μην ξεχνάτε να επανέρχεστε σε μία επαφή μετά τη συνάντησή σας με κάποιον. Μπορείτε απλώς να τους στείλετε ένα ευχαριστήριο email ή να προχωρήσετε σε ορισμένα πράγματα που έχετε συζητήσει. Φροντίστε να διατηρήσετε ορισμένες επαφές για να μπορείτε να ζητήσετε κάτι στο μέλλον.

#### 1.4. Κοινές παγίδες δικτύωσης

Η δικτύωση μπορεί να είναι μια δύσκολη εργασία και για μερικούς ανθρώπους έρχεται πιο φυσικά από άλλους. Ακολουθούν μερικές κοινές παγίδες που παρουσιάζονται για να αποτρέψετε την «πτώση» στο μέλλον.

**1. Μόνο να ρωτάς και να μην δίνεις** - Η δικτύωση πρέπει να συμβαίνει *αμοιβαία*, δεν μπορείς να επιβάλεις τον εαυτό σου σε κάποιον. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, είναι ένα παιχνίδι «δωροδοκίας»: όταν λάβετε πάρα πολλά, πιθανότατα θα χάσετε τον νεοσύστατο συνεργάτη δικτύου σας. Και τα δύο μέρη πρέπει να έχουν την αίσθηση ότι η σχέση μπορεί να είναι επωφελής και για τα δύο.

**2. Το να είσαι πολύ παθητικός** - Ακόμα κι αν μπορείς να είσαι περισσότερο ακροατής, είναι σημαντικό όταν κάνεις δικτύωση, να ανακαλύψεις τον εαυτό σου εκεί έξω. Πρέπει επίσης να «προγραμματίστε» τον εαυτό σας και να καθιερωθείτε για να είστε ένας ενδιαφέρον συνδαιτημόνας ώστε να υπάρχει αλληλεπίδραση. Να είστε βέβαιοι ότι ένα μοναστήρι ως συνεργάτης δικτύωσης είναι ενδιαφέρον!

**3. Υπερδοσολογία πληροφοριών** - Βεβαιωθείτε ότι δεν βομβαρδίζετε το άλλο μέρος με όλες τις πληροφορίες ταυτόχρονα. Θέλετε να τους κρατήσετε περιέργους και να επιστρέψετε

ζητώντας περισσότερα. Επιπλέον, όταν τους πλημμυρίζετε με πληροφορίες, είναι πιθανότερο να μην θυμούνται το βασικό σας μήνυμα ή την κύρια ερώτησή σας.

### Η σημασία της δικτύωσης

Η προσπάθεια δικτύωσης αποδίδει πάντα αποτελέσματα. Ρίξτε μια ματιά στην Καλή Πρακτική 12: «Μονή St. Catharinadal Oosterhout, Ολλανδία». Ρίξτε μια ματιά στο πώς δημιουργούν σχέσεις για να εγγυηθούν ένα ευρύ φάσμα προϊόντων για το μοναστήρι τους και πώς η δικτύωση έχει υποστηρίξει την καινοτομία και την ανάπτυξη.

*Ετικέτες για την Ενότητα 1:*

*Δικτύωση, Δεξιότητες, Προσωπικά, Στρατηγική Δικτύωσης, Επαφές, Αμοιβαία*

*Περαιτέρω ανάγνωση:*

*Ainscow M., Muijs D. & West M. (2010) 'Why network? Theoretical perspectives on networking', School Effectiveness and School Improvement, Vol. 21, No. 1, 5–26*

*Dodd S. & Patra E. (2002) 'National differences in entrepreneurial networking', Entrepreneurship & Regional Development, 14, 117-134*

*Griffin K., Gorman C., O'Halloran. E., & Stacey J. (2008) The Use of Networking in Developing and Marketing the Irish Ecclesiastical Product'. Failte Ireland & Dublin Institute of Technology, Dublin.*

*Derek Coburn, 'Networking is not working'. (2014) Idea Press*



## Ενότητα 2. Τι είναι ένα δίκτυο και γιατί είναι σημαντικό για το μοναστήρι σας;

*Όταν έχετε εξασκήσει με επιτυχία τις δεξιότητές σας στη δικτύωση, το επόμενο είναι να δημιουργήσετε ένα δίκτυο, από το οποίο μπορείτε να επωφεληθείτε εσείς και τα μέλη του μοναστηριού σας. Τα δίκτυα διαθέτουν διαφορετικά σχήματα και εναλλακτικές μορφές και είναι σημαντικό να αποφασίσετε ποια είναι η πιο κατάλληλη για τους στόχους του δικτύου σας. Διαφορετικοί τύποι ίσως απαιτούν διαφορετικές διοικητικές και οργανωτικές δεξιότητες.*

### 2.1. Τι είναι ένα δίκτυο;

Σε ένα δίκτυο, οι μεμονωμένοι συνεργάτες συνεργάζονται προς την εκπλήρωση ενός στόχου, ο οποίος οδηγεί στην αμοιβαία εμπιστοσύνη ως οριστική βάση για την επιτυχία. Έτσι η συνεργασία σε ένα δίκτυο οδηγεί σε διαφορετική κατανόηση του ανταγωνισμού και σε αίσθημα συμμετοχής μαζί. Αυτό το γεγονός προωθεί καινοτομίες και δημιουργεί ευκαιρίες για να ενισχύσετε το δικό σας μοναστήρι ή / και προϊόντα, όπως η δημιουργία νέων κοινών προσφορών που δεν θα ήταν δυνατές για μεμονωμένους παρόχους. Τα δίκτυα εμφανίζονται σε διάφορες μορφές και μπορούν να αναγνωριστούν ως υβριδικά.

### 2.2. Τύποι δικτύων

Τα δίκτυα μπορούν να ταξινομηθούν με διαφορετικούς τρόπους και να διαμορφωθούν με διαφορετικά μέσα. Πρώτον, τα δίκτυα μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ανά συνάρτηση:

**1. Οριζόντια δίκτυα** – Σε αυτά οργανισμοί στον ίδιο τομέα συνεργάζονται σε ένα δίκτυο. Σε αυτό απαντούν κοινά επιτεύξιμοι στόχοι και πρότυπα π.χ. η παραγωγή έχει συμφωνηθεί και όλες οι προσπάθειες για την επίτευξη αυτών.

**2. Κατακόρυφα δίκτυα** - Συνδυάζοντας εντελώς διαφορετικούς οργανισμούς, ίσως ένα μοναστήρι και ένα ξενοδοχείο, ένα μοναστήρι και ορεινό τελεφερίκ. Αυτοί είναι πολύ διαφορετικοί οργανισμοί, αλλά υπάρχουν συνέργειες που θα μπορούσαν να οικοδομηθούν.

**3. Πλευρικά και διατομεακά δίκτυα** - όπως η θρησκευτική κληρονομιά και ο τουρισμός. Αυτά χρησιμοποιούνται όταν ένα κοινό θέμα είναι στο επίκεντρο, ίσως το φαγητό και πώς εμφανίζεται στη θρησκευτική κληρονομιά και στον τουρισμό. Πώς μπορεί αυτό το θέμα να χρησιμοποιηθεί για την ενίσχυση της θρησκευτικής κληρονομιάς και την ενθάρρυνση του τουρισμού;

**4. Οικονομικά δίκτυα** - Στοχεύουν στη δημιουργία εσόδων για τα μέλη και επικεντρώνονται στις επιχειρηματικές ευκαιρίες για το δίκτυο σε ευρύτερη κλίμακα από ό, τι τα τοπικά.

**5. Εθελοντικά δίκτυα** - Θα οργανωθούν ως «όπως και πότε». Συγκεντρώστε τους ντόπιους για να προγραμματίσετε εκδηλώσεις και άλλες τοπικές δραστηριότητες, που επιτρέπουν σε περισσότερα άτομα να συμμετέχουν στο δίκτυο και να δείξουν στις κοινότητες πώς ένα τοπικό δίκτυο μπορεί να τους ωφελήσει.

*Δεύτερον, με χρήση χώρου.* Αυτό επικεντρώνεται στην περιοχή που εντοπίζεται το δίκτυο ή καλύπτεται από τα μέλη του. Όταν δημιουργείται αυτός ο χώρος, μπορεί να είναι διεθνής, εθνικός, περιφερειακός, τοπικός ή ακόμη και εικονικός.

*Τρίτον,* τα δίκτυα μπορούν να σχηματιστούν σύμφωνα με κάποιο νομικό καθεστώς. Υπάρχουν διαφορετικά είδη, όπως «ενώσεις», δυναμικά δίκτυα, ετερογενή δίκτυα όπου ο έλεγχος διανέμεται και υπο-ιεραρχικά δίκτυα, όπου δεσπάζει ένας κυρίαρχος παράγοντας.

Με οποιοδήποτε δίκτυο, η κατεξοχήν πρόκληση είναι η υπέρβαση της ισχυρής ατομικότητας ενός οργανισμού (δηλαδή του μοναστηριού σας) έναντι των άλλων. Όλοι οι οργανισμοί πρέπει να το χρησιμοποιήσουν, έτσι ώστε να μπορούν να συνεργαστούν εξίσου. Ένας οργανισμός θα εγκαινιάσει τη διαδικασία και θα επικοινωνήσει με άλλους. Πιθανότατα θα πρέπει να παραμείνει ο ηγέτης έως ότου το δίκτυο να φτάσει σε άλλα τοπικά δίκτυα για να δημιουργήσει ένα περιφερειακό.

## Η σημασία ενός δικτύου

Ένα πολύ καλό παράδειγμα που δείχνει τη σημασία της συμμετοχής σε ένα δίκτυο είναι η International Trappist Association. Ενώνει 20 Trappist Abbeys σε όλο τον κόσμο, όπου οι μοναχές και μοναχοί Trappist παράγουν μια ποικιλία προϊόντων προς πώληση. Είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός του οποίου μοναδικός στόχος είναι να βοηθά τα μέλη στην παραγωγή αγαθών και στην επιδίωξη προτύπων αριστείας. Για να μάθετε περισσότερα, ρίξτε μια ματιά στη Καλή Πρακτική 3 «The International Trappist Association - Διεθνές δίκτυο για την προστασία της επωνυμίας και των αξιών».

*Επικέτες για Ενότητα 2:*

*Δίκτυο, Μέλη, Τύποι Δικτύων*

*Περαιτέρω μελέτη:*

*Cameron A. F. & Street C. T. (2007) 'External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research', Journal of Small Business Management 2007 45(2), pp. 239–266*

*Grant A. (2013) 'Give and take', London: Penguin books*

*Turak, A. (2015) Business Secrets of the Trappist Monks. Columbia Business School Publishing*

## Ενότητα 3. Δημιουργία επιτυχημένων δικτύων

*Δεν υπάρχουν καθορισμένες έννοιες για τη δημιουργία δικτύων, π.χ. όπως για αγροτικές περιοχές ή περιοχές υψηλής πυκνότητας, όπως σε ορισμένες μητροπολιτικές περιοχές. Εάν το μοναστήρι σας βρίσκεται σε αγροτική περιοχή, να γνωρίζετε ότι δεν πρέπει να χρησιμοποιείται η μεταφορά αστικών ιδεών για δίκτυα - οι αγροτικές και οι αστικές είναι εντελώς διαφορετικές. Πριν από τη δημιουργία τοπικών δικτύων πρέπει πραγματικά να γνωρίζετε καλά την περιοχή σας και τις τοπικές σας κοινότητες. Πρέπει επίσης να βεβαιωθείτε ότι όλοι τοπικά θα είναι ευχαριστημένοι με αυτό που σχεδιάζεται. Δεν υπάρχει τίποτα χειρότερο από το να μην λαμβάνετε απόλυτη υποστήριξη τοπικά.*

### 3.1. Πώς να δημιουργήσετε ένα δίκτυο

Δεν υπάρχει συγκεκριμένο σχέδιο σχετικά με τον τρόπο δημιουργίας ενός δικτύου. Ωστόσο, υπάρχουν ορισμένα μέτρα και καλές πρακτικές που δίνουν μια εικόνα για το τι πρέπει να λάβετε υπόψη κατά τη δημιουργία ενός δικτύου. Από τα υπάρχοντα παραδείγματα καλής πρακτικής, τα ακόλουθα μπορεί να φανούν χρήσιμα:

- Τα επιτυχημένα δίκτυα είναι μακροπρόθεσμες πρωτοβουλίες που βασίζονται σε σταθερά μοντέλα χρηματοδότησης, τα οποία αναπτύσσονται συνεργατικά με την πάροδο των ετών.
- Τα δίκτυα χρειάζονται υπομονή και μια ευκαιρία για ανάπτυξη με μικρά βήματα.
- Αυτά τα δίκτυα οδηγούνται συχνά από ισχυρές προσωπικότητες, άτομα που κατανοούν ότι τα δίκτυα είναι ευαίσθητοι φορείς που χρειάζονται στρατηγικές, κανόνες και βιώσιμες δομές.
- Η καθοδήγηση και η οργάνωση ενός δικτύου δεν είναι εθελοντική δουλειά, αλλά χρειάζεται χρόνος και επαγγελματική δέσμευση.
- Τα επιτυχημένα δίκτυα βασίζονται σε μια κοινή κατανόηση των αναγκών των τοπικών αντιπροσώπων. Τα δίκτυα πρέπει να αντιμετωπίσουν τις μεμονωμένες φιλοδοξίες. Είναι σημαντικό να γνωρίζετε και να είστε ευαίσθητοι στο γεγονός ότι αυτές έχουν την ικανότητα να καταστρέψουν μια διαδικασία αμοιβαίας εμπιστοσύνης και κατανόησης.
- Τα δίκτυα είναι ανοιχτά σε καινούργιους συνεργάτες και δεν οργανώνονται ποτέ ως «κλειστό κατάστημα». Ενθαρρύνουν και καλωσορίζουν τα νέα μέλη ως φίλους και συνεισφέροντες, όχι ως ανταγωνιστές.
- Θα μπορούσαν να συνδεθούν στενά με τις δημόσιες αρχές και τους περιφερειακούς οργανισμούς σχεδιασμού.
- Ενθαρρύνουν τα μέλη τους για περαιτέρω εκπαίδευση ή προσφέρουν τα δικά τους προγράμματα κατάρτισης.

- Συναντιούνται σύμφωνα με ένα σαφώς καθορισμένο και αξιόπιστο πρόγραμμα χωρίς μεγάλα κενά.
- Τα δίκτυα έχουν επίσης κοινωνική διάσταση και ενθαρρύνουν τις φιλίες.

### 3.2. Διασφάλιση της αντοχής του δικτύου σας

Μακροπρόθεσμα, είναι σημαντικό τα μέλη να προσελκύονται στο δίκτυο και όλα τα μέλη να κερδίζουν κάποια οφέλη. Επομένως, τα βιώσιμα δίκτυα χρειάζονται (1) **δομή**, (2) **επίσημες δεσμεύσεις των μελών της**, (3) **ένα υπεύθυνο πρόσωπο, που μπορεί να εκπληρώσει εργασία πλήρους απασχόλησης / μερικής απασχόλησης** και (4) **ένα μοντέλο χρηματοδότησης**.

Η **δομή του δικτύου** σας είναι ένας μεταβλητός παράγοντας και μπορεί να διαφέρει ανά θέμα ενδιαφέροντος ή νομικές απαιτήσεις. Κάθε χώρα έχει τους δικούς της νομικούς κανόνες και οδηγίες, οι οποίες ισχύουν για τέτοια επίσημα δίκτυα. Τέτοιοι κανόνες και κανονισμοί είναι ζωτικής σημασίας για την αντοχή ενός δικτύου και τη διαδικασία δημιουργίας του. Ειδικά αυτό ισχύει, όταν θέλετε να έχετε νομική δέσμευση των μελών. Επομένως, συνιστάται η απόδειξη ανάγνωσης και εξέτασης τυχόν νομικών ζητημάτων, οι περισσότερες περιφερειακές και εθνικές αρχές στα ευρωπαϊκά κράτη μέλη προσφέρουν δωρεάν φυλλάδια και διαβουλεύσεις.

Καθώς η **δέσμευση των μελών** είναι ένα από τα πιο σημαντικά πράγματα για τη συντήρηση ενός δικτύου, εσείς ως μοναστήρι πρέπει να επενδύσετε μαζί με όλα τα μέλη. Η δέσμευση μπορεί να γίνει με διαφορετικούς τρόπους, όπως η αγορά μετοχών, μια συνδρομή μέλους ή μια δωρεά.

Όταν αναπτύσσεται ένα δίκτυο μπορεί να είναι χρήσιμο να οριστεί **ένα πρόσωπο, που μπορεί να θεωρηθεί υπεύθυνο** για τις καθημερινές εργασίες του δικτύου. Βοηθά στη διατήρηση του δικτύου και του επιτρέπει να συνεχίσει να αναπτύσσεται.

Τέλος, όταν το δίκτυο γίνεται πιο επαγγελματικό, απαιτείται ένα **οικονομικό μοντέλο** για να το διατηρήσει σε λειτουργία και να είναι επωφελές για τα μέλη του. Το πιο συχνά χρησιμοποιούμενο μοντέλο είναι τα τέλη συμμετοχής ή άλλες ευκαιρίες χρηματοδότησης μέσω τοπικών ή περιφερειακών αρχών.

*Ετικέτες για Ενότητα 3:*

*Δημιουργία Δικτύου, Δέσμευση, Αντοχή, Βιωσιμότητα, Χρηματοδότηση*

*Περαιτέρω μελέτη:*

*Büchel B. & Raub S. (2002) 'Building Knowledge-creating Value Networks', European Management Journal Vol. 20, No. 6, pp. 587–596*

*Ferrazzi K. & Raz T. (2014) 'Never Eat Alone, Expanded and Updated: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time', Hardcover*

*Carnegie D. & MacMillan A. (1988), 'How to win friends & influence people', New York, Simon and Schuster Audio*

*Gerber S. & Paugh R. (2018) 'Superconnector', Hachette Audio*

## Παραδείγματα Καλών Πρακτικών

---

Υπάρχουν αρκετές καλές πρακτικές που αναφέρονται σε αυτή την ενότητα στη βιβλιοθήκη μας:

- Καλή Πρακτική 3. The International Trappist Association - Διεθνές δίκτυο για την προστασία της επωνυμίας και των αξιών.  
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP3-EL>
- Καλή Πρακτική 9. Klösterreich - Αισθανθείτε ελεύθερος να αποδράσετε από την καθημερινή ρουτίνας σας.  
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP9-EL>
- Καλή Πρακτική 12. Μονή St. Catharinadal, Oosterhout, Ολλανδία.  
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP12-EL>
- Καλή Πρακτική 19. Διαδρομή απόλαυσης, Γερμανία.  
Σύνδεσμος: <https://training.skivre.eu/gp.php/GP19-EL>

# Ελέγξτε τις γνώσεις σας

Ασκήσεις

---





### Άσκηση 7.1.

**Επιλέξτε ποια στοιχεία είναι σημαντικά για την επιτυχή δημιουργία ενός δικτύου**

- Μακροπρόθεσμη πρωτοβουλία
- Περιμένετε να επικοινωνήσουν μαζί σας άλλοι
- Μάθετε τι χρειάζεστε από ένα δίκτυο
- Έχετε ένα επώνυμο προϊόν
- Χρόνος και επαγγελματική δέσμευση
- Δημιουργήστε προσωπικές συνδέσεις
- Μην πείτε σε κανέναν λεπτομέρειες σχετικά με τις ιδέες / πρωτοβουλίες σας
- Εστίαση μόνο σε εκπροσώπους του δημόσιου τομέα

### Άσκηση 7.2.

**Ποιες προσωπικές δεξιότητες / ικανότητες είναι χρήσιμες κατά τη δικτύωση;**

- Να είστε παθητικοί
- Ρωτήστε τους άλλους τι μπορείτε να κάνετε για αυτούς
- Ικανότητα παρακολούθησης
- Επικοινωνήστε μόνο με άτομα που μπορούν να σας βοηθήσουν
- Να είστε προσβάσιμοι
- Σκεφτείτε μόνο για βραχυπρόθεσμες λύσεις
- Παρέχετε όσο το δυνατόν περισσότερες πληροφορίες
- Χρησιμοποιήστε ενεργή και παθητική δικτύωση

### Άσκηση 7.3.

Σχετικά με την «Καλή Πρακτική 3 «The International Trappist Association - Διεθνές δίκτυο για την προστασία της επωνυμίας και των αξιών» εξηγήστε σε μια πρόταση πώς το μοναστήρι δημιούργησε επιτυχώς δίκτυα.

*Απαντήσεις: Δημιουργήστε σχέσεις, εκδηλώσεις δικτύωσης, λέσχη υποστήριξης, εθελοντές, συνεργασία*

## Αναφορές

---

### ■ Υλικό Μελέτης

**Ainscow M., Muijs D. & West M.** (2010) 'Why network? Theoretical perspectives on networking', *School Effectiveness and School Improvement*, Vol. 21, No. 1, 5–26

---

**Büchel B. & Raub S.** (2002) 'Building Knowledge-creating Value Networks', *European Management Journal* Vol. 20, No. 6, pp. 587–596

---

**Cameron A. F. & Street C. T.** (2007) 'External Relationships and the Small Business: A Review of Small Business Alliance and Network Research', *Journal of Small Business Management* 2007 45(2), pp. 239–266

---

**Carnegie D. & MacMillan A.** (1988), 'How to win friends & influence people', New York, Simon and Schuster Audio

---

**Coburn, Derek** (2014) 'Networking is not working', Kindle Edition

---

**De Berranger P. & Meldrum M. C. R.** (2000) 'The Development of Intelligent Local Clusters to Increase Global Competitiveness and Local Cohesion: The Case of Small Businesses in the Creative Industries', *Urban Studies*, Vol. 37, No. 10, 1827– 1835

---

**Dodd S. & Patra E.** (2002) 'National differences in entrepreneurial networking', *Entrepreneurship & Regional Development*, 14, 117-134

---

**EuropeTour** (2018) "Networking and Collaboration", Cultural Tourism Training Course Module 6

---

**Ferrazzi K. & Raz T.** (2014) 'Never Eat Alone, Expanded and Updated: And Other Secrets to Success, One Relationship at a Time', Hardcover

---

**Gerber S. & Paugh R.** (2018) 'Superconnector', Hachette Audio

---

**Grant A.** (2013) 'Give and take', London: Penguin books

---

**Griffin K., Gorman C., O'Halloran. E., & Stacey J.** (2008) 'The Use of Networking in Developing and Marketing the Irish Ecclesiastical Product'. Failte Ireland & Dublin Institute of Technology, Dublin.

---

**Turak, A.** (2015) *Business Secrets of the Trappist Monks*. Columbia Business School Publishing

---

## Η σύμπραξη SKIVRE: Ενδυνάμωση των μοναστηριών για την αξιοποίηση της δυναμικής των μοναστικών προϊόντων

Το **SKIVRE** είναι ένα πρόγραμμα Erasmus + που στοχεύει στην ενδυνάμωση των μοναχών, της διοίκησης, του προσωπικού, των εθελοντών, μέσα από μια διαδραστική κατάρτιση. Η κατάρτιση επικεντρώνεται στην ανάπτυξη και απόκτηση των σχετικών δεξιοτήτων με στόχο την αύξηση των εσόδων των μοναστηριών και τελικό σκοπό τη διατήρηση των χώρων θρησκευτικής κληρονομιάς.

Η αρχική σελίδα του **SKIVRE** [www.skivre.eu](http://www.skivre.eu) σας παρέχει ένα πολύγλωσσο ιστολόγιο για μοναστικά προϊόντα, δεδομένα και αναλύσεις, εκπαιδευτικό υλικό και εκπαιδευτικές εκδηλώσεις σε επτά ευρωπαϊκές χώρες.

Η σύμπραξη αποτελείται από μια διεπιστημονική ευρωπαϊκή ομάδα, η οποία εκπροσωπεί τις ομάδες-στόχους και εμπειρογνώμονες που απαιτούνται για την ανάπτυξη της κατάρτισης:

### media k GmbH | ΓΕΡΜΑΝΙΑ (συντονιστής)

Η media k GmbH διαθέτει και συνεισφέρει μακροχρόνια εμπειρία στη διατήρηση της θρησκευτικής κληρονομιάς και στη διαχείριση έργων διατήρησης της κληρονομιάς.

[www.media-k.eu](http://www.media-k.eu)

### Future for Religious Heritage

#### | ΒΕΛΓΙΟ

Ο Future for Religious Heritage είναι ένας οργανισμός ανεξάρτητου θρησκευτικού δόγματος, ανοιχτός προς όλους. Συγκεντρώνει όσους εργάζονται για την προστασία της θρησκευτικής κληρονομιάς σε όλη την Ευρώπη.

[www.frh-europe.org](http://www.frh-europe.org)

### GUNET | ΕΛΛΑΔΑ

Η GUNET εξειδικεύεται στην ανάπτυξη ηλεκτρονικών πλατφορμών μάθησης, οι οποίες προσφέρουν διαφορετικές εμπειρίες μάθησης προσαρμοσμένες σε διαφορετικά θέματα.

[www.gunet.gr](http://www.gunet.gr)

### INI-Novation Bulgaria OOD | ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Η INI-Novation είναι πάροχος εκπαίδευσης που ειδικεύεται στην παραγωγή οικονομικών αποτελεσμάτων από την πολιτιστική κληρονομιά. [www.ini-novation.com](http://www.ini-novation.com)

### Bronnbach Monastery | ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Το μοναστήρι Bronnbach είναι ένα πρώην κιστερκιανό μοναστήρι που λειτουργεί σήμερα από μία δημόσια αρχή στη γερμανική κοιλάδα Tauber. Το μοναστήρι άρχισε να αναπτύσσει μοναστικά προϊόντα με βάση την ιστορία του τόπου.

[www.kloster-bronnbach.de](http://www.kloster-bronnbach.de)

### Wissenschaftsinitiative Niederösterreich | ΑΥΣΤΡΙΑ

Ο οργανισμός Wissenschaftsinitiative είναι φορέας παροχής εκπαίδευσης με μακροχρόνιες εμπειρίες στην ανάπτυξη πλατφορμών μάθησης και εκπαιδευτικού υλικού για τη διατήρηση της κληρονομιάς

[www.wissenschaftsinitiative.at](http://www.wissenschaftsinitiative.at)

## Ευχαριστίες

---

Οι παρούσες εκπαιδευτικές ενότητες αποτελούν προϊόν του προγράμματος και της σύμπραξης **SKIVRE**. Οι εταίροι του **SKIVRE** συνέβαλαν με την εμπειρία και την πολύτιμη ανατροφοδότηση τους.

Η σύμπραξη εκφράζει την ευγνωμοσύνη τους προς τους Εθνικούς Συμβούλους που συνέβαλαν με την εκτεταμένη γνώση, την προθυμία και τη συνεργασία τους στην ανάπτυξη της κατάρτισης και των εκπαιδευτικών ενοτήτων της:

- Martin Erdmann / MANUFACTUM (Γερμανία)
- Stefan Beier / Δίκτυο Klosterland (Γερμανία-Πολωνία)
- Hermann Paschinger / Klösterreich (Αυστρία)
- Boris Dimitrov / εμπειρογνώμονας θρησκευτικής κληρονομιάς (Βουλγαρία)
- Jan Jaspers / Κέντρο για τη θρησκευτική τέχνη και τον πολιτισμό, Abbey Park (Βέλγιο)
- Καθ. Σωτήριος Δεσπότης / Εθνικό και Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Ελλάδα)

Τέλος, η ομάδα **SKIVRE** θα ήθελε να εκφράσει την ειλικρινή ευγνωμοσύνη της στην κ. Jenifer Hawks μέλος του οργανισμού Future for Religious Heritage (Βρυξέλλες) για την ανάγνωση και διόρθωση των αγγλικών ενοτήτων της κατάρτισης SKIVRE.