

---

**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**



**ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ  
ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ**

---

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
«Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων»**

**ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ  
ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΕΞ  
ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ: ΜΕΛΕΤΗ  
ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ ΜΙΑΣ ΝΕΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**

**ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥΛΙΑ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ**

**Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης  
του Πανεπιστημίου Πειραιώς για την απόκτηση  
Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης  
«Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων»**

Πειραιάς, Έτος 2022

## ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Ευχαριστώ την οικογένεια μου που μου συμπαραστάθηκε στην εκπόνηση του έργου της Διπλωματικής Εργασίας, για την αγάπη της και την φροντίδα της. Ευχαριστώ επίσης τους κύριους καθηγητές του Πανεπιστημίου Πειραιά Χλέτσο Θεολόγο – Μιχαήλ και Κανά Άγγελο, για την πολύτιμη βοήθειά τους .

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα Διπλωματική Εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του ΜΠΣ «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων» και είχε ως αντικείμενο την ανάλυση της αγοράς υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης. Έρευνα της αγοράς έλαβε χώρα με χρήση του διαδικτύου προκειμένου να συλλεχθούν δεδομένα για να τεκμηριωθούν το βασικό ερευνητικό ερώτημα, ο σκοπός και οι επιμέρους στόχοι της έρευνας. Τα δεδομένα που λήφθηκαν ήταν περιορισμένα λόγω αδυναμίας εντοπισμού ικανού και αναλυτικού αριθμού πληροφοριών από τους εγχώριους φορείς. Το δείγμα ευκολίας ανέδειξε τα βασικά μεγέθη αναφοράς και τα χαρακτηριστικά τους προκειμένου να στοιχειοθετηθεί η βασιμότητα της έρευνας.

Λαμβάνοντας υπόψη τις βασικές απαιτήσεις των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης, δηλαδή την ενίσχυση της επαγγελματικής τους σταδιοδρομίας και την ανάγκη ανταπόκρισης σε ένα χρονικά πιεστικό και απαιτητικό πρόγραμμα, σχεδιάστηκε ένα επιχειρηματικό πλάνο που απαντούσε σε αυτές. Το πλάνο δεν περιορίστηκε μόνο στα προγράμματα κατάρτισης αλλά επεκτάθηκε σε καινοτομίες που μπορούν να εφαρμοστούν στο περιβάλλον εξ αποστάσεως. Από την ανάλυση του πλάνου διαπιστώθηκε πως το εγχείρημα μπορεί να επιφέρει κερδοφορία αλλά όχι βιωσιμότητα μιας και το κόστος παραγωγής καινοτόμου περιεχομένου επιβαρύνει ασύμμετρα το εγχείρημα. Χωρίς την καινοτομία αυτή το εγχείρημα χάνει σε ανταγωνιστικότητα και κατά συνέπεια σε βιωσιμότητα. Αυτό εξηγεί σε μεγάλο βαθμό τον τρόπο με τον οποίο λειτουργεί η εγχώρια αγορά, με εισαγωγή εξειδικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης αλλά και εξειδικευμένου εργατικού δυναμικού από το διεθνές περιβάλλον.

## ABSTRACT

This Diploma Thesis was prepared in the framework of Post Graduate Program Education and Educational Institutions Economics and had as its object the analysis of the market for distance learning services. Market research was conducted using the internet in order to collect data to substantiate the main research question, the purpose and the individual objectives of the research. The data obtained were limited due to the inability to identify a sufficient and detailed amount of information from domestic agencies. The convenience sample highlighted the key reference quantities and their characteristics in order to substantiate the validity of the research.

Taking into account the basic requirements of the participants in training programs, ie the strengthening of their professional career and the need to respond to a time-consuming and demanding program, a business plan was designed that responded to them. The plan was not limited to training programs but extended to innovations that can be applied to the environment remotely. From the analysis of the plan it was found that the project can bring profitability but not sustainability since the cost of producing innovative content is asymmetrically borne by the project. Without this innovation the project loses in competitiveness and consequently in viability. This largely explains the way in which the domestic market operates, with the introduction of specialized training programs as well as specialized workforce from the international environment.

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

1. Εισαγωγή .....	13
1.1. Ανάλυση περιβάλλοντος.....	13
1.1.1. Συνταγματικό και νομικό περιβάλλον για την εξ αποστάσεως .....	14
1.1.2. Οικονομικό περιβάλλον της εξ αποστάσεως .....	15
1.1.3. Εκπαιδευτικό περιβάλλον της εξ αποστάσεως .....	16
1.2. Ευρωπαϊκή-Διεθνής εμπειρία .....	17
1.3. Δίδακτρα που πληρώνονται από τους εκπαιδευόμενους .....	20
1.4. Πρόβλημα/Σκοπός/Στόχοι .....	22
1.4.1. Υποθέσεις/Ερευνητικά ερωτήματα.....	27
1.4.2. Μεθοδολογία.....	27
1.4.3. Χρονοδιάγραμμα.....	27
1.4.4. Δεοντολογικά θέματα .....	28
1.4.5. Αναμενόμενα Αποτελέσματα .....	28
1.4.6. Περιορισμοί .....	28
2. Προπαρασκευή ερευνητικής διαδικασίας .....	31
2.1. Διαμόρφωση της βασικής ερευνητέας υπόθεσης .....	31
2.2. Διαμόρφωση ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων.....	31
2.3. Διαμόρφωση εννοιών ευαισθητοποίησης.....	31
2.4. Εφαρμογή της μεθόδου – συλλογή και επεξεργασία δεδομένων/πληροφοριών .....	32
2.4.1. Ποιος κερδίζει και τι κερδίζει.....	32
2.4.2. Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς.....	33
2.4.3. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς .....	33
2.4.4. Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς.....	33
2.4.5. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών .....	34
2.4.6. Ποια είναι η κερδοφορία.....	34
2.4.7. Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας-στόχου .....	34
2.4.8. Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας-στόχου .....	35
2.4.9. Ποιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας-στόχου .....	35
2.4.10. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας-στόχου.....	35
2.4.11. Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος .....	35
2.4.12. Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι.....	35
2.4.13. Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν .....	35
2.4.14. Ποια είναι η ωφέλεια από κάθε θεματικό πεδίο .....	36
2.4.15. Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές .....	36
2.4.16. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους .....	36
2.4.17. Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα .....	36
2.4.18. Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν.....	36
2.4.19. Ποια είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς .....	37
2.5. Επιλογή των μονάδων της έρευνας με βάση τις οποίες θα μελετηθούν οι υποθέσεις .....	37
2.6. Αποτίμηση και αναδιατύπωση των ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων .....	37
2.7. Εφαρμογή της μεθόδου – συλλογή και επεξεργασία δεδομένων/πληροφοριών .....	37
2.7.1. Ερωτηματολόγιο .....	38
2.8. Ενημέρωση συμμετεχόντων .....	40
2.8.1. Ενημέρωση εισόδου.....	40
2.8.2. Ενημέρωση εξόδου .....	41

2.9.	Επιλογή συμμετεχόντων .....	41
2.10.	Πιλοτική έρευνα.....	42
<b>3.</b>	<b>Υλοποίηση της έρευνας πεδίου .....</b>	<b>43</b>
3.1.	Αποτίμηση και αναδιατύπωση των ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων .	43
3.2.	Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης.....	43
3.2.1.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;.....	43
3.2.2.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	45
3.2.3.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	46
3.2.4.	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη; .....	48
3.2.5.	Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά; .....	50
3.2.6.	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	52
3.2.7.	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	54
3.2.8.	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	56
3.2.9.	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; .....	58
3.2.10.	Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι εργαζόμενοι; .	60
3.2.11.	Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι γυναίκες; .....	62
3.2.12.	Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης κάθε βαθμίδα;.....	64
3.2.13.	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας; 66	
3.2.14.	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας; .....	68
3.2.15.	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας; 70	
3.2.16.	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη; .....	72
3.2.17.	Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών της μονάδας σε χιλιάδες ευρώ; 74	
3.2.18.	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;.....	75
3.2.19.	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;.....	76
3.2.20.	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;.....	77
3.2.21.	Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων της μονάδας σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης; .....	78

3.2.22.	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; .....	79
3.2.23.	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; .....	82
3.2.24.	Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως; .....	85
3.3.	Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων .....	87
3.3.1.	Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε; .....	87
3.3.2.	Ποιο είναι το φύλλο σας; .....	88
3.3.3.	Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση; .....	88
3.3.4.	Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας; .....	90
3.3.5.	Ποιο είναι το ύψος των δαπανών σας για κατάρτιση το τελευταίο έτος .....	92
3.3.6.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος .....	94
3.3.7.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος .....	96
3.3.8.	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος .....	98
3.3.9.	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; .....	100
3.3.10.	Σε ποιο από τα ακόλουθα θεματικά πεδία προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης συμμετείχατε; .....	102
3.3.11.	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ; .....	103
3.3.12.	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ; .....	105
3.3.13.	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σας σε ευρώ; .....	107
3.3.14.	Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος σας από την συμμετοχή σας στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης; .....	109
3.3.15.	Πως αξιολογείτε την επίτευξη του στόχου σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης; .....	110
3.4.	Ερωτηματολόγιο παραγωγικών φορέων .....	111
4.	Ερμηνεία και ανάλυση δεδομένων .....	113
4.1.	Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης .....	113
4.2.	Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων σε δράσεις κατάρτισης .....	116
4.3.	Συμπεράσματα επί των ερευνητικών ερωτημάτων .....	118
4.3.1.	Μέγεθος αγοράς – αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης .....	120
4.3.2.	Μέγεθος αγοράς – αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης .....	121
4.3.3.	Μέγεθος αγοράς – κόστος συμμετοχής στα προγράμματα κατάρτισης .....	121
4.3.4.	Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του αριθμού των προγραμμάτων κατάρτισης .....	122

4.3.5.	Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του αριθμού των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης .....	123
4.3.6.	Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του κόστους των προγραμμάτων κατάρτισης.....	124
4.3.7.	Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς – Αριθμός προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που προσφέρονται για πρώτη φορά.....	124
4.3.8.	Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς – Αριθμός ατόμων που προσπαθούν να βελτιώσουν την εργασιακή τους προοπτική .....	124
4.3.9.	Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών .....	125
4.3.10.	Ποια είναι η κερδοφορία - Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης .....	125
4.3.11.	Ποια είναι η κερδοφορία – Ικανοποίηση πελατών .....	125
4.3.12.	Ποια είναι η κερδοφορία – Αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλύφθηκαν .....	126
4.3.13.	Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας στόχου – Αιτία συμμετοχής στο πρόγραμμα κατάρτισης.....	126
4.3.14.	Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας στόχου – Εισόδημα κατ' έτος	126
4.3.15.	Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας στόχου – Δαπάνες για κατάρτιση κατ' έτος.....	127
4.3.16.	Ποιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας στόχου – Πλήθος ατόμων.....	127
4.3.17.	Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας στόχου – Μεταβολή του πλήθους ατόμων κατ' έτος .....	127
4.3.18.	Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος– Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο .....	128
4.3.19.	Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι.....	128
4.3.20.	Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν .....	129
4.3.21.	Ποιοι είναι η ωφέλεια .....	129
4.3.22.	Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές .....	130
4.3.23.	Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους .....	130
4.3.24.	Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν.....	130
4.3.25.	Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα .....	130
4.3.26.	Ποιο είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς.....	130
4.4.	Γενίκευση ως προς τη βασική ερευνητέα υπόθεση .....	131
4.5.	Συμπεράσματα έρευνας .....	133
4.5.1.	Μέγεθος .....	133
4.5.2.	Ομάδα στόχος .....	133
4.5.3.	Θεματικά πεδία .....	134
4.5.4.	Ανταγωνισμός.....	134
4.5.5.	Εμπειρία από την έρευνα .....	134
5.	Σχεδιασμός και μελέτη περίπτωσης εταιρίας .....	135
5.1.	Περιληπτική Αναφορά.....	135
5.2.	Παρουσίαση της Ιδέας / Υπηρεσίας .....	135
5.3.	Ομάδα Διαχείρισης .....	137
5.3.1.	Νομική Μορφή Επιχείρησης .....	137
5.3.2.	Παρουσίαση Ομάδας .....	137
5.4.	Μάρκετινγκ & Πωλήσεις.....	139
5.4.1.	Μέγεθος της αγοράς.....	139
5.4.2.	Ωριμότητα αγοράς .....	140

5.4.3.	Επιλογή ομάδας-στόχου.....	141
5.4.4.	Θέση στην αγορά .....	141
5.4.5.	Ανάλυση ανταγωνισμού .....	142
5.5.	Στρατηγική Μάρκετινγκ .....	143
5.5.1.	Τιμολόγηση.....	143
5.5.2.	Τόπος/Προώθηση/Διείσδυση στους πελάτες.....	144
5.6.	Επιχειρηματικό Σύστημα και Οργάνωση .....	146
5.6.1.	Επιχειρηματικό Σύστημα .....	146
5.6.2.	Οργάνωση .....	149
5.6.3.	Έδρα της εταιρίας .....	150
5.6.4.	Προγραμματισμός Προσωπικού .....	151
5.6.5.	Συνεργάτες .....	151
5.7.	Πρόγραμμα υλοποίησης .....	152
5.7.1.	Κίνδυνοι.....	153
5.7.2.	Ευκαιρίες.....	154
5.7.3.	Αδυναμίες .....	155
5.7.4.	Δυνατά σημεία .....	155
5.7.5.	Ασφαλιστικά μέτρα.....	155
5.8.	Οικονομικά και Χρηματοδότηση.....	156
5.8.1.	Πλάνο χρηματοδότησης.....	156
5.8.2.	Πωλήσεις και ανάλυση ευαισθησίας .....	159
5.8.3.	Εισόδημα, κέρδος και ισοζύγιο πληρωμών .....	159
5.8.4.	Αξία της επιχείρησης .....	160
6.	Ανάλυση και συζήτηση επί των αποτελεσμάτων .....	161
6.1.	Αποτίμηση των ερευνητικών υποθέσεων .....	161
6.2.	Αποτύπωση ευρημάτων .....	162
7.	Βιβλιογραφία.....	163
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ I Αντικείμενο εκπαιδευτικού προγράμματος κατά φύλο, κατάσταση απασχόλησης και ομάδες ηλικιών .....		166
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II Business Model Canvas.....		167
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ III – Πίνακας δημοσίων ΙΕΚ και Ειδικοτήτων .....		169
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VI – Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης.....		181
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ V – Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων .....		183
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VI – Ερωτηματολόγιο Παραγωγικών Φορέων.....		185



## ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 1	Ποσοστό συμμετοχής εργαζομένων σε προγράμματα ΣΕΕΚ [30].....	19
Εικόνα 2	Ποσοστό επιχειρήσεων που προσφέρουν κατάρτιση στους εργαζόμενους [30]	19
Εικόνα 3	Συσχέτιση πιστοποίησης σπουδών με επαγγελματική σταδιοδρομία [9].	20
Εικόνα 4	Ανάλυση συμμετοχής σε προγράμματα κατάρτισης ανά κατηγορία [10]	23
Εικόνα 5	Κατανομή καταρτιζομένων κατά φύλο, εργασιακή κατάσταση και ηλικία [17].	24
Εικόνα 6	Επιχειρηματικό σύστημα TUTORAMATHESIS O.E.....	147
Εικόνα 7	Οργανόγραμμα TUTORAMATHESIS O.E. ....	150
Εικόνα 8	Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης TUTORAMATHESIS O.E. (πρώτο έτος)	153
Εικόνα 9	Διάγραμμα ροής εσόδων (προσέγγιση Α) .....	156
Εικόνα 10	Διάγραμμα αποτελεσμάτων χρήσης (προσέγγιση Α) .....	159

## ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1	Συγκεντρωτικά αποτελέσματα έρευνας φορέων κατάρτισης .....	113
Πίνακας 2	Συγκεντρωτικά αποτελέσματα έρευνας συμμετεχόντων σε κατάρτιση	117
Πίνακας 3	Αποτελέσματα έρευνας βάση ερευνητικών ερωτημάτων.....	118
Πίνακας 4	Ανάλυση κόστους προσφερομένων προγραμμάτων.....	143
Πίνακας 5	Προβλέψεις πρόσληψης προσωπικού.....	151
Πίνακας 6	Αναλυτικός λογαριασμός εσόδων-εξόδων .....	156
Πίνακας 7	Ανάλυση πλήθους πωλήσεων κατ' έτος .....	159



ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΩΝ ΚΑΙ ΟΡΟΛΟΓΙΩΝ

5G	Fifth Generation
AI	Artificial Intelligence
A.E.I.	Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα
ΑΔΑ	Αριθμός Διαδικτυακής Ανάρτησης
Boxplot	Θηκόγραμμα
ΓΓΔΒΜ	Γενική Γραμματεία Δια Βίου Μάθησης
de facto	Κατά την πράξη
de jure	Κατά νόμο
E.E.	Ευρωπαϊκή Επιτροπή
ΕΑΠ	Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο
ΕΟΠΠΕΠ	Εθνικός Οργανισμός Πιστοποίησης Προσόντων και Επαγγελματικού Προσανατολισμού
ΕΠ	Επιχειρησιακού Προγράμματος
ΕΠΑΛ	Επαγγελματικά Λύκειο
ΕΠΑΣ	Επαγγελματικών Σχολών Μαθητείας
ΕΠΑΣ	Επαγγελματικές Σχολές Μαθητείας
ΕΣΚ	Επαγγελματικών Σχολών Κατάρτισης
Frequency	Συχνότητα
H/Y	Ηλεκτρονικός Υπολογιστής
Θ.Ε.	Θεματική Ενότητα
ΙΕΚ	Ινστιτούτων Επαγγελματικής Κατάρτισης
IRR	Internal Return Rate (Εσωτερικός Συντελεστής Απόδοσης)
ΚΕΔΙΒΙΜ	Κέντρα Δια Βίου Μάθησης
ΚΠΑ	Κοινή Παρούσα Αξία
Kurtosis	Κύρτωση
Mean	Μέση τιμή
Maximum	Μέγιστη τιμή
Median	Διάμεσος
Minimum	Ελάχιστη τιμή
Missing	Απούσες τιμές
Nominal	Ποιοτική
Ordinal	Διατάξιμη
ΟΑΕΔ	Οργανισμός Απασχόλησης Εργατικού Δυναμικού

OEEK	Οργανισμού Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης
Percent	Ποσοστό
Range	Εύρος
Scale	Βαθμωτή
Skewness	Λοξότητα
Std. Deviation	Τυπική απόκλιση
Total	Σύνολο
ΤΠΕ	Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών
Valid	Έγκυρα
Variance	Διακύμανση
ΦΕΚ	Φύλλο Εφημερίδας της Κυβερνήσεων

# ΜΕΡΟΣ Ι – Η αγορά των υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης - κατάρτισης

## 1. Εισαγωγή

Το θέμα της παρούσας μελέτης προέκυψε κατόπιν προσωπικού ενδιαφέροντος αλλά και για βελτίωση γνώσεων και δεξιοτήτων μου. Συνήγορος στην κατεύθυνση αυτή είναι οι συνεργασίες μου με αρμόδιες αρχές και πληθυσμούς των πεδίων της έρευνας. Μέσω των επαφών αυτών θα διερευνήσω την δυνατότητα επίλυσης τυχόν προβλημάτων που ανακύψουν, όπως η πρόσβαση και συγκέντρωση των δεδομένων της έρευνας.

Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνήσει την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

### 1.1. Ανάλυση περιβάλλοντος

Υπηρεσίες εξ αποστάσεως κατάρτισης προσφέρουν κατά κύριο λόγο εκπαιδευτικοί οργανισμοί, επιστημονικές ενώσεις αλλά δευτερεύοντος και φορείς αριστείας. Οι εκπαιδευτικοί οργανισμοί που έχουν εδραιωθεί στην αγορά προσφέρουν υπηρεσίες εξ αποστάσεως κατάρτισης στα μεμονωμένα αντικείμενα του προγράμματος σπουδών τους ή σε εξειδικευμένα αντικείμενα τα οποία υποστηρίζουν. Κριτήριο για την παροχή τους είναι (α) η θέση τους στην αγορά της εκπαίδευσης, (β) η συνέπεια τους αναφορικά με την επαγγελματική αποκατάσταση των αποφοίτων τους, (γ) η συνάφεια με την αγορά, δηλαδή η ανταπόκριση των επιστημονικών τους πεδίων με τα αντικείμενα που βρίσκουν ανταπόκριση στην αγορά, (δ) η επιστημονική και τεχνολογική αριστεία.

(α) Σημαντικός παράγοντας για να επιλέξει κάποιος ένα πρόγραμμα εξ αποστάσεως κατάρτισης είναι η εμπειρία του εκπαιδευτικού οργανισμού. Αυτό διότι τα προγράμματα εξ αποστάσεως δεν ακολουθούν τις ίδιες τακτικές με τα προγράμματα δια ζώσης και για να μπορέσει κάποιος να ανταποκριθεί στα εκπαιδευτικά ζητούμενα θα πρέπει να διαθέτει εμπειρία. Ένα άλλο πλεονέκτημα των εδραιωμένων εκπαιδευτικών οργανισμών στην εξ αποστάσεως κατάρτιση είναι πως διαθέτουν πληθώρα εκπαιδευτικών μέσων τα οποία μπορούν να αναδιατάξουν για την εξ αποστάσεως κατάρτιση. Αυτό διότι η ανάπτυξη εκπαιδευτικού περιεχομένου αποτελεί σημαντικό μέρος του κόστους υποστήριξης υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης αφού αφενός αποσκοπεί σε συγκεκριμένα εκπαιδευτικά ζητούμενα και αφετέρου θα πρέπει να προσαρμοστούν στο περιβάλλον της εξ αποστάσεως. Τέλος, είναι πιο προσφιλές σε κάποιον που έχει αποφοιτήσει από έναν εκπαιδευτικό οργανισμό να επιστρέψει σε αυτόν για να καταρτιστεί από το να επιλέξει έναν νέο.

(β) Σκοπός της κατάρτισης είναι η απόκτηση γνώσεων, στάσεων και δεξιοτήτων τα οποία θα αποτελέσουν πρόκριμα για την επαγγελματική αποκατάσταση των καταρτιζόμενων. Είναι λοιπόν κρίσιμο να αναδεικνύεται η δυνατότητα αυτή από τους παρόχους υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης. Για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να συνεπικουρείται και από το επόμενο.

(γ) Τα αντικείμενα κατάρτισης δεν μπορεί να είναι ξένα προς την αγορά εργασίας και την παραγωγή. Οι εκπαιδευτικοί οργανισμοί πρέπει να συνεργάζονται με την αγορά και σε έναν βαθμό να την οδηγούν επιστημονικά προκειμένου να εκπληρωθεί το ζητούμενο. Στην περίπτωση αυτή, οι ανάγκες της αγοράς εργασίας προκαλούν την ζήτηση σε αντικείμενα κατάρτισης τα οποία προσφέρονται στους ενδιαφερόμενους.

(δ) Στις περιπτώσεις όπου ένας φορέας επιδειξεί αριστεία σε ένα αντικείμενο, αυτό μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο κατάρτισης ως προπομπός για μια νέα αγορά. Ο φορέας αυτός δεν είναι ανάγκη να είναι εκπαιδευτικός μιας και η αριστεία προκύπτει με πολλαπλούς τρόπους.

Στα παραπάνω ο όρος εξ αποστάσεως εδραιώνεται με την φήμη του οργανισμού στην αγορά. Κάποιος ενδιαφερόμενος προτιμά να λάβει υπηρεσίες από ένα φορέα που έχει αποδείξει την αξία του στην αγορά ως εγγύηση για την αποκατάσταση του. Πολλές φορές η φήμη ακολουθεί την θέση του φορέα στην κατάσταση της επιστήμης (state of the art) και τις καινοτομίες που εισάγει στην αγορά, τις οποίες συχνά προμοτάρει με προγράμματα κατάρτισης των ενδιαφερομένων. Τα προγράμματα αυτά είναι συνήθως εξ αποστάσεως μιας και η απήχηση που έχουν ξεπερνά την έδρα του φορέα.

### **1.1.1. Συνταγματικό και νομικό περιβάλλον για την εξ αποστάσεως**

Το περιβάλλον της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης εδραιώθηκε στην χώρα με το Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο. Το ΕΑΠ με το Ν. 2552/1997 παρέχει σπουδές αποκλειστικά με τη μέθοδο της εξ αποστάσεως διδασκαλίας που οδηγούν σε επαγγελματικά δικαιώματα. Παράλληλα πιστοποιεί σπουδές από τη μεταδευτεροβάθμια επιμόρφωση έως και το διδακτορικό δίπλωμα.

Ο αρχικός Κανονισμός Λειτουργίας των Ινστιτούτων Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΙΕΚ) που υπάγονται στη Γενική Γραμματεία Δια Βίου Μάθησης (ΓΓΔΒΜ), ψηφίστηκε με το Ν. 4186 «Αναδιάρθρωση της Δευτεροβάθμιας Εκπαίδευσης και λοιπές διατάξεις» (ΦΕΚ 193/Α/17.9.2013) και τέθηκε σε εφαρμογή με την Υπουργική Απόφαση αριθ. 12081/21.10.2013 (ΑΔΑ: ΒΛΛ39-ΖΡΝ). Στη συνέχεια τροποποιήθηκε με την Υπουργική Απόφαση αριθ. 5954/23.6.2014 (ΑΔΑ: 7ΟΕΡ9-ΧΨΟ) και δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ 1807/Β/2.7.2014 Αυτό έλαβε χώρα μετά την κατάργηση του Οργανισμού Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης (ΟΕΕΚ) και τη μεταφορά των δημοσίων ΙΕΚ στη Γενική Γραμματεία Διά Βίου Μάθησης εκδόθηκε ο πρώτος Κανονισμός Λειτουργίας των ΙΕΚ αυτών.

Σήμερα η εξ αποστάσεως κατάρτιση θεσμοθετείται στη χώρα με τον νόμο 4763/2020 (ΦΕΚ 254/Α/21.12.2020). Προσδιορίζεται δε σε επίπεδο Επαγγελματικών Σχολών Κατάρτισης (ΕΣΚ), Επαγγελματικών Σχολών Μαθητείας (ΕΠΑΣ), Ινστιτούτων Επαγγελματικής Κατάρτισης (ΙΕΚ) και Κέντρων Δια βίου Μάθησης (ΚΕΔΙΒΙΜ). Η επιτυχής ολοκλήρωση δράσεων εξ αποστάσεως κατάρτισης θα πρέπει να πιστοποιείται από τον ΕΟΠΠΕΠ προκειμένου να καταλήξει σε αναγνωρισμένο τίτλο.

Παρά το νομοθετικό πλαίσιο της εξ αποστάσεως κατάρτισης προκειμένου να καταλήξει σε αναγνωρισμένο τίτλο και αντιστοίχως επαγγελματικά δικαιώματα, υπάρχουν προγράμματα εξ αποστάσεως που υλοποιούνται χωρίς να ικανοποιούν τις προϋποθέσεις του νομικού πλαισίου. Αυτά τα προγράμματα προέρχονται από την αγορά και αφορούν τεχνολογίες αιχμής. Λόγω των αναγκών της αγοράς αλλά και της αργής εξέλιξης της διαδικασίας χαρτογράφησης των αναγκών της αγοράς εργασίας σε

θέσεις/εξειδικεύσεις (πράγμα που θα οδηγούσε στη θεσμοθέτηση τους και την κατοχύρωση των επαγγελματικών τους δικαιωμάτων) τα προγράμματα αυτά έχουν υιοθετηθεί από την αγορά. Οι συμμετέχοντες σε αυτά λοιπόν γίνονται de facto αποδεκτοί από την αγορά και όχι de jure όπως γίνεται με τις κατοχυρωμένες ειδικότητες.

### **1.1.2. Οικονομικό περιβάλλον της εξ αποστάσεως**

#### Επιδοτούμενα από ΕΕ

*Επενδυτική Προτεραιότητα 8.ii Βιώσιμη ένταξη στην αγορά εργασίας των νέων*

*Ειδικός Στόχος i: Αύξηση της απασχόλησης συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης και βελτίωση των δεξιοτήτων των νέων εκτός εργασίας, εκπαίδευσης ή κατάρτισης ηλικίας 15 έως 29 ετών*

Το μέσο κόστος των παρεμβάσεων για τα στοχευμένα προγράμματα σύνδεσης κατάρτισης - πρακτικής άσκησης και απασχόλησης σε κλάδους αιχμής της ελληνικής οικονομίας ανά ωφελούμενο προσδιορίζεται σε 4.617,26 ευρώ. Τα μοναδιαία κόστη και οι σταθμισμένες τιμές προέκυψαν από τη σχετική αξιολόγηση του ΕΠ του 2019 [1] σε πλήθος 172.229 ατόμων.

*Επενδυτική Προτεραιότητα 10.iv Βελτίωση της συνάφειας των συστημάτων εκπαίδευσης και κατάρτισης με την αγορά εργασίας*

Αναφέρεται στην αύξηση της ελκυστικότητας της τεχνολογικής και επαγγελματικής εκπαίδευσης και της αρχικής επαγγελματικής κατάρτισης, καθώς και στη διασύνδεση της εκπαίδευσης με την αγορά εργασίας, την ανάπτυξη της μαθητείας και την αποτελεσματικότερη σύνδεση εκπαίδευσης και κατάρτισης με τις ανάγκες της οικονομίας και της αγοράς εργασίας.

Το μέσο κόστος των παρεμβάσεων ανά ωφελούμενο ανέρχεται σε 3.983,50 ευρώ σε πλήθος 30.876 ωφελουμένων. Το μέσο κόστος των παρεμβάσεων ανά σχολείο ΕΠΑΛ ανέρχεται σε 9.090 ευρώ σε πλήθος 2.738 που αναφέρεται σε συμμετοχές σχολικών μονάδων ανά έτος.
--

#### Αυτοχρηματοδοτούμενα

Σήμερα στη χώρα προσφέρονται πλειάδα προγραμμάτων εξ αποστάσεως εκπαίδευσης με την μορφή της αυτοχρηματοδότησης. Οι συμμετέχοντες στο πρόγραμμα καλούνται να καλύψουν το κόστος του. Κύριοι φορείς αυτοχρηματοδοτούμενων προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης είναι Κέντρα Δια Βίου Μάθησης (ΚΕΔΙΒΙΜ) σε συνεργασία με πανεπιστημιακούς και ερευνητικούς φορείς σε αντικείμενα αιχμής ζήτησης ή αιχμής της τεχνολογίας. Χαρακτηριστικό των προγραμμάτων αυτών είναι η παροχή πιστοποιητικού παρακολούθησης μιας και τα αντικείμενα ή η διάρκεια των προγραμμάτων είναι τέτοια που δεν δικαιολογούν επαγγελματικά δικαιώματα. Αντίστοιχα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης προσφέρονται σε διεθνές επίπεδο τα οποία συνήθως συνδέονται με διεθνή πιστοποιητικά ή επαγγελματικές ενώσεις στις οποίες έχουν αντίκτυπο.

## Προσφερόμενα

Υπάρχει και ένα μέρος προγραμμάτων που παρέχετε δωρεάν. Τα προγράμματα αυτά συνήθως αφορούν τεχνολογίες αιχμής με σκοπό την προώθηση της ενημέρωσης του κοινού για αυτές και ταυτόχρονα την εξοικείωση με αυτές. Οι φορείς που τα παρέχουν είναι φορείς αριστείας οι οποίοι οδηγούν την αγορά αναφορικά με τις τεχνολογίες και οι οποίοι παρέχουν δικές τους πιστοποιήσεις οι οποίες χρήζουν σεβασμού στην αντίστοιχη παραγωγική περιοχή. Οι τεχνολογίες αυτές είναι τόσο νέες και εμφανίζονται με τέτοιο ρυθμό που δεν προλαβαίνουν να ενταχθούν στην πιστοποίηση των αναγκών της αγοράς εργασίας σε ειδικότητες με αποτέλεσμα να μην έχουν κατοχυρωθεί επαγγελματικά δικαιώματα. Παρόλα αυτά, η αγορά που εντάσσει τις τεχνολογίες αυτές έχει ανάγκη στελέχη υψηλής εξειδίκευσης που εκπαιδεύονται από τους δημιουργούς της τεχνολογίας από την παραγωγική και όχι την ερευνητική-εκπαιδευτική διαδικασία.

Μια κατηγορία τέτοιων προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης υλοποιούνται με συνεδρίες οι οποίες βιντεοσκοπούνται και διατίθενται στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Τέτοιες περιπτώσεις βρίθουν σε πλατφόρμες όπως το [31] ή το [32] όπου μπορεί κανείς να βρει πλειάδα θεματικών πεδίων. Τα έργα αυτά αποσκοπούν στην προσέλκυση ενδιαφέροντος του κοινού, χωρίς προφανή οικονομική ωφέλεια. Η ανάπτυξη τους αποτελεί αντικείμενο εξειδίκευσης ή χόμπι. Χωρίς να αποτελούν έργα που αναπτύχθηκαν στα πλαίσια μιας εκπαιδευτικής στρατηγικής, μπορούν να αποτελέσουν μια αλυσίδα γνώσης η οποία οδηγεί σε εξειδίκευση ή ακόμα και σε υπερεξειδίκευση.

### **1.1.3. Εκπαιδευτικό περιβάλλον της εξ αποστάσεως**

Το ΕΑΠ με την ίδρυση του εισήγαγε τη Θεματική Ενότητα (Θ.Ε.) ως βασική λειτουργική μονάδα που καλύπτει ένα διακεκριμένο γνωστικό αντικείμενο σε προπτυχιακό ή μεταπτυχιακό επίπεδο. Κάθε Θ.Ε. αντιστοιχεί σε τρία εξαμηνιαία μαθήματα κλασικών σπουδών των ελληνικών Α.Ε.Ι. [3]

Το συνολικό μέσο κόστος που αντιστοιχεί σε καθέναν από τους 58.647 εγγεγραμμένους φοιτητές για κάθε μία από τις 406 ετήσιες Θεματικές Ενότητες ανέρχεται σε 552,95€. [4]
--

*«... Ορισμένα από τα πιο σημαντικά θέματα στην εφαρμογή της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης είναι ο σχεδιασμός και η παραγωγή του εκπαιδευτικού / διδακτικού υλικού. Η ιδιαιτερότητα της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης, όσον αφορά το εκπαιδευτικό / διδακτικό υλικό, είναι ότι αυτό αποτελεί το κύριο μοχλό της διαδικασίας της διδασκαλίας. Αν στο συμβατικό σύστημα εκπαίδευσης αυτός που διδάσκει είναι ο διδάσκοντας και το εκπαιδευτικό υλικό υποστηρίζει το έργο του, στην εξ αποστάσεως εκπαίδευση αυτός που διδάσκει είναι το διδακτικό υλικό. Ο διδάσκοντας υποστηρίζει το διδακτικό υλικό μέσα από μία διαδικασία αλληλοσυμπλήρωσης του έργου και ενθαρρύνει τη διαδικασία της μμάθησης των σπουδαστών. Ο βαθμό ενθάρρυνσης εξαρτάται κάθε φορά από την προσωπικότητα και την υπόσταση τ διδάσκοντα και ασφαλώς από τον σπουδαστή που αντιμετωπίζει πολλών μορφών προβλήματα...» [5]*

Τα μεταδευτεροβάθμια εκπαιδευτικά ιδρύματα στη χώρα είναι τα Ινστιτούτα Επαγγελματικής Κατάρτισης (IEK) και τα Κέντρα Δια Βίου Μάθησης (ΚΕΔΙΒΙΜ). Τα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας διαθέτοντας τα Κέντρα



Δια βίου Μάθησης (ΚΕΔΙΒΙΜ) παρέχουν πλειάδα προγραμμάτων κατάρτισης. Αξιοποιώντας την εμβληματική τους θέση στην αγορά εκπαίδευσης προσελκύουν αποφοίτους τους αλλά και άλλους ενδιαφερόμενους. Λόγο των περιορισμών της πανδημίας Covid -19 μετέτρεψαν τα προγράμματα τους σε εξ αποστάσεως και διατίθενται έτσι έκτοτε. Σήμερα στη χώρα μας δραστηριοποιούνται 25 ΑΕΙ και ένα ΤΕΙ τα οποία σχεδόν στο σύνολο τους διαθέτουν ΚΕΔΙΒΙΜ. Τα προγράμματα τους είναι στην πλειοψηφία εξ αποστάσεως.

Στα ΙΕΚ η διάρκεια της φοίτησης είναι τέσσερα εξάμηνα θεωρητικής και εργαστηριακής κατάρτισης καθώς και ένα εξάμηνο έμμισθης ή άμισθης πρακτικής. Ο απόφοιτος του ΙΕΚ αποκτά τη Βεβαίωση Επαγγελματικής Κατάρτισης. Έπειτα, συμμετάσχει στις εξετάσεις πιστοποίησης του ΕΟΠΠΕΠ και λαμβάνει το δίπλωμα ή πτυχίο. Σήμερα στην χώρα δραστηριοποιούνται 124 Δημόσια ΙΕΚ [27] με 388 προγράμματα κατάρτισης [26], 29 ΙΕΚ του ΟΕΑΔ [28] και 44 ιδιωτικά ΙΕΚ [29]. Λόγο του τρόπου οργάνωσης τους (ΕΟΠΠΕΠ) έχουν προσανατολισμό στην δια ζώσης κατάρτιση, η συμβολή τους στην εξ αποστάσεως κατάρτιση είναι περιστασιακή και έλαβε χώρα μόνο κατά την διάρκεια των περιοριστικών μέτρων κατά του Covid-19 και στο μέτρο του δυνατού.

Πλατφόρμες προσφοράς προγραμμάτων εξ αποστάσεως εκπαίδευσης είναι διαθέσιμες κυρίως από ιδιωτικούς φορείς κατάρτισης καθώς και από φορείς τεχνολογικής αριστείας. Γνωστές διαδικτυακές πλατφόρμες είναι οι [32], [33], [34], [35], [36], [37] και άλλα. Οι πλατφόρμες αυτές διαθέτουν πλούσιο περιεχόμενο που συνδυάζει τόσο ακαδημαϊκή όσο και παραγωγική προέλευση. Απευθύνονται σε διαδικτυακό κοινό και αποσκοπούν αφενός στην διεύρυνση του γνωστικού ορίζονται αλλά αφετέρου στην ανάπτυξη δεξιοτήτων σε καινοτόμες περιοχές. Οι περιοχές αυτές είναι περιζήτητες από την αγορά εργασίας και με τον τρόπο αυτό κινητοποιούν τους ενδιαφερόμενους να συμμετάσχουν. Τα προγράμματα τους παρέχονται ως επί το πλείστον με πιστοποίηση που στις περισσότερες περιπτώσεις είναι διεθνώς αναγνωρισμένες.

Το κόστος των προγραμμάτων αυτών ξεκινά από δωρεάν, με μηνιαία ή ετήσια συνδρομή της τάξης των 40€ [6], στα 250€ για προγράμματα επαγγελματικής κατάρτισης ή ακόμα και στα 2.000€ για προγράμματα εξειδίκευσης [7].

## **1.2. Ευρωπαϊκή-Διεθνής εμπειρία**

Η εξ αποστάσεως εκπαίδευση δεν είναι μια νέα έννοια. Στα τέλη του 1800, στο Πανεπιστήμιο του Σικάγο, ιδρύθηκε το πρώτο μεγάλο πρόγραμμα αλληλογραφίας στις Ηνωμένες Πολιτείες στο οποίο ο δάσκαλος και ο μαθητής βρίσκονταν σε διαφορετικές τοποθεσίες. Η μελέτη αλληλογραφίας, η οποία σχεδιάστηκε για να παρέχει ευκαιρίες εκπαίδευσης σε όσους δεν ανήκαν στην ελίτ και που δεν μπορούσαν να αντέξουν οικονομικά τη διαμονή πλήρους απασχόλησης σε ένα εκπαιδευτικό ίδρυμα, θεωρήθηκε υποτιμητική ως κατώτερη εκπαίδευση.

Καθώς το ραδιόφωνο αναπτύχθηκε κατά τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο και η τηλεόραση στη δεκαετία του 1950, η διδασκαλία έξω από την παραδοσιακή τάξη είχε ξαφνικά βρει νέα συστήματα παράδοσης. Υπάρχουν πολλά παραδείγματα για το πώς το ραδιόφωνο και η τηλεόραση χρησιμοποιούνταν από παλιά στα σχολεία για την παροχή διδασκαλίας εξ αποστάσεως. Πιο πρόσφατα, η ηχητική τηλεδιάσκεψη και ο

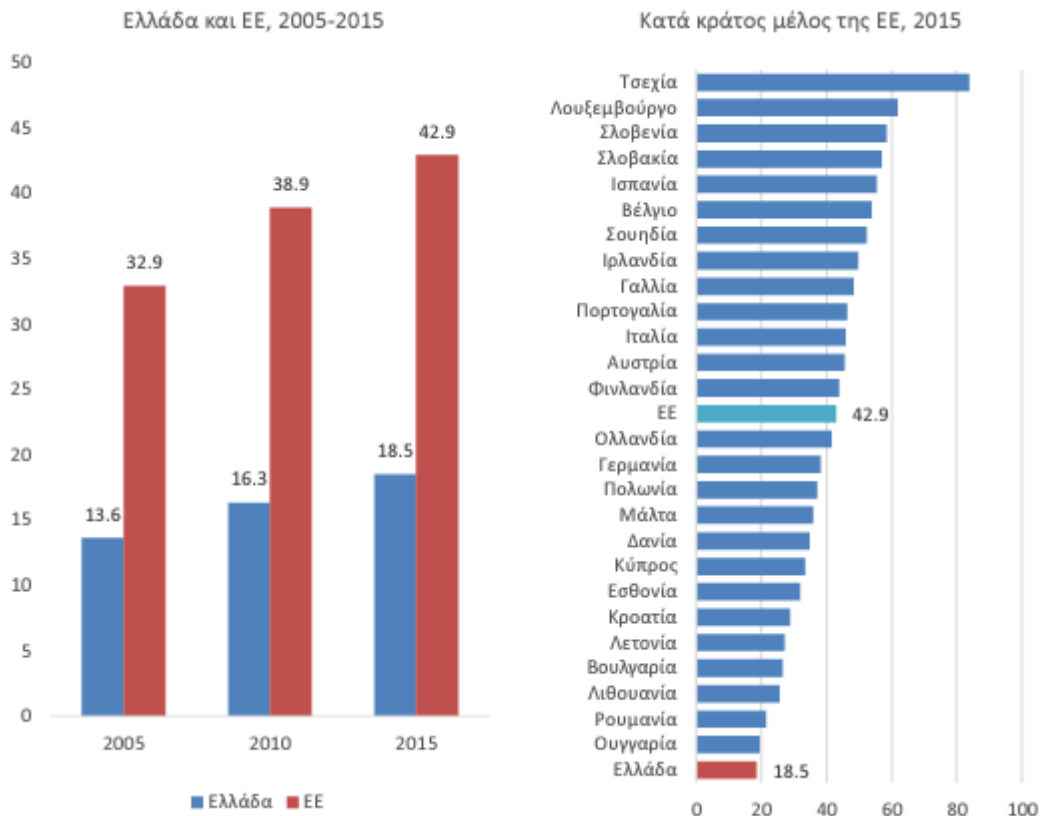
υπολογιστής έχουν επηρεάσει την παροχή διδασκαλίας στα δημόσια σχολεία, την τριτοβάθμια εκπαίδευση, τον στρατό, τις επιχειρήσεις και τη βιομηχανία. Μετά την ίδρυση του Ανοικτού Πανεπιστημίου στη Βρετανία το 1969 και τις καινοτόμες χρήσεις των μέσων ενημέρωσης το 1986 στο Πανεπιστήμιο του Ουισκόνσιν, η μελέτη αλληλογραφίας άρχισε να χρησιμοποιεί αναπτυσσόμενες τεχνολογίες για την παροχή αποτελεσματικότερης εξ αποστάσεως εκπαίδευσης.

Η ίδρυση του Βρετανικού Ανοικτού Πανεπιστημίου στο Ηνωμένο Βασίλειο το 1969 σηματοδότησε την αρχή της χρήσης της τεχνολογίας για τη συμπλήρωση της διδασκαλίας βάση εντύπων μέσω. Το εκπαιδευτικό υλικό παραδόθηκε σε μεγάλη κλίμακα σε φοιτητές προπτυχιακούς ή μεταπτυχιακούς. Αν και το υλικό μαθημάτων βασιζόταν κυρίως σε έντυπη μορφή, υποστηρίχτηκε από μια ποικιλία τεχνολογιών.

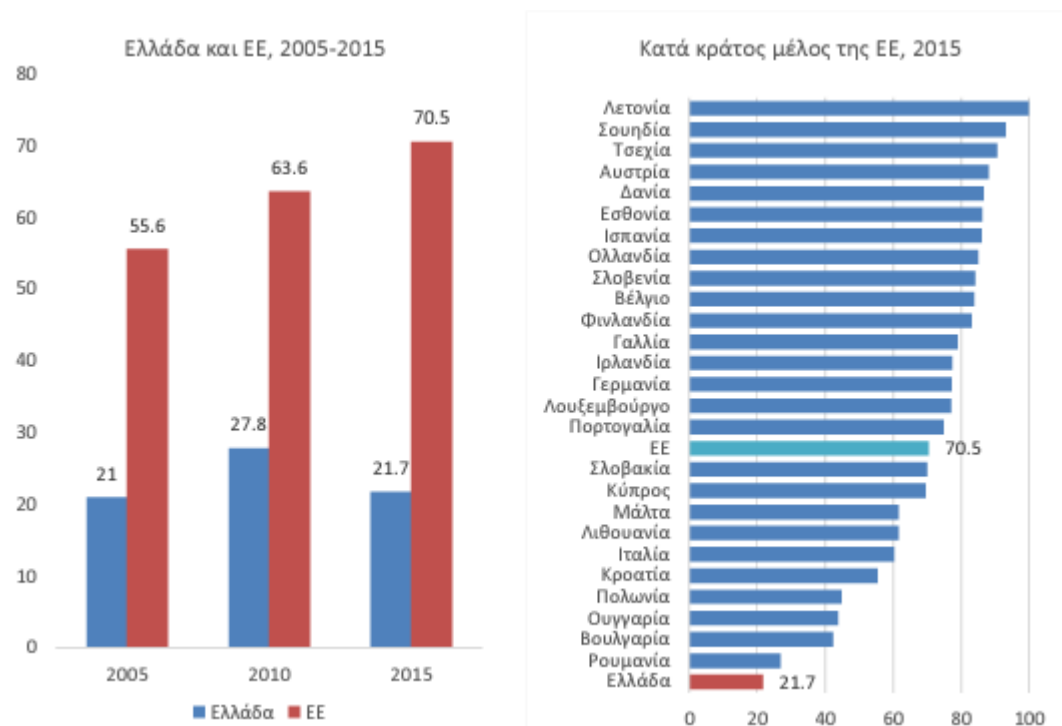
Η εξ αποστάσεως εκπαίδευση ορίζεται παραδοσιακά ως η διδασκαλία μέσω εντύπων ή ηλεκτρονικών μέσων επικοινωνίας σε άτομα που ασχολούνται με προγραμματισμένη μάθηση σε τόπο ή χρόνο διαφορετικό από αυτόν του εκπαιδευτή. Ταυτόχρονα, το ενδιαφέρον για τις απεριόριστες δυνατότητες εξατομικευμένης εξ αποστάσεως εκπαίδευσης αυξάνεται με την ανάπτυξη κάθε νέας τεχνολογίας επικοινωνίας. Αν και οι τεχνολόγοι της εκπαίδευσης συμφωνούν ότι είναι ο συστηματικός σχεδιασμός της διδασκαλίας που θα πρέπει να οδηγήσει την ανάπτυξη της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης, η ταχεία ανάπτυξη των τεχνολογιών που σχετίζονται με υπολογιστές έχει τραβήξει το ενδιαφέρον του κοινού και είναι υπεύθυνη για μεγάλο μέρος της προσοχής στο οποίο βρίσκονται επί του παρόντος οι εκπαιδευτικοί εξ αποστάσεως. τους εαυτούς τους.

Σε μια έκθεση τα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης Πανεπιστημίων Εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης πρότειναν ένα Ευρωπαϊκό Ανοικτό Πανεπιστήμιο να ξεκινήσει το 1992. [5]

Δεν είναι μυστικό ότι η εξ αποστάσεως εκπαίδευση έχει εκτοξευθεί στα ύψη τους τελευταίους μήνες. Καθώς ο COVID-19 επηρεάζει ολόκληρο τον κλάδο της εκπαίδευσης, τα εκπαιδευτικά ιδρύματα σπεύδουν να υιοθετήσουν προγράμματα εξ αποστάσεως εκπαίδευσης. Ακόμη και προτού ο COVID-19 ταρακουνήσει την εκπαίδευση, τα εκπαιδευτικά ιδρύματα άρχισαν να βαδίζουν προς την εξ αποστάσεως εκπαίδευση. Πριν από τον ιό, η αγορά εξ αποστάσεως εκμάθησης αναμενόταν ήδη να αυξηθεί κατά περισσότερα από 100 δισεκατομμύρια δολάρια έως το 2025. Πλήθος εκπαιδευτικά ιδρύματα προσπαθούν να προσαρμόσουν όλες τις δομές μάθησής τους εν κινήσει. Αυτή τη στιγμή, η εξ αποστάσεως εκπαίδευση χρησιμοποιείται σχεδόν παντού, αλλά δεν είναι όλα τα εκπαιδευτικά ιδρύματα προετοιμασμένα να χρησιμοποιήσουν την εξ αποστάσεως εκπαίδευση για να παράγουν τα καλύτερα μαθησιακά αποτελέσματα. Όταν γίνει σωστά, η εξ αποστάσεως εκπαίδευση μπορεί να προσεγγίσει τους εκπαιδευόμενους σε ένα βαθύτερο, πιο εξατομικευμένο επίπεδο. Μια εξατομικευμένη προσέγγιση οδηγεί σε στυλ διδασκαλίας που να ταιριάζει στην ηλεκτρονική εκπαίδευση [8].

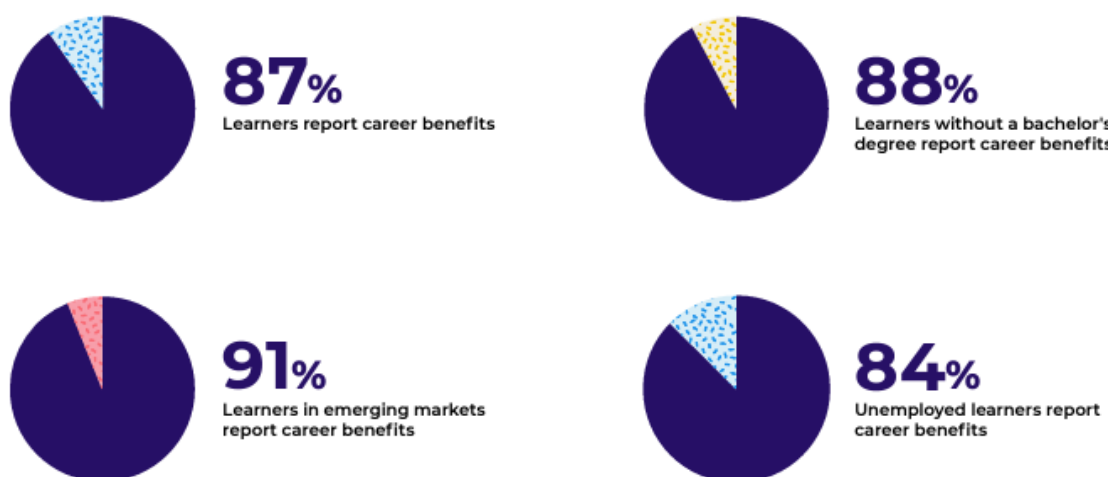


**Εικόνα 1 Ποσοστό συμμετοχής εργαζομένων σε προγράμματα ΣΕΕΚ [30]**



**Εικόνα 2 Ποσοστό επιχειρήσεων που προσφέρουν κατάρτιση στους εργαζόμενους τους [30]**

Στα πλαίσια της ιδιωτικής πρωτοβουλίας στην εξ αποστάσεως κατάρτιση από φορείς όπως το [32] η συμμετοχή των ενδιαφερομένων αγγίζει τα 92 εκατομμύρια παγκοσμίως από τα οποία 16 εκατομμύρια από την Ευρώπη [9]. Οι περισσότεροι συμμετέχοντες στα προγράμματα προέρχονται από πολυπληθείς αναπτυσσόμενες χώρες ενώ την μεγαλύτερη αύξηση παρουσιάζουν χώρες αναπτυσσόμενες. Τα πέντε πρώτα θεματικά αντικείμενα με την μεγαλύτερη απήχηση ήταν οι επικοινωνίες, η ηγεσία και το μάνατζμεντ, η στατιστική, η επιχειρηματικότητα και ο προγραμματισμός Η/Υ. Οι ενδιαφερόμενοι προσελκύνονται από τις παρεχόμενες πιστοποιήσεις στα αντικείμενα κατάρτισης, εισαγωγικού επιπέδου ή εξειδικευμένων αντικειμένων τα οποία υποστηρίζονται από εκπαιδευτικούς οργανισμούς αλλά και από βιομηχανικούς και παραγωγικούς φορείς.



Εικόνα 3 Συσχέτιση πιστοποίησης σπουδών με επαγγελματική σταδιοδρομία [9].

### 1.3. Δίδακτρα που πληρώνονται από τους εκπαιδευόμενους

Η δημόσια Δια Βίου Μάθηση προσφέρεται, κατά βάση, δωρεάν. Ιδιαίτερα, στα Δημόσια ΙΕΚ παρέχεται δωρεάν φοίτηση σε όλους όσους ενδιαφέρονται να καταρτιστούν στις προσφερόμενες ειδικότητες, για πρώτη φορά, από το έτος 2013-2014 (Νόμος 4186/2013).

1. Οι φοιτητές του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου πληρώνουν δίδακτρα που διαμορφώνονται στα €500 ανά θεματική ενότητα για προπτυχιακά προγράμματα και €650 για μεταπτυχιακά, ανάλογα με τις θεματικές ενότητες που θα επιλέξουν (από 1 έως 12 το έτος).
2. Επιπλέον, οι εκπαιδευόμενοι των Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. μπορεί να καταβάλλουν δίδακτρα, σε περίπτωση που πρόγραμμα των Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ. δεν χρηματοδοτείται όπως προβλέπεται από τις κείμενες διατάξεις. Το ύψος των διδάκτρων ορίζεται από το Συμβούλιο του Κ.Ε.ΔΙ.ΒΙ.Μ.
3. Τα δίδακτρα στα ιδιωτικά ΙΕΚ ποικίλουν, ανάλογα με το Ινστιτούτο.

Επίσης, για την απρόσκοπτη παρακολούθηση και ολοκλήρωση της κατάρτισης στα δημόσια Ι.Ε.Κ. είναι δυνατή η χορήγηση υποτροφιών σε καταρτιζόμενους με βάση κοινωνικά και οικονομικά κριτήρια.

Το Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο κάθε ακαδημαϊκό έτος χορηγεί υποτροφίες αριστείας για τις προπτυχιακές και μεταπτυχιακές ενότητες των προγραμμάτων σπουδών. Επίσης, το ΕΑΠ χορηγεί υποτροφίες που αφορούν την ολική ή μερική απαλλαγή των φοιτητών από τη συμμετοχή τους στις δαπάνες σπουδών για το ακαδημαϊκό έτος που αιτούνται τη χορήγηση υποτροφίας και απονέμονται με βάση το συνδυασμό οικονομικών, κοινωνικών και ακαδημαϊκών κριτηρίων.

Άλλα μέτρα οικονομικής υποστήριξης για ενήλικες περιλαμβάνουν:

- Τη θέσπιση κινήτρων (Νόμος 3879/2010) για την ανάπτυξη της Δια Βίου Μάθησης και την επικαιροποίηση των γνώσεων, δεξιοτήτων και ικανοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού της χώρας, στα οποία καθιερώνονται:
- Ατομικοί εκπαιδευτικοί λογαριασμοί με συμμετοχή του εργοδότη και του εργαζόμενου. Στους λογαριασμούς αυτούς μπορεί να συμμετέχει οικονομικά και το κράτος.
- Ατομικοί λογαριασμοί μαθησιακού χρόνου των εργαζομένων για την παρακολούθηση προγραμμάτων συνεχιζόμενης εκπαίδευσης και κατάρτισης.
- Η σύνδεση της αξιολόγησης φορέων Δια Βίου Μάθησης με τη χρηματοδότησή τους.
- Την επαγγελματική κατάρτιση εργαζομένων και ανέργων μέσα από προγράμματα του ΟΑΕΔ, όπως:
  - Το πρόγραμμα ΛΑΕΚ (0,24%) όπου κάθε επιχείρηση καταβάλλει υποχρεωτικά στο Λογαριασμό για την Απασχόληση και την Επαγγελματική Κατάρτιση (ΛΑΕΚ) του ΟΑΕΔ εργοδοτική εισφορά ύψους 0,24% επί των ετήσιων ακαθάριστων αποδοχών των εργαζομένων της
  - Τα Ολοκληρωμένα Σχέδια Διαρθρωτικής Προσαρμογής των Επιχειρήσεων και Εργαζομένων. Πρόκειται για στοχευμένα προγράμματα των ΚΕΚ του ΟΑΕΔ σε κλάδους εργαζομένων αλλά και ανέργους για τη διαρθρωτική προσαρμογή εργαζομένων κι επιχειρήσεων εντός της οικονομικής κρίσης. Αφορούν την ενίσχυση επιχειρήσεων με στόχο την ανταπόκρισή τους στις νέες συνθήκες που διαμορφώνει η οικονομική κρίση και η ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών.
  - Το σύστημα Επιταγών Κατάρτισης (training voucher) για κατάρτιση και πρακτική άσκηση. Προσφέρει τη δυνατότητα στους άμεσα ωφελούμενους να λαμβάνουν κατάρτιση από πιστοποιημένους παρόχους. Η χρήση της επιταγής κατάρτισης δίνει τη δυνατότητα στους εκπαιδευόμενους να επιλέγουν οι ίδιοι την υπηρεσία και τον πάροχο.

Τα ιδιωτικά ιδρύματα εκπαίδευσης ενηλίκων μπορούν να διαχειρίζονται διαφορετικές πηγές και πόρους. Η εποπτεία, παρακολούθηση και λογοδοσία διενεργείται από τις αντίστοιχες πηγές χρηματοδότησης. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι επειδή η χρηματοδότηση των φορέων δια βίου μάθησης συνδέεται με την αξιολόγησή τους, οι φορείς δια βίου μάθησης που χρηματοδοτούνται από δημόσιους πόρους, αξιολογούνται σύμφωνα με την υλοποίηση των στόχων που έχουν τεθεί στο

αντίστοιχο πρόγραμμα δια βίου μάθησης και χρηματοδοτούνται με βάση την αποδοτικότητά τους.

Η διαδικασία και οι προϋποθέσεις χρηματοδότησης των φορέων δια βίου μάθησης καθορίζεται με απόφαση του Υπουργού Παιδείας και Θρησκευμάτων και του κατά περίπτωση, αρμόδιου Υπουργού (Νόμος 3879/2010).

#### **1.4. Πρόβλημα/Σκοπός/Στόχοι**

**Πρόβλημα:** Σήμερα η ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη έχει καταστήσει τη χρήση των ΤΠΕ ακρογωνιαίιο λίθο της καθημερινότητας μας. Σχεδόν κάθε μας δραστηριότητα διαθέτει αποτύπωμα στο ψηφιακό περιβάλλον. Στην κατεύθυνση αυτή η εκπαιδευτική διαδικασία ολοκληρώνεται με τις ΤΠΕ για την παροχή υπηρεσιών εξ αποστάσεως. Παρόλα αυτά, η εκπαιδευτική διαδικασία, όπως έχει καθοριστεί στην βιβλιογραφία, βασίζεται εκτενώς στην δια ζώσης διαδικασία. Τα μέσα και οι τεχνικές που έχουν αναπτυχθεί για την υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας δεν αντανακλώνται πλήρως στο ψηφιακό περιβάλλον. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να αναπτυχθούν νέες γνώσεις, δεξιότητες και στάσεις οι οποίες να μπορούν να αξιοποιήσουν το ψηφιακό περιβάλλον και ιδανικά να ολοκληρωθούν με αυτό.

Η παροχή υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης δεν είναι νέα στην αγορά της χώρας (παραπομπή σε ημερομηνία έναρξης του ΕΑΠ) παρόλα αυτά η ευρεία χρήση των ΤΠΕ είναι αποτέλεσμα των τελευταίων χρόνων. Το περιβάλλον το οποίο διαμορφώνεται, αφενός με τα περιοριστικά μέτρα και αφετέρου με την ανάγκη προσαρμογής στις ταχείες εξελίξεις της τεχνολογίας, καθιστά την εξ αποστάσεως εκπαίδευση θεμέλιο λίθο για την επαγγελματική εξέλιξη. Στην κατεύθυνση αυτή ανοίγονται ευκαιρίες στην αγορά για καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες.

Στόχος της μελέτης είναι να μελετηθεί το υφιστάμενο περιβάλλον της αγοράς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης, ειδικότερα της τεχνικής/επαγγελματικής κατάρτισης, και τα χαρακτηριστικά της με σκοπό να αναδειχθούν περιοχές περαιτέρω εξέλιξης και ευκαιρίας ανάπτυξης του τομέα.

**Σκοπός:** η ανάλυση των χαρακτηριστικών της παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως τεχνικής και επαγγελματικής κατάρτισης

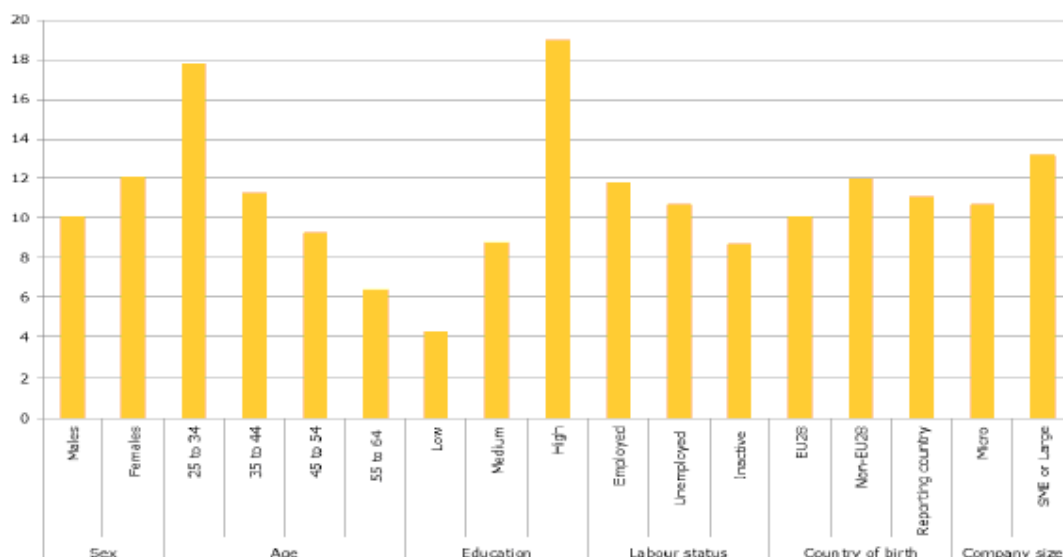
**Στόχοι:** (1) μέγεθος, (2) ομάδες-στόχος, (3) θεματικά πεδία, (4) ανταγωνισμός

##### **1. Μέγεθος**

Το μέγεθος της αγοράς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης διαμορφώνεται από κάθε μορφής κατάρτιση και όχι αποκλειστικά από την αμιγώς εξ αποστάσεως κατάρτιση. Η αγορά διακρίνεται αρχικά σε εισαγωγική και εξειδικευμένη. Η πρώτη κατηγορία απευθύνεται σε ενδιαφερόμενους χωρίς αναγνωρισμένους τίτλους σπουδών ενώ η δεύτερη σε απόφοιτους με βασικό ή εξειδικευμένο τίτλο σπουδών.

(α) Οι συμμετέχοντες στην επαγγελματική κατάρτιση υπολογίζονται σε 100.000 στη χώρα [10]. Αυτοί αναφέρονται κατά κύριο λόγο στις δημόσιες σχολές του ΟΑΕΔ [11] ενώ στα ΙΕΚ οι νεοεισερχόμενοι υπολογίζονται σε 40.000 περίπου [12], 21.000 σε δημόσια και 19.000 σε ιδιωτικά. Αξίζει προσοχής ότι κατά μέσο όρο αποφοιτούν οι μισοί από τους εγγεγραμμένους.

(β) βάση του [10] το 11,1% κατά μέσο όρο των ενηλίκων σε ηλικίες 25-64 ετών στην Ευρώπη συμμετέχει σε προγράμματα δια βίου κατάρτισης. Στη χώρα μας, οι απόφοιτοι των τριτοβάθμιων σχολών έχουν το χαμηλότερο δείκτη απασχολησιμότητας στην Ε.Ε. (μικρότερο του 60%) την στιγμή που βρίσκονται κοντά στον μέσο όρο της Ε.Ε. αναφορικά με τους αποφοίτους (40% της ηλικιακής ομάδας 30-35) και αποφοιτούν 2 χρόνια νωρίτερα από το μέσο όρο της Ε.Ε. (26 ετών). Από αυτούς ένα μέρος (~60.000) συμμετέχουν σε προγράμματα του ΕΑΠ [3].



Εικόνα 4 Ανάλυση συμμετοχής σε προγράμματα κατάρτισης ανά κατηγορία [10]

Το κόστος της κατάρτισης καλύπτουν οι εταιρίες σε ποσοστό 56% (Ε.Ε. 60%) και οι ίδιοι οι ενδιαφερόμενοι σε ποσοστό 31% (Ε.Ε. 18%).

## 2. Ομάδα-Στόχος

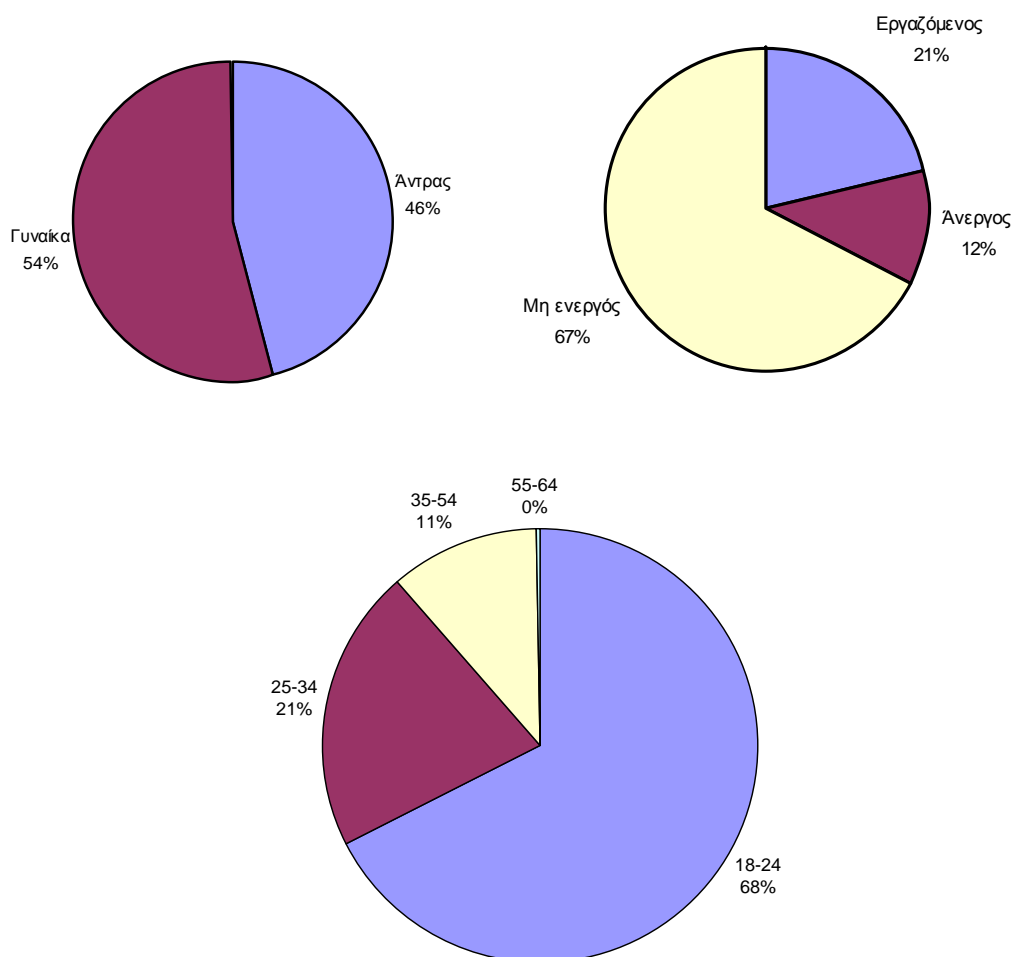
Για την εκτίμηση του μεγέθους της αγοράς θα χρησιμοποιήσουμε δεδομένα από την Ελληνική Στατιστική Αρχή. Ειδικότερα θα αντλήσουμε δεδομένα από την ενότητα «Ειδική Έρευνα για την Εκπαίδευση Ενηλίκων» [17]. Επιλέγουμε τον πίνακα «04β. Αντικείμενο εκπαιδευτικού προγράμματος κατά φύλο, κατάσταση απασχόλησης και ομάδες ηλικιών» και αθροίζουμε τις συμμετοχές ανά φύλο, ανεξαρτήτως προγράμματος που παρακολούθησαν. Το σύνολο των καταρτιζόμενων το 2016 ανέρχεται σε 662.996 άτομα (Παράρτημα **ΙΣφάλμα! Το αρχείο προέλευσης της αναφοράς δεν βρέθηκε.**).

Στην ανάλυση κατά φύλο, η συμμετοχή των γυναικών είναι εντονότερη σε ποσοστό 54%. Κατά την ανάλυση με βάση την κατάσταση απασχόλησης είναι προφανές πως το μεγαλύτερο ποσοστό συμμετοχής καταλαμβάνουν μη ενεργά άτομα δηλαδή άτομα που δεν έχουν ενταχθεί στην αγορά εργασίας σε ποσοστό 67% ενώ ακολουθεί η ομάδα των εργαζομένων με 21%. Στην ανάλυση κατά ηλικιακή ομάδα υπερτερεί η ομάδα 18-24 σε ποσοστό 68% και ακολουθεί η ομάδα 15-34 με ποσοστό 21%, με τελευταία την ομάδα 55-64 σε ποσοστό 10%. Η ηλικιακή ανάλυση δείχνει την ισχυρή σχέση της ηλικίας με την συμμετοχή σε προγράμματα κατάρτισης

Σε σχέση με το σύνολο του πληθυσμού των ηλικιών ενδιαφέροντος [18], το πλήθος

των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης είναι 9,39%. Το ποσοστό κοντά στον μέσο όρο σε Ευρωπαϊκό επίπεδο που αναφέρεται στην ενότητα §1.4. Λόγο της τάσης το ποσοστό αυτό να ανέρθει σε 15% στην Ευρώπη το μέγεθος της μεταβλητής αυτό αναμένεται να αυξηθεί.

Οι κατηγορίες των ομάδων στόχο που προκύπτουν από τα δεδομένα [17] αναλύονται σε φύλο, κατάσταση απασχόλησης και ηλικιακή ομάδα.



**Εικόνα 5 Κατανομή καταρτιζομένων κατά φύλο, εργασιακή κατάσταση και ηλικία [17].**

Δεδομένων των συνθηκών των τελευταίων ετών αναφορικά με τα μέτρα περιορισμού της διασποράς του Covid-19, θεωρούμε ότι το σύνολο των καταρτιζόμενων έχουν συμμετάσχει σε εξ αποστάσεως μορφές κατάρτισης. Μάλιστα, οι εργαζόμενοι και παράλληλα καταρτιζόμενοι τείνουν να δείχνουν προτίμηση σε αυτές τις μορφές κατάρτισης. Με βάση τα δεδομένα της προηγούμενης ενότητας, προβάλλονται ως ομάδες στόχος οι ακόλουθες τρεις:

- (i) οι ανήλικοι και ενήλικοι έως 24 ετών: αυτή η ομάδα έχει ενδιαφέρον για κατάρτιση σε ειδικότητες και δεξιότητες που θα τους βοηθήσει να εισέλθουν στην αγορά εργασίας.



- (ii) οι ενήλικοι 25-34 ετών: η πιστοποίηση σε βασικές γνώσεις και δεξιότητες που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία απαιτούνται για να επιταχύνουν την επαγγελματική αποκατάσταση των μελλών της ομάδας
- (iii) οι ενήλικοι 35-64 ετών: λόγω του επαγγελματικού τους υποβάθρου, πιστοποίηση σε αντικείμενα υψηλής εξειδίκευσης είναι προσφιλέστερα σε αυτή την ομάδα.

### 3. Θεματικά πεδία

Από την ανάλυση που παρουσιάζει ο **Σφάλμα! Το αρχείο προέλευσης της αναφοράς δεν βρέθηκε.** μπορεί να διαπιστωθεί το πλήθος των κατηγοριών των προγραμμάτων κατάρτισης. Οι κατηγορίες είναι 15 και η περιγραφή τους είναι γενική. Με τον τρόπο αυτό δεν μπορεί να εξαχθεί συμπέρασμα για τον ειδικότερο τίτλο προγραμμάτων αλλά μια μακροσκοπική συσχέτιση. Παρατηρούμε ότι στις κατηγορίες αυτές εμπεριέχουν θεματικά τα προγράμματα που αναδείχθηκαν σαν κυρίαρχα στην αγορά από την ενότητα 1.4.

Με βάση τις ομάδες στόχο που καθορίστηκαν, τα θεματικά πεδία που ενδιαφέρουν βάση της ανάλυσης προσφιλότητας τους [10] είναι:

- Ομάδα Στόχος (i)
  - η επιχειρηματικότητα και ο προγραμματισμός Η/Υ
- Ομάδα Στόχος (ii)
  - οι επικοινωνίες και η στατιστική
- Ομάδα Στόχος (iii)
  - η ηγεσία και το μάνατζμεντ

Με βάση την εξέλιξη του εγχειρήματος και το πλήθος των συμμετεχόντων τα θεματικά αντικείμενα μπορεί να συμπληρωθούν περαιτέρω και με μεγαλύτερη ποικιλία.

### 4. Ανταγωνισμός

Οι φορείς που παρέχουν σήμερα εξ αποστάσεως κατάρτιση διακρίνονται σε δημόσιου και ιδιωτικού δικαίου. Οι πρώτες διαθέτουν περισσότερους πόρους για τα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζουν. Οι δεύτερες έχουν μεγαλύτερη προσαρμοστικότητα στις ανάγκες της αγοράς και στην κατάσταση της επιστήμης. Και οι δύο περιπτώσεις αναπτύσσονται κυρίως σε αντικείμενα εξειδίκευσης τους. Έτσι, για τα θεματικά πεδία που επιλέχθηκαν και τις αντίστοιχες ομάδες στόχο οι κυριότεροι ανταγωνιστές είναι:

- (i) Ανήλικοι και ενήλικοι έως 24 ετών
  - a. Επιχειρηματικότητα
    - i. ΙΕΚ [11], κάτω από το πλαίσιο της πολιτικής της Ε.Ε. για εισαγωγή της έννοιας της επιχειρηματικότητας στην δευτεροβάθμια εκπαίδευση.
    - ii. Μεγάλες πλατφόρμες τηλεκατάρτισης, όπως η [32], όπου παρέχονται αντίστοιχα προγράμματα από προσωπικότητες του χώρου

- b. Προγραμματισμός Η/Υ
  - i. ΙΕΚ [12] λόγο της σύνδεσης των προγραμμάτων τους με πιστοποιήσεις δημοφιλής στην αγορά.
  - ii. Μεγάλες πλατφόρμες τηλεκατάρτισης, όπως η [32], όπου παρέχονται σύγχρονα προγράμματα με διεθνή πιστοποίηση.
- (ii) Ενήλικοι από 25 έως 34 ετών
  - a. Επικοινωνίες
    - i. ΚΕΔΙΒΙΜ [13] [14], με έμφαση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και τα μέσα μαζικής επικοινωνίας, κυρίως λόγω της δημοτικότητας τους.
    - ii. Μεγάλες πλατφόρμες τηλεκατάρτισης, όπως η [32], όπου παρέχονται αντίστοιχα προγράμματα από προσωπικότητες του χώρου αλλά και από τεχνολογικούς πρωτοπόρους.
    - iii. Τριτοβάθμια ιδρύματα που παρέχουν τίτλους εξειδίκευσης.
  - b. Στατιστική
    - i. ΚΕΔΙΒΙΜ [15] [16], λόγο της σύνδεσης των προγραμμάτων τους με πιστοποιήσεις δημοφιλής στην αγορά.
    - ii. Μεγάλες πλατφόρμες τηλεκατάρτισης, όπως η [32], όπου παρέχονται σύγχρονα προγράμματα με διεθνή πιστοποίηση.
    - iii. Τριτοβάθμια ιδρύματα που παρέχουν τίτλους εξειδίκευσης.
- (iii) Ενήλικοι άνω των 35 ετών
  - a. Ηγεσία και Μάνατζμεντ
    - i. ΚΕΔΙΒΙΜ [13] με εξειδικευμένα προγράμματα, όπως για παράδειγμα αυτά των επιμελητηρίων.
    - ii. Μεγάλες πλατφόρμες τηλεκατάρτισης, όπως η [32], όπου παρέχονται αντίστοιχα προγράμματα από προσωπικότητες του χώρου.

Στην περίπτωση (i) πλεονέκτημα του ανταγωνισμού είναι η καμπάνια διαφήμισης και μάρκετινγκ που έχουν κάνει με αποτέλεσμα να είναι γνωστοί στην ομάδα στόχο. Μειονέκτημα τους είναι η μικρή προσαρμοστικότητα στις επίκαιρες ανάγκες της τοπικής αγοράς.

Στην περίπτωση (ii) πλεονέκτημα του ανταγωνισμού είναι η θέση των φορέων στην αγορά που είναι η προσφιλή στους συμμετέχοντες καθώς και τα πρόσωπα που διδάσκουν σε αυτά. Μειονέκτημα είναι πως έχουν μικρή διήθηση με την παραγωγική διαδικασία και η ανταπόκριση των πιστοποιήσεων που παρέχουν σε θέσεις εργασίας του κύκλου εργασίας δεν είναι δεδομένη.

Στην περίπτωση (iii) πλεονέκτημα του ανταγωνισμού είναι η σχέση του με την εταιρία απασχόλησης των συμμετεχόντων και η εκ τούτου απορρέουσα συνάφεια των προγραμμάτων του με τον κύκλο εργασιών τους. Μειονέκτημα του είναι το κόστος συμμετοχής σε αυτό.

#### **1.4.1. Υποθέσεις/Ερευνητικά ερωτήματα**

- Το μέγεθος της αγοράς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης είναι ικανό να υποστηρίξει την ανάπτυξη του κλάδου ως αυτόνομο τομέα οικονομικής δραστηριότητας ή εξαρτάται από περιστασιακές εξελίξεις και επίκαιρες ανάγκες άλλων τομέων της οικονομίας.
- Τα χαρακτηριστικά των ομάδων στόχου μπορούν να διακριθούν σαφώς ή έχουν μεγάλο βαθμό συσχέτισης. Ειδικότερα θα δοθεί έμφαση στο φύλλο, την εργασιακή κατάσταση, την καταναλωτική δύναμη και την ηλικία.
- Τα θεματικά πεδία/τομείς δραστηριότητας που καλύπτουν τα προγράμματα παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης ακολουθούν τις ανάγκες της αγοράς ή τις οδηγούν.

#### **1.4.2. Μεθοδολογία**

Η μελέτη θα ξεκινήσει με έρευνα αγοράς αναφορικά με τους φορείς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης (Σχολές, Κε.Δι.Βι.Μ2, κατασκευαστές κλπ). Ακολούθως θα συλλεχθούν στοιχεία αναφορικά με τα καλυπτόμενα θεματικά πεδία, το κόστος των υπηρεσιών, το προσφερόμενο εχέγγυα επαγγελματικής αποκατάστασης καθώς και τους συμμετέχοντες (πλήθος, φύλλο, ηλικία).

Η επιλογή των φορέων θα γίνει με βάση το βαθμό συνάφειας του αντικειμένου τους με το σκοπό της μελέτης, ακολουθώντας εννοιολογική ανάλυση του τίτλου τους και της δραστηριότητας τους.

Η έρευνα αγοράς θα γίνει πρωτίστως με αναζήτηση στο διαδίκτυο αλλά και σε στοχευμένες πηγές (π.χ. αν υπάρχουν επιμελητήρια ή άλλοι οργανωμένοι φορείς, από ανάρτηση ισολογισμών κλπ). Τα στοιχεία που μπορούν να ανακτηθούν με την μέθοδο αυτή θα καταχωρηθούν σε πίνακες, ενώ τα υπόλοιπα θα ανακτηθούν με ερωτηματολόγια. Τα ερωτηματολόγια θα είναι προτυποποιημένα, κλειστού τύπου και θα διανεμηθούν με ηλεκτρονικό τρόπο. Τα συλλεχθέντα στοιχεία θα συμπληρώσουν πεδία πινάκων πρωταρχικών δεδομένων της μελέτης. Οι πίνακες αυτοί θα υποστούν επεξεργασία προκειμένου να προσεγγίσουμε τους στόχους της μελέτης. Η ανάλυση θα είναι τόσο ποσοτική όσο και ποιοτική [20]. Η οπτικοποίηση των αποτελεσμάτων της έρευνας βασίζεται στην ποσοτικοποίηση των στατιστικών δεδομένων της.

τους σε γραφήματα, αλλά και τη συσχέτιση των διαφορετικών παραγόντων που εξετάζονται [20].

#### **1.4.3. Χρονοδιάγραμμα**

Ο χρόνος υλοποίησης της ΔΕ εκτιμάται στην παρούσα φάση από 3 έως 6 μήνες, ανάλογα με την ευκολία πρόσβασης στις απαιτούμενες πληροφορίες αλλά και τις επιδράσεις του περιβάλλοντος.

#### **1.4.4. Δεοντολογικά θέματα**

Η παρούσα μελέτη αποσκοπεί στο να μελετήσει την αγορά υπηρεσιών καθώς και τους λήπτες υπηρεσιών αυτών. Τα θέματα προσωπικών δεδομένων θα αντιμετωπιστούν με ανωνυμοποίηση του δείγματος. Για τη λήψη των δεδομένων θα ζητηθεί η συγκατάθεση των υποκειμένων ή των κυρίων των δεδομένων, εκτός από αυτά που είναι νομίμως δημοσιευμένα. Οι συμμετέχοντες στην έρευνα θα ενημερωθούν για τα δικαιώματά τους (της αυτοαπόφασης, ιδιωτικότητας, για ανωνυμία και εμπιστευτικότητα, να μην υποστούν βλάβη, ίσης μεταχείρισης) ακολούθως του Γενικού Κανονισμού για την Προστασία Προσωπικών Δεδομένων (GDPR). Η μελέτη δεν θα διεξάγει πειράματα και άρα δεν υπόκειται στην Διακήρυξη του Ελσίνκι του 1975, όπως τροποποιήθηκε το 2000.

Στην σύγχρονη κοινωνία υπάρχει σύγχυση αναφορικά με την εξ αποστάσεως εκπαίδευσης και ειδικότερα με το αν αποτελεί τυπική διαδικασία, δηλαδή διαδικασία που αναγνωρίζεται και προσφέρει επαγγελματικά δικαιώματα. Οι τυπικές διαδικασίες καθορίζονται στην νομοθεσία και στο Σύνταγμα της χώρας και εν προκειμένω δεν αντανakλούν την διαδικασία της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης σε ικανοποιητικό βαθμό. Πέραν αυτού, υπάρχουν και αντιστάσεις οι οποίες έχουν ως στόχο την διατήρηση επαγγελματικών προνομίων. Η μελέτη περιορίζεται στον τομέα της εξ αποστάσεως κατάρτισης και με τον τρόπο αυτό δεν μπαίνει στην ουσία της συζήτησης περί της τυπικότητας ή όχι της εξ αποστάσεως μορφής εκπαίδευσης. Παρόλα αυτά, θα αγγίξει θέματα προσόντων επαγγελματικής αποκατάστασης των συμμετεχόντων de facto.

#### **1.4.5. Αναμενόμενα Αποτελέσματα**

Τα αποτελέσματα της έρευνας αναμένεται να αντανakλούν την σύγχρονη τάση για ψηφιοποίηση αλλά με την γνωστή καθυστέρηση της υιοθέτησης και ολοκλήρωσης των νέων τεχνολογιών για δεκαετίες σε σχέση με τα εξελιγμένα ευρωπαϊκά κράτη. Η εξάπλωση της χρήσης των «νέων» νέων τεχνολογιών (5G, AI, GreenTech κλπ) εκτιμάται θα προλειάνει το έδαφος για περαιτέρω διεύρυνση της αγοράς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως, άρα και αυτής της κατάρτισης. Με βάση τα στοιχεία της έρευνας που δεν παρουσιάστηκαν, οι παραπάνω τεχνολογίες περιλαμβάνονται στις 5 πρώτες ή τις 10 πρώτες κατά προτίμηση όσων επιλέγουν εξ αποστάσεως. Η παραγωγή εκπαιδευτικού περιεχομένου έχει αυξηθεί σε τέτοιο βαθμό που μπορεί κανείς να αναζητήσει πληροφορίες για σχεδόν οποιοδήποτε θεματικό πεδίο στο διαδίκτυο. Παρόλα αυτά, ή ποιότητα και επικαιρότητα του περιεχομένου που διατίθεται αξιολογείται με βάση το κόστος πρόσβασης σε αυτό και την εκτιμώμενη ωφέλεια από αυτό. Με βάση τα στοιχεία της έρευνας, το κόστος της παραγωγής του επιγραμμικού υλικού είναι το σημαντικότερο κόστος της εξ αποστάσεως κατάρτισης και αυτό αποτυπώνεται στο κόστος συμμετοχής στα σεμινάρια, κυρίως σε αυτά ζητημάτων επικαιρότητας ή τεχνολογιών αιχμής. Τέλος, θα πρέπει να αναρωτηθούμε αν η χρήση των ΤΠΕ θα μας κάνει στο τέλος καλύτερους ανθρώπους.

#### **1.4.6. Περιορισμοί**

Η πρόσβαση σε πρόσβαση σε δεδομένα κρίνεται ουσιώδης αλλά ταυτόχρονα και δυσχερής καθώς:

- οι φορείς διατηρούν πολλές από τις πληροφορίες ως επαγγελματικά μυστικά

- δεν υπάρχουν οργανώσεις για την στοχευμένη αυτή περιοχή οικονομικής δραστηριότητας για άντληση πληροφοριών
- οι δημοσιεύσεις του κλάδου είναι περιορισμένες
- οι συμμετέχοντες σε εκπαιδευτικές διαδικασίες δεν παρακινούνται εύκολα να συμμετάσχουν σε παράπλευρες δράσεις
- η απότομη ένταξη των ανθρώπων στον ψηφιακό κόσμο έχει δημιουργήσει μια καχυποψία για την διακίνηση και χρήση των δεδομένων
- τα μέτρα περιορισμού της εξάπλωσης του COVID-19 επιβάλουν ένα φορτισμένο πλαίσιο καθημερινότητας το οποίο περιορίζει την ευχέρεια του συγγραφέα να επιφορτιστεί συστηματικά με το συγκεκριμένο αντικείμενο.



## 2. Προπαρασκευή ερευνητικής διαδικασίας

### 2.1. Διαμόρφωση της βασικής ερευνητέας υπόθεσης

Η βασική υπόθεση μας στη μελέτη αυτή είναι ότι η εγχώρια αγορά έχει την απαιτούμενη ωριμότητα ώστε να ευοδώσει επιχειρηματικό σχέδιο νεοφυούς εταιρίας.

### 2.2. Διαμόρφωση ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων

Οι ειδικές υποθέσεις που συντρέχουν την βασική υπόθεση είναι:

1. το **μέγεθος** της αγοράς υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης και ειδικότερα κατάρτισης είναι ικανό για να διαμορφώσει ένα πλάνο κερδοφορίας και βιωσιμότητας στα πλαίσια του ανταγωνισμού της αγοράς
2. οι **ομάδες-στόχος** αποτελούν ικανό αριθμητικά μέγεθος για την στοιχειοθέτηση στοχευμένων υπηρεσιών και παράλληλα διατηρούν μικρό βαθμό συσχέτισης προκειμένου να τεκμηριωθεί η ανάγκη για ποικιλομορφία της παρεχόμενης υπηρεσίας
3. τα **θεματικά πεδία** αντανακλούν τις ανάγκες της αγοράς ή την εξέλιξη της τεχνολογίας, εναρμονισμένα με αλλότρια κέντρα ανάπτυξης
4. τα χαρακτηριστικά του **ανταγωνισμού**, τα πλεονεκτήματα και οι αδυναμίες του

### 2.3. Διαμόρφωση εννοιών ευαισθητοποίησης

Αναφορικά με την βασική υπόθεση, η έννοιες ευαισθητοποίησης περιλαμβάνουν:

- Κατηγορία «παίκτης»:
  - + Ποιος κερδίζει και τι κερδίζει
  - + Ποια η απαιτούμενη εμπλοκή σε χρόνο, προσπάθεια και πόρους

Το ερώτημα «ποιος κερδίζει» χρησιμεύει για να προσδιοριστούν οι ρόλοι που εμπλέκονται στην εξ αποστάσεως εκπαίδευση και στους οποίους θα πρέπει να απευθυνθούμε για να συλλέξουμε τα δεδομένα της έρευνας.

Το ερώτημα «τι κερδίζει» χρησιμεύει για να καθοριστεί η βασική αιτία εμπλοκής τους στη διαδικασία της εξ αποστάσεως εκπαίδευσης, κάτι το οποίο θα οδηγήσει τη μελέτη επιχειρηματικού πλάνου που ακολουθεί.

- Κατηγορία «αποτέλεσμα»:
  - + Πόσο κοστίζει και αν αξίζει τον κόπο
  - + Αξίζει τον κόπο
  - + Πόσο εύκολο είναι
  - + Πως διασφαλίζεται η βιωσιμότητα

Το ερώτημα «πόσο κοστίζει» χρησιμεύει για να αναδειχθούν τα μεγέθη και πιθανώς οι βασικές συντελεστές κόστους, κάτι που θα φανεί χρήσιμο στη μελέτη επιχειρηματικού πλάνου αναφορικά με το αποτέλεσμα.

Το ερώτημα «αξίζει τον κόπο» χρησιμεύει για να καθοριστεί η πίστη των εμπλεκόμενων στην εξ αποστάσεως εκπαίδευση και ακολούθως η αξία του εγχειρήματος.

Το ερώτημα «πόσο εύκολο είναι» χρησιμεύει για να αποκαλύψει προσχώματα και κινδύνους που μπορούν να απειλήσουν την βιωσιμότητα του εγχειρήματος.

Το ερώτημα «πως διασφαλίζεται η βιωσιμότητα» χρησιμεύει για να επαληθευτεί το ερευνητικό ερώτημα.

Αναφορικά με τις ειδικότερες υποθέσεις:

1. αγορά
  - a. Κατηγορία «παίκτης»:
    - i. Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς
    - ii. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς
    - iii. Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς
  - b. Κατηγορία «αποτέλεσμα»:
    - i. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών
    - ii. Ποια είναι η κερδοφορία
2. ομάδες-στόχος
  - a. Κατηγορία «παίκτης»:
    - i. Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας-στόχου
    - ii. Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας-στόχου
  - b. Κατηγορία «αποτέλεσμα»:
    - i. Ποιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας-στόχου
    - ii. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας-στόχου
3. θεματικά πεδία
  - a. Κατηγορία «παίκτης»:
    - i. Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος
    - ii. Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι
    - iii. Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν
  - b. Κατηγορία «αποτέλεσμα»:
    - i. Ποια είναι η ωφέλεια από κάθε θεματικό πεδίο
4. ανταγωνισμός
  - a. Κατηγορία «παίκτης»:
    - i. Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές
    - ii. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους
    - iii. Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα
  - b. Κατηγορία «αποτέλεσμα»:
    - i. Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν
    - ii. Ποια είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς

Όλα τα παραπάνω ερωτήματα απορρέουν από τις ανάγκες σχεδιασμού του επιχειρηματικού πλάνου και τις υποθέσεις που πρέπει να εκληφθούν στην μορφή ποσοτικών μεγεθών.

## **2.4. Εφαρμογή της μεθόδου – συλλογή και επεξεργασία δεδομένων/πληροφοριών**

Οι μονάδες που θα χρησιμοποιηθούν στην έρευνα είναι:

### **2.4.1. Ποιος κερδίζει και τι κερδίζει**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «ποιος κερδίζει και τι κερδίζει» οι μεταβλητές που μπορούν να αντιστοιχηθούν είναι:

- Ποιος κερδίζει



- Φορείς παροχής δράσεων κατάρτισης
- Συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης
- Παραγωγικοί φορείς που αναζητούν εξειδικευμένο δυναμικό

Οι φορείς παροχής δράσεων κατάρτισης θα διακριθούν με βάση την ανάλυση στις κατηγορίες ΕΠΑΣ, ΙΕΚ, ΚΕΔΒΙΜ. Οι συμμετέχοντες διακρίνονται με βάση την ανάλυση σε κατηγορίες ηλικιακής ομάδας, φύλου, εργασιακής κατάστασης και εισοδήματος-αγοραστικής δύναμης. Οι παραγωγικοί φορείς διακρίνονται με βάση την διάθεση κενών θέσεων εργασίας που απαιτούν εξειδικευμένους εργαζόμενους.

- Τι κερδίζει
  - Ικανοποίηση από το αποτέλεσμα
  - Επίτευξη των στόχων (κυρίως οικονομικών)

Η επίτευξη των στόχων των εκπαιδευτικών φορέων περιλαμβάνει το κέρδος από την υλοποίηση των δράσεων και την αύξηση της αξίας του φορέα μέσα από την φήμη. Η επίτευξη των στόχων των συμμετεχόντων περιλαμβάνει την επαγγελματική αποκατάσταση ή την βελτίωση των συνθηκών εργασίας, σπανιότερα την προσωπική ανάγκη για την κατάκτηση της γνώσης. Η επίτευξη των στόχων των παραγωγικών φορέων περιλαμβάνει την πλήρωση των κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού για την υποστήριξη του κύκλου εργασιών τους.

Η ικανοποίηση από το αποτέλεσμα για όλους τους εμπλεκόμενους αποτυπώνεται σε οικονομικά μεγέθη εκτός της περίπτωσης των συμμετεχόντων όπου μπορεί να αποτυπώνεται και με προσωπικά κριτήρια.

#### **2.4.2. Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιο είναι το μέγεθος της αγοράς» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης
- Αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα
- Κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης

Ο αριθμός των προγραμμάτων κατάρτισης σε συνδυασμό με το πλήθος των συμμετεχόντων προσδιορίζει το μέγεθος της αγοράς σε άτομα. Επιπρόσθετα, σε συνδυασμό και με το κόστος συμμετοχής προσδιορίζει το μέγεθος της αγοράς σε ευρώ.

#### **2.4.3. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Μεταβολή του αριθμού των προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος
- Μεταβολή του αριθμού συμμετεχόντων στα προγράμματα κατ' έτος
- Μεταβολή του κόστους συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης κατ' έτος

Η μεταβολή του αριθμού των προγραμμάτων κατάρτισης σε συνδυασμό με την μεταβολή στο πλήθος των συμμετεχόντων προσδιορίζει την εξέλιξη της αγοράς σε άτομα. Επιπρόσθετα, σε συνδυασμό και με την μεταβολή του κόστους συμμετοχής προσδιορίζει την εξέλιξη της αγοράς σε ευρώ.

#### **2.4.4. Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Αριθμός προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που προσφέρονται για πρώτη φορά έναντι συνολικού αριθμού προγραμμάτων που προσφέρονται.
- Αριθμός ατόμων που προσπαθούν να βελτιώσουν την εργασιακή τους προοπτική
- Αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού

Το ποσοστό των νέων προγραμμάτων έναντι των ήδη διατιθέμενων στην αγορά καταδεικνύει την δυνατότητα επαναξιοποίησης των προγραμμάτων που έχουν αναπτυχθεί στο παρελθόν, και παραμένουν επίκαιρα, και με τον τρόπο αυτό την βελτίωση του περιθωρίου κέρδους των φορέων υλοποίησης προγραμμάτων κατάρτισης. Το πλήθος των ατόμων που προσπαθούν να ενταχθούν ή να βελτιώσουν την θέση τους στην αγορά εργασίας προσδιορίζει το μέγεθος της ομάδας στόχο με το βασικότερο πρόβλημα. Ο αριθμός των κενών θέσεων εργασίας προσδιορίζει την κατάσταση της αγοράς εργασίας και την προοπτική που μπορεί να έχουν οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης.

#### **2.4.5. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Κύκλος εργασιών φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

Ο κύκλος εργασιών των φορέων υλοποίησης είναι μέγεθος που χρησιμοποιείται στην μελέτη του επιχειρηματικού πλάνου αναφορικά με τον καθορισμό του μεγέθους της αγοράς.

#### **2.4.6. Ποια είναι η κερδοφορία**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η κερδοφορία» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης
- Ικανοποίηση πελατών
- Αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλύφθηκαν

Τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων αντανακλούν το καθαρό αποτέλεσμα των δράσεων κατάρτισης. Η πιστότητα των πελατών των φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης αποτυπώνει την επίδραση των δράσεων στην φήμη τους και άρα στην αξία τους στην αγορά. Η ικανοποίηση των πελατών των φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης αποτυπώνει την επίτευξη των στόχων τους, δηλαδή την επαγγελματική αποκατάσταση τους. Το πλήθος των θέσεων εργασίας που πληρώθηκε αντανακλά την ωφέλεια της αγοράς εργασίας σε σχέση με την υποστήριξη του κύκλου εργασιών τους.

#### **2.4.7. Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας-στόχου**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας-στόχου» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Αιτία συμμετοχής στο πρόγραμμα κατάρτισης

Η αιτία συμμετοχής αντανακλά το πρόβλημα που αντιμετωπίζει κάθε ομάδα στόχος.

#### **2.4.8. Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας-στόχου**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας-στόχου» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Εισόδημα κατ' έτος
- Δαπάνες για κατάρτιση κατ' έτος

Οι δαπάνες για κατάρτιση είναι το μέγεθος που αναζητείται. Μπορεί να προκύψει επαγωγικά από το εισόδημα. Το ετήσιο εισόδημα των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης χρησιμεύει για να δημιουργηθεί ένα προφίλ τους με στόχο τον καθορισμό των ομάδων στόχο.

#### **2.4.9. Ποιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας-στόχου**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας-στόχου» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Πλήθος ατόμων

#### **2.4.10. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας-στόχου**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας-στόχου» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Μεταβολή του πλήθους ατόμων κατ' έτος
- 

#### **2.4.11. Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο

Ο αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο αντανακλά το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που διατίθενται στην αγορά.

#### **2.4.12. Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Άδειες χρήσης
- Εκπαιδευτικό υλικό

Για την υλοποίηση εξειδικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης είναι ενδεχόμενο να απαιτηθούν εξειδικευμένοι πόροι που απαιτούν άδεια χρήσης. Το εκπαιδευτικό υλικό που υποστηρίζει τα εξειδικευμένα θεματικά πεδία ενδέχεται να απαιτεί άδεια χρήσης ή ανάπτυξη.

#### **2.4.13. Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Κενές θέσεις εργασίας
- Εύρεση εργασίας

- Διατήρηση συνθηκών εργασίας
- Βελτίωση συνθηκών εργασίας
- Απόκτηση γνώσεων

#### **2.4.14. Ποια είναι η ωφέλεια από κάθε θεματικό πεδίο**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η ωφέλεια από κάθε θεματικό πεδίο» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Κέρδη
- Ικανοποίηση

#### **2.4.15. Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Φορείς παροχής δράσεων κατάρτισης
- Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

Από τον συνδυασμό των δύο πρώτων μεταβλητών θα προκύψει ποσοτικά το ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές.

#### **2.4.16. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης
- Κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης

Ο κύκλος εργασιών θα προκύψει ως το γινόμενο των συμμετεχόντων επί το κόστος συμμετοχής (κατ' έτος).

#### **2.4.17. Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης
- Αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα

Συνδυασμός των δύο μεταβλητών σε σχέση με το σύνολο των τιμών από όλους τους φορείς θα αναδείξει τα ποιοτικά τους χαρακτηριστικά.

#### **2.4.18. Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Φορείς παροχής δράσεων κατάρτισης
- Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

Το μερίδιο της αγοράς θα προκύψει από την σύγκριση των κερδών του φορέα σε σχέση με το σύνολο των κερδών των φορέων (κατ' έτος).

#### **2.4.19. Ποια είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς**

Αναφορικά με την έννοια ευαισθητοποίησης «Ποια είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς» οι μεταβλητές που σχετίζονται είναι:

- Ικανοποίηση
- Φήμη

Η ικανοποίηση των συμμετεχόντων προκύπτει από την συμμετοχή στις δράσεις κατάρτισης. Η φήμη προκύπτει από άτομα που προτίθενται να συμμετάσχουν σε προγράμματα κατάρτισης.

#### **2.5. Επιλογή των μονάδων της έρευνας με βάση τις οποίες θα μελετηθούν οι υποθέσεις**

Οι μονάδες που θα χρησιμοποιηθούν στην έρευνα είναι:

1. Μέγεθος αγοράς κατάρτισης (πλήθος)
2. Μέγεθος ομάδων στόχος
3. Εξέλιξη αγοράς κατάρτισης
4. Κατηγορίες ομάδων στόχος
5. Μέγεθος αγοράς κατάρτισης (ποσό)
6. Πλήθος προγραμμάτων
7. Κατηγορία προγραμμάτων
8. Κόστος προγραμμάτων
9. Χαρακτηριστικά εκπαιδευομένων (ηλικία, φύλλο, επαγγελματικό προφίλ, αγοραστική δύναμη)
10. Ποσοστό ικανοποίησης εκπαιδευομένων
11. Ποσοστό επαγγελματικής καταξίωσης εκπαιδευομένων

#### **2.6. Αποτίμηση και αναδιατύπωση των ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων**

Οι μονάδες των ειδικών ερευνητικών υποθέσεων θα αποτιμηθούν και αξιολογηθούν κυρίως με χρήση της «τριγωνοποίησης βάση της θεωρίας», δηλαδή θα αξιοποιηθούν ερμηνευτικά υποδείγματα από την βιβλιογραφία για την ανάλυση τους. Δεν αποκλείεται η αξιοποίηση και άλλων μεθόδων (δεδομένων, μεθοδολογική) αν υπάρξουν κατάλληλες πηγές.

#### **2.7. Εφαρμογή της μεθόδου – συλλογή και επεξεργασία δεδομένων/πληροφοριών**

Η συλλογή πληροφοριών θα βασιστεί κατά κόρο στην αναζήτηση στο διαδίκτυο. Με την διαμόρφωση κατάλληλων ερωτημάτων (λεκτική περιγραφή με χρήση λημμάτων) και στοχευμένη αναζήτηση (εξειδικευμένες βάσεις δεδομένων και πηγές πληροφόρησης) θα εκμαιευθεί η ζητούμενη πληροφορία. Περισσότερο στοχευμένες πληροφορίες θα ληφθούν με δομημένα ερωτηματολόγια, κυρίως λόγω του περιορισμένου σκοπού της έρευνας. Για το λόγο αυτό θα υιοθετηθεί η δειγματοληψία ευκολίας. Ενδεχομένως να χρησιμοποιηθεί και η μέθοδος της ημιδομημένης συνέντευξης αν βρεθούν συντελεστές που είναι διαθέσιμοι καθώς και η δειγματοληψία χιονοστοιβάδας. Στρωματοποιημένη δειγματοληψία θα αξιοποιηθεί για την ανάδειξη τυχόν συσχετίσεων στο πληθυσμό των ομάδων στόχος.

Για την επεξεργασία των δεδομένων θα χρησιμοποιηθούν κοινά εργαλεία (π.χ. MS Excel) και θα παραχθούν γραφήματα που τα παρουσιάζουν.

### 2.7.1. Ερωτηματολόγιο

Το ερωτηματολόγιο που θα χρησιμοποιηθεί στην έρευνα θα υλοποιηθεί σε επιγραμμική φόρμα με χρήση της εφαρμογής Google Forms. Το πλεονέκτημα της μεθόδου είναι πως υποστηρίζεται σχεδόν ανέξοδα και πως μπορεί να διαμοιραστεί άμεσα σε οποιαδήποτε απόσταση. Οι ερωτώμενοι μπορούν να το συμπληρώσουν σε όποιο χρόνο επιθυμούν. Είναι μία διαδικασία σύντομη, σε αντίθεση με τις συνεντεύξεις για παράδειγμα, που συνιστούν μία αρκετά χρονοβόρο διαδικασία [21]. Το μειονέκτημα του είναι πως είναι απρόσωπο.

Το ερωτηματολόγιο θα έχει τρεις διακριτές μορφές για τις τρεις διαφορετικές κατηγορίες ερωτώμενων στις οποίες απευθύνεται, τους φορείς υλοποίησης δράσεων κατάρτισης, τους συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης και τους παραγωγικούς φορείς. Το ερωτηματολόγιο υπόκειται στις αρχές της αποτελεσματικότητας, της αντιπροσωπευτικότητας, της αξιοπιστίας και της ευελιξίας [19].

Σε όλες τις κατηγορίες θα προηγείται μία ερώτηση αναφορικά με την εμπλοκή σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης, προκειμένου να διαχωριστούν σαφώς οι συμμετέχοντες που δεν εμπλέκονται με τα αντικείμενα της έρευνας και για την δική τους καλύτερη εμπειρία.

#### Φορείς υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

1. «Πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
2. «Μεταβολή πλήθους προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **μεταβολή αριθμού προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
3. «Πλήθος νέων θεματικών πεδίων προγραμμάτων κατάρτισης» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ποσοστό νέων θεματικών πεδίων προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος**.
4. «Πλήθος συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης**. Λόγο της διάκρισης των συμμετεχόντων σε ηλικιακές ομάδες αλλά και φύλο ή/και εργασιακή κατάσταση η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
5. «Μεταβολή πλήθος συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης κατ' έτος» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **μεταβολή αριθμού συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης κατ' έτος**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
6. «Τιμή διάθεσης συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή)» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις. Η υπόδειξη «μέση τιμή» αποσκοπεί στην διευκόλυνση του

συμμετέχοντα σε περίπτωση που υπάρχει γκάμα τιμών ανά κατηγορία προγραμμάτων.

7. «Κύκλος εργασιών» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **κύκλος εργασιών φορέων**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
8. «Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
9. «Μεταβολή τιμή διάθεσης συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή) κατ' έτος» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **μεταβολή κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης κατ' έτος**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις. Η υπόδειξη «μέση τιμή» αποσκοπεί στην διευκόλυνση του συμμετέχοντα σε περίπτωση που υπάρχει γκάμα τιμών ανά κατηγορία προγραμμάτων.
10. «Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
11. «Σημαντικότερος παράγοντας κόστους» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για τις μεταβλητές **άδειες χρήσης και εκπαιδευτικό υλικό**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
12. «Επίτευξη στόχων των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ικανοποίηση πελατών**.

#### Συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης

1. «Ηλικιακή Ομάδα» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για τις μεταβλητές **ομάδα στόχος και πλήθος ατόμων ομάδας στόχου**. Στην ερώτηση προστίθεται η επιλογή «άλλο» για να καλύψει ενδεχόμενες απαντήσεις εκτός του επιθυμητού εύρους τιμών.
2. «Φύλο» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για τις μεταβλητές **ομάδα στόχος και πλήθος ατόμων ομάδας στόχου**. Στην ερώτηση προστίθεται η επιλογή «άλλο» για να καλύψει ενδεχόμενες απαντήσεις εκτός του επιθυμητού εύρους τιμών.
3. «Εργασιακή κατάσταση» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για τις μεταβλητές **ομάδα στόχος και πλήθος ατόμων ομάδας στόχου**. Στην ερώτηση προστίθεται η επιλογή «άλλο» για να καλύψει ενδεχόμενες απαντήσεις εκτός του επιθυμητού εύρους τιμών.
4. «Εισόδημα το τελευταίο οικονομικό έτος»
5. «Δαπάνες για κατάρτιση το τελευταίο οικονομικό έτος»
6. «Θεματικά πεδία» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για τον καθορισμό των **θεματικών πεδίων ενδιαφέροντος**.
7. «Κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή)» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές

απαντήσεις. Η υπόδειξη «μέση τιμή» αποσκοπεί στην διευκόλυνση του συμμετέχοντα σε περίπτωση που υπάρχει γκάμα τιμών ανά κατηγορία προγραμμάτων.

8. «Πρωταρχικός στόχος από την συμμετοχή σε προγράμματα» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ικανοποίηση** σε συνάρτηση με την απάντηση στην επόμενη ερώτηση. Λόγο της διάκρισης των στόχων βάση της έρευνας σε εύρεση εργασίας, διατήρηση των εργασιακών συνθηκών και βελτίωση των εργασιακών συνθηκών, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
9. «Επίτευξη του στόχου» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ικανοποίηση** σε συνάρτηση με την απάντηση στην προηγούμενη ερώτηση. Λόγο της διάκρισης των στόχων βάση της έρευνας σε εύρεση εργασίας, διατήρηση των εργασιακών συνθηκών και βελτίωση των εργασιακών συνθηκών, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.

#### Παραγωγικοί Φορείς

1. «Πλήθος κενών θέσεων εργασίας» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας σε αρχικό, εισαγωγικό και εξειδικευμένο, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις.
2. «Κατηγοριοποίηση των υφισταμένων κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού σε σχέση με θεματικά πεδία;» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **θεματικά πεδία**. Λόγο της διάκρισης των θεματικών πεδίων βάση της έρευνας, η ερώτηση θα ζητά διακριτές απαντήσεις κατά πλήθος.
3. «Πλήθος θέσεων εξειδικευμένου προσωπικού που καλυφθήκαν με απόφοιτους προγραμμάτων κατάρτισης» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλύφθηκαν**.
4. «Κατάταξη σε ηλικιακή ομάδα και φύλο » Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ομάδα στόχο**. Λόγο της διάκρισης των συμμετεχόντων σε ηλικιακές ομάδες αλλά και φύλο η ερώτηση θα ζητά πολλαπλές απαντήσεις.
5. «Κύκλος εργασιών» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **κύκλος εργασιών φορέων**. Σκοπός της είναι η κατάταξη των παραγωγικών φορέων σε κατηγορίες (ΠΜΕ, ΜΜΕ, κλπ).
6. «Επίτευξη στόχων» Η ερώτηση αποσκοπεί στην συλλογή δεδομένων για την μεταβλητή **ικανοποίηση**.

## **2.8. Ενημέρωση συμμετεχόντων**

Για την υλοποίηση της έρευνας πεδίου με ερωτηματολόγια απαιτείται η ενημέρωση των συμμετεχόντων. Για το σκοπό αυτό θα αναπτυχθούν δύο κείμενα, ένα για την ένταξη τους στην έρευνα και ένα για την έξοδο τους από αυτή χωρίς την ολοκλήρωση της [22].

### **2.8.1. Ενημέρωση εισόδου**

Το πρώτο μέρος θα αφορά τον τίτλο και τον σκοπό της έρευνας. Ανατρέχοντας στην ενότητα 1 θα είναι:



## ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ

*Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνήσει την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.*

Ακολούθως θα πρέπει να παρουσιάζονται τα στοιχεία του ερευνητή και το Φορέα στα πλαίσια του οποίου υποστηρίζεται η έρευνα:

*Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».*

Η περιγραφή της διαδικασίας συμμετοχής στην έρευνα πεδίου με ερωτηματολόγιο θα ακολουθήσει:

*Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο που βρίσκεται στο διαδίκτυο στον σύνδεσμο X. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου. Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 25 λεπτά/15 λεπτά/5 λεπτά.*

### **2.8.2. Ενημέρωση εξόδου**

Όλοι οι συμμετέχοντες στην διαδικασία θα λάβουν την ακόλουθη ενημέρωση πριν την αποχώρηση από την σελίδα του ερωτηματολογίου:

*Σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας. Παρακαλώ προχωρήστε σε ΥΠΟΒΟΛΗ για να ολοκληρώσατε την συμμετοχή σας στην έρευνα. Με την υποβολή θα καταχωρηθούν οι απαντήσεις που δώσατε στα ερωτήματα της έρευνας.*

### **2.9. Επιλογή συμμετεχόντων**

Το ερωτηματολόγιο διακρίνεται σε 3 μέρη και απευθύνεται σε τρεις διακριτές ομάδες:

- (α) τους φορείς υλοποίησης προγραμμάτων κατάρτισης,
- (β) τους συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης, και
- (γ) τους παραγωγικούς φορείς.

Αναφορικά με την ομάδα (α) η επιλογή των υποψηφίων συμμετεχόντων στην έρευνα θα γίνει με βάση την ανάλυση της ενότητας §1.1.3 σε 155 δημόσια και 44 ιδιωτικά ΙΕΚ, 25 δημόσια και 1827 ιδιωτικά ΚΕΔΙΒΙΜ. Λόγο του μεγάλου πλήθους της ομάδας (περίπου 2000) θα χρησιμοποιηθεί στρωματοποιημένη δειγματοληψία με βάση την ευκολία της επικοινωνίας ή/και το μέγεθός τους.

Αναφορικά με την ομάδα (β) θα επιδιωχθεί να διανεμηθεί σε εν ενεργεία συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης. Παράλληλα, θα διερευνηθεί η δυνατότητα αποστολής του ερωτηματολογίου σε απόφοιτους προγραμμάτων κατάρτισης σε συνεργασία με τους φορείς που τα υλοποίησαν. Θα χρησιμοποιηθεί δειγματοληψία χιονοστοιβάδας.

Αναφορικά με την ομάδα (γ) θα υιοθετηθεί η δειγματοληψία ευκολίας. Ενδεχομένως να χρησιμοποιηθεί και η μέθοδος της ημιδομημένης συνέντευξης αν βρεθούν συντελεστές που είναι διαθέσιμοι να συμμετάσχουν.

## **2.10. Πιλοτική έρευνα**

Για την αποτελεσματικότερη υλοποίηση της έρευνας έγινε πιλοτική εφαρμογή σε επιλεγμένη ομάδα στόχο. Η πιλοτική εφαρμογή αφορούσε μόνο το ερωτηματολόγιο των φορέων κατάρτισης. Από την πιλοτική εφαρμογή προέκυψαν κάποιες βελτιώσεις στα λεκτικά των ερωτήσεων. Οι βελτιώσεις που προέκυψαν είναι κυρίως σημειολογικές προκειμένου οι συμμετέχοντες να έχουν σαφέστερη αντίληψη της ερώτησης:

- αντικαθίσταται η λέξη «φορέας» με την λέξη «μονάδα» σε όλες τις ερωτήσεις
- Ερ. 3: προστίθεται η φράση «(νέος τίτλος)» μετά την φράση «νέα θεματικά πεδία»
- Ερ. 6: προστίθεται η φράση «σε ευρώ» μετά την φράση «τιμή διάθεσης»

### 3. Υλοποίηση της έρευνας πεδίου

#### 3.1. Αποτίμηση και αναδιατύπωση των ειδικότερων ερευνητικών υποθέσεων

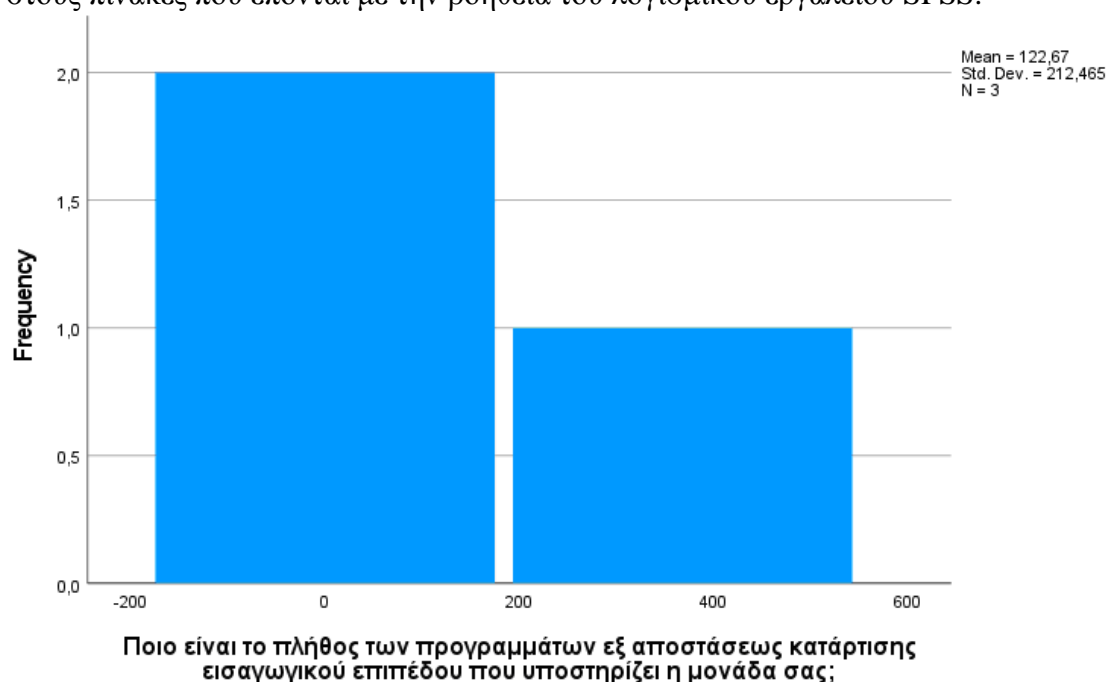
Για την αποτίμηση των ερευνητικών υποθέσεων θα πρέπει να προηγηθεί ανάλυση των δεδομένων της έρευνας σε κοινή γνώση και σε αποτέλεσμα της έρευνας. Με τον τρόπο αυτό θα επικεντρωθεί η ανάλυση στα πραγματικά ερευνητικά αποτελέσματα, διαμορφώνοντας το προφίλ της έρευνας.

#### 3.2. Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης

Ο συνολικός αριθμός των απαντήσεων που λήφθηκαν σε αυτό το ερωτηματολόγιο ήταν 5. Η απόκριση των εμπλεκόμενων φορέων ήταν ισχνή.

##### 3.2.1. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	2	40,0	66,7	66,7
	368	1	20,0	33,3	100,0
	Total	3	60,0	100,0	
Missing	System	2	40,0		
Total		5	100,0		

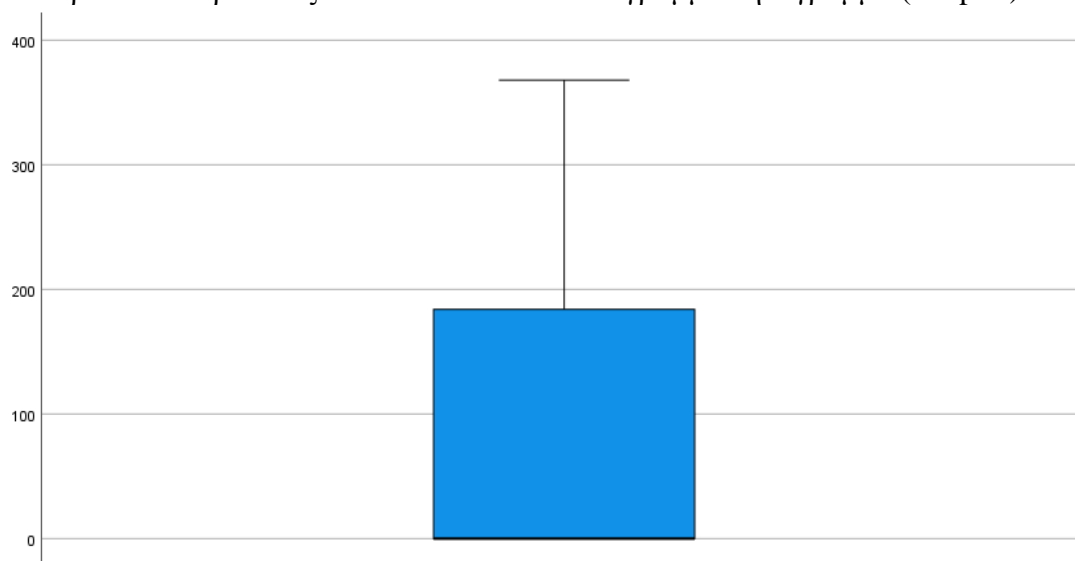
Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις μόνο ένας (20% του συνόλου ή ανηγμένο 33,3%) φορέας δήλωσε ότι υποστηρίζει προγράμματα εισαγωγικού επιπέδου.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error
	Mean	122,67	122,667
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-405,13	
	Upper Bound	650,46	
	5% Trimmed Mean	.	
	Median	,00	
	Variance	45141,333	
	Std. Deviation	212,465	
	Minimum	0	
	Maximum	368	
	Range	368	
	Interquartile Range	.	
	Skewness	1,732	1,225
	Kurtosis	.	.

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,732. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη το 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) δεν προσδιορίζεται λόγω του αριθμού των απαντήσεων (3 το πλήθος).

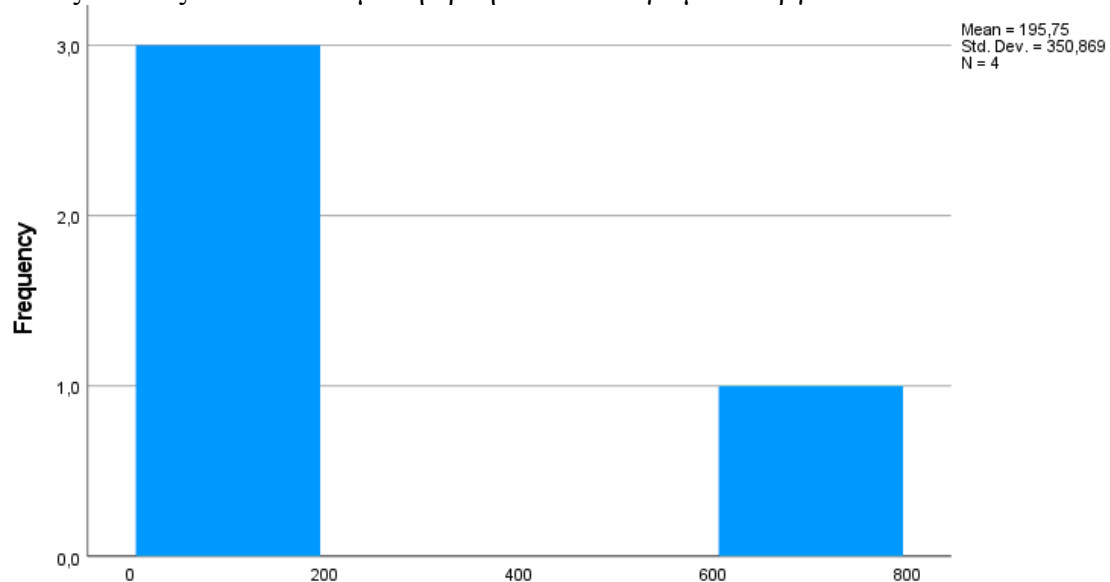
Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

### 3.2.2. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15	1	20,0	25,0	25,0
	19	1	20,0	25,0	50,0
	27	1	20,0	25,0	75,0
	722	1	20,0	25,0	100,0
	Total	4	80,0	100,0	
Missing	System	1	20,0		
Total		5	100,0		

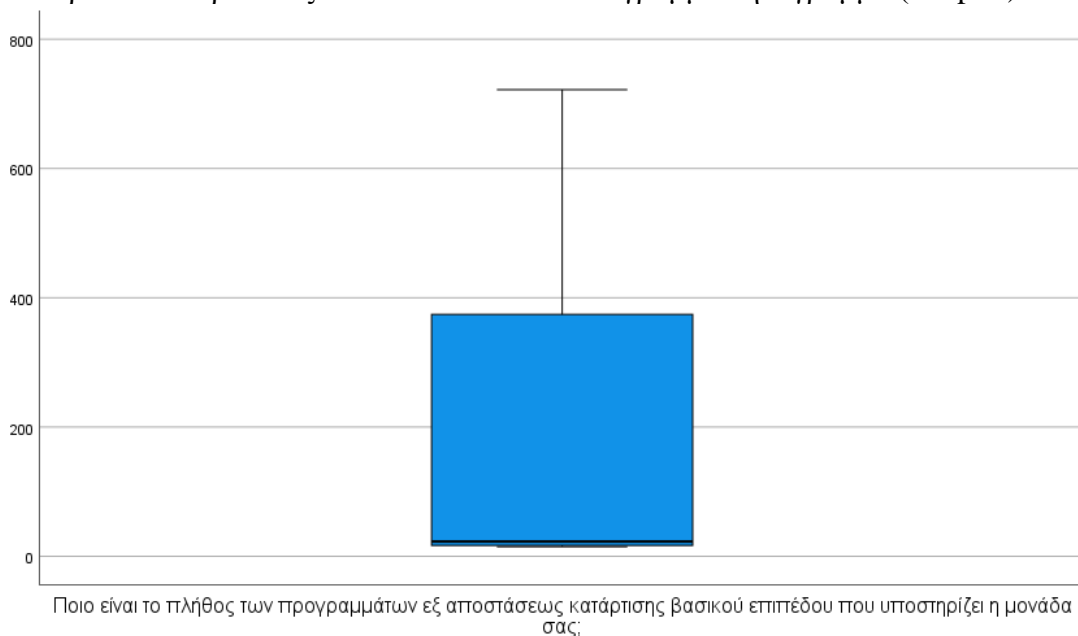
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

	Statistic	Std. Error
Mean	195,75	175,434
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-362,56
	Upper Bound	754,06
5% Trimmed Mean	176,56	
Median	23,00	
Variance	123108,917	
Std. Deviation	350,869	
Minimum	15	

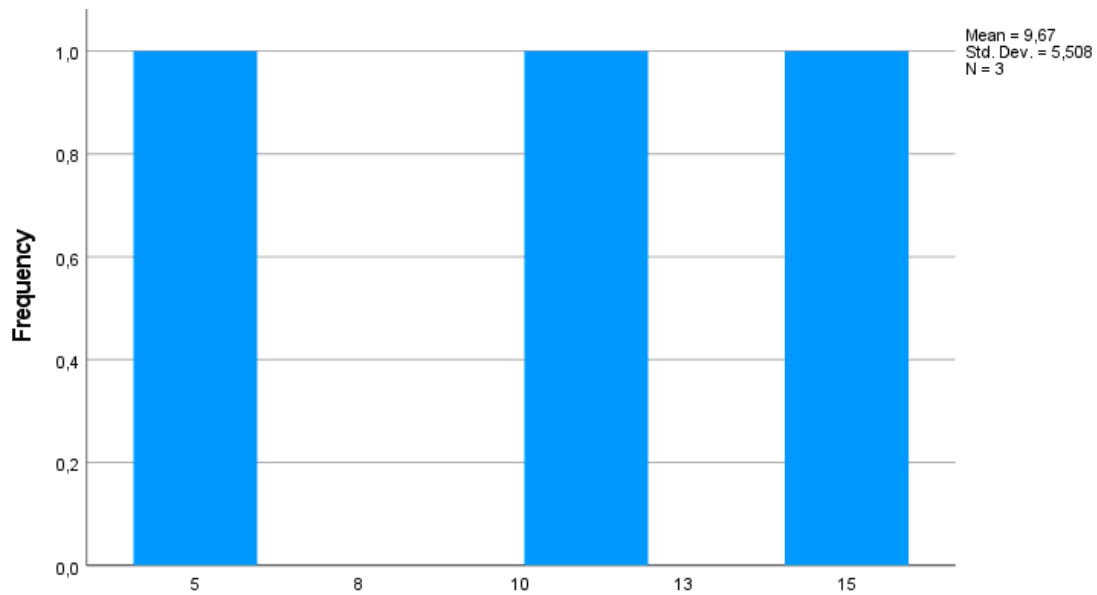
Maximum	722	
Range	707	
Interquartile Range	532	
Skewness	1,999	1,014
Kurtosis	3,996	2,619

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει πολύ μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,79243. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη το 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



### 3.2.3. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	1	20,0	33,3	33,3
	10	1	20,0	33,3	66,7
	15	1	20,0	33,3	100,0
	Total	3	60,0	100,0	
Missing	System	2	40,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

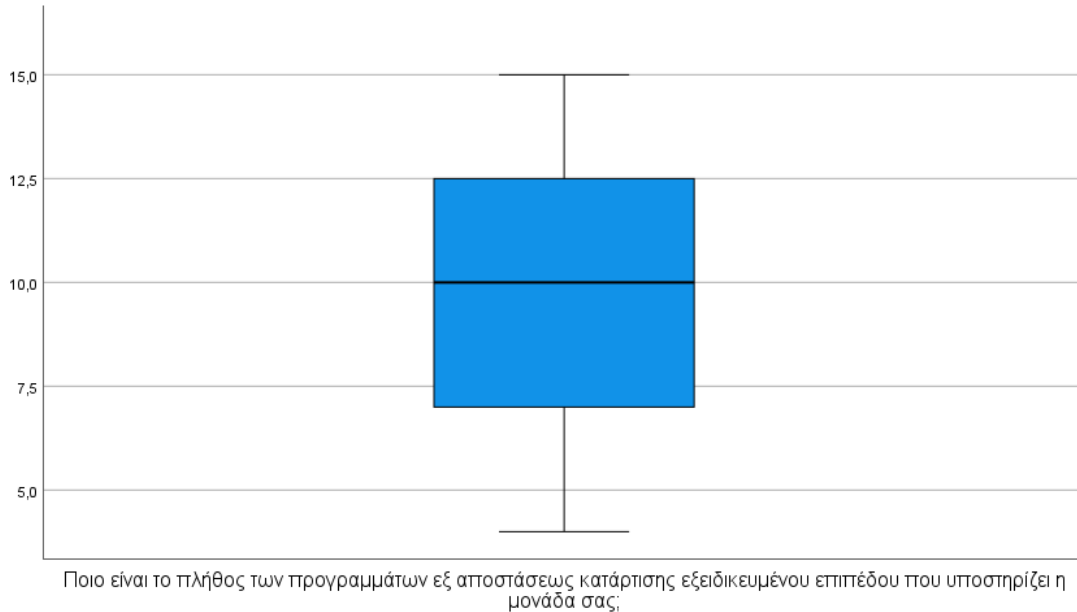
	Statistic	Std. Error
Mean	9,67	3,180
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-4,01
	Upper Bound	23,35
5% Trimmed Mean	.	
Median	10,00	
Variance	30,333	
Std. Deviation	5,508	
Minimum	4	
Maximum	15	
Range	11	
Interquartile Range	.	
Skewness	-,271	1,225
Kurtosis	.	.

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μικρή μιας και η τυπική απόκλιση έχει σχετικά μικρή τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος

( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,5696. Κατά συνέπεια **μπορούμε** να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεταξύ του πεδίου τιμών (-0,5, 0,5) και άρα η κατανομή είναι σχεδόν συμμετρική.
- Η κύρτωση (Kurtosis) δεν προσδιορίζεται λόγω του αριθμού των απαντήσεων (3 το πλήθος).

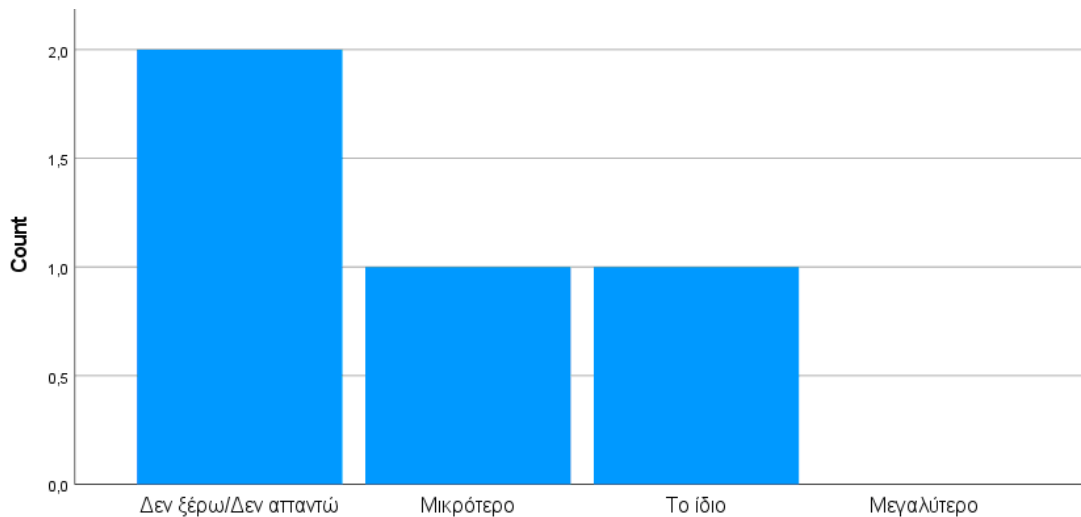
Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



#### **3.2.4. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;**

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

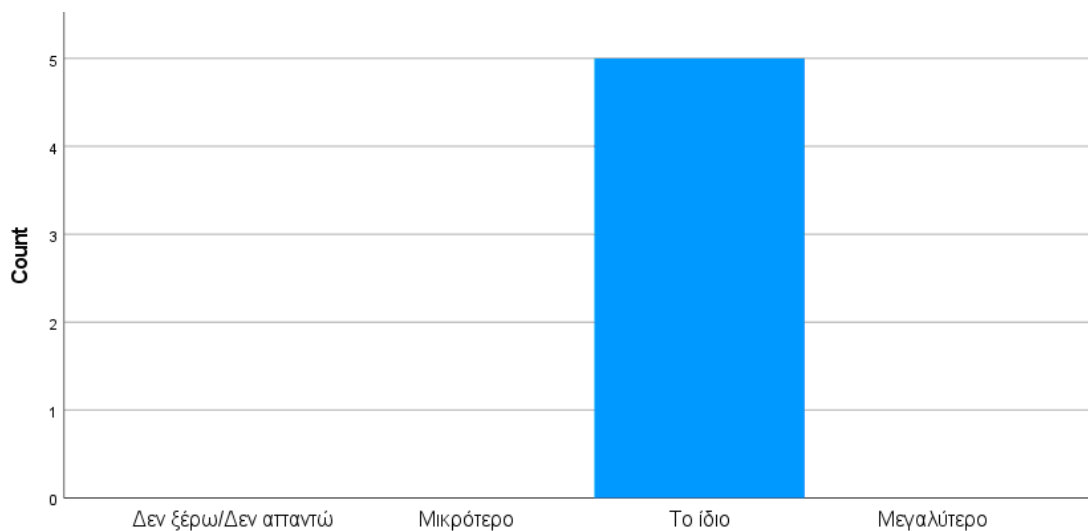




Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Εισαγωγικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	2	40,0	40,0	60,0
Μικρότερο	1	20,0	20,0	80,0
Το ίδιο	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

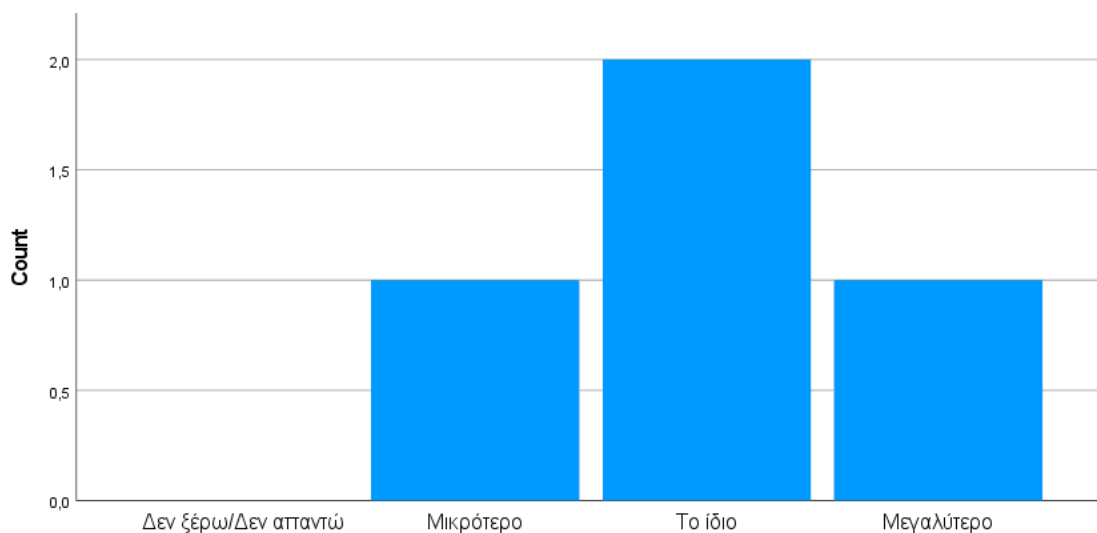
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις οι 2 δεν ήταν μετρήσιμες. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν στο χαμηλότερο εύρος του πεδίου τιμών της ερώτησης.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	100,0	100,0	100,0

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Όλες οι απαντήσεις ήταν ταυτόσημες έχοντας επιλέξει την επιλογή «Το ίδιο».



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Εξειδικευμένου επιπέδου]

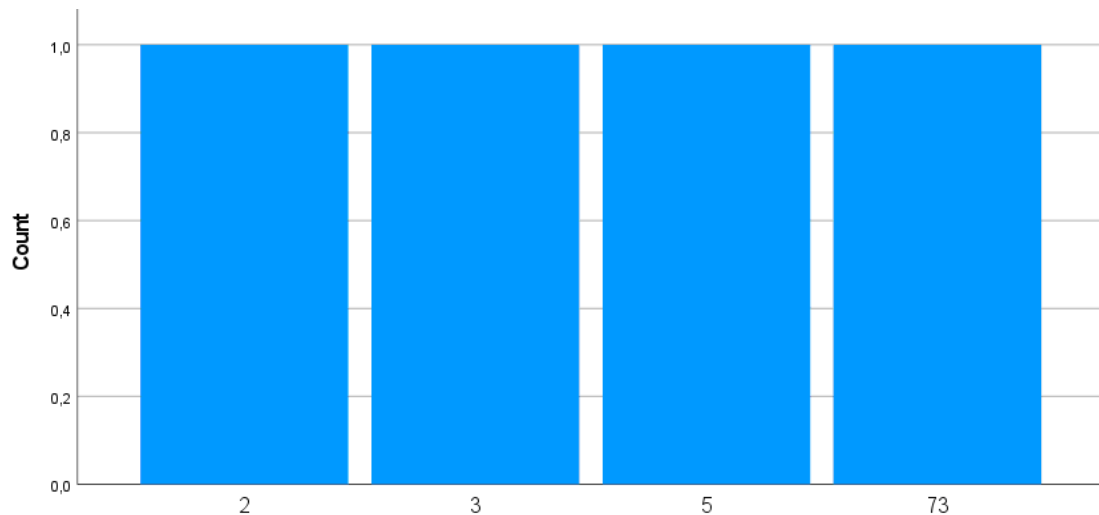
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Μικρότερο	1	20,0	20,0	40,0
Το ίδιο	2	40,0	40,0	80,0
Μεγαλύτερο	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι πλειοψηφία των απαντήσεων επέλεξε «Το ίδιο» ενώ οι υπόλοιπες επιλογές ισοκατανεμήθηκαν στις εναπομείνουσες τιμές.

Από την ανάλυση των απαντήσεων διαπιστώνουμε ότι η δυναμική εξέλιξης της αγοράς σε αριθμό προγραμμάτων είναι στατική κατά μέσο όρο αλλά με πτωτικές τάσεις.

### 3.2.5. Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	20,0	25,0	25,0
	3	1	20,0	25,0	50,0
	5	1	20,0	25,0	75,0
	73	1	20,0	25,0	100,0
	Total	4	80,0	100,0	
Missing	System	1	20,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

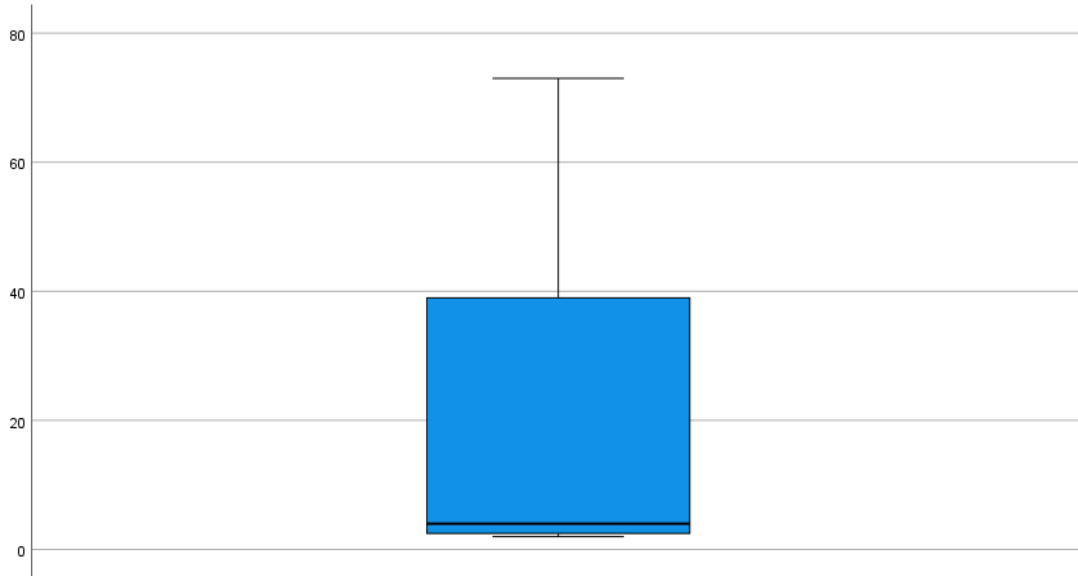
	Statistic	Std. Error
Mean	20,75	17,428
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-34,71
	Upper Bound	76,21
5% Trimmed Mean	18,89	
Median	4,00	
Variance	1214,917	
Std. Deviation	34,856	
Minimum	2	
Maximum	73	
Range	71	
Interquartile Range	54	
Skewness	1,992	1,014
Kurtosis	3,974	2,619

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή

1,68024. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη το 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

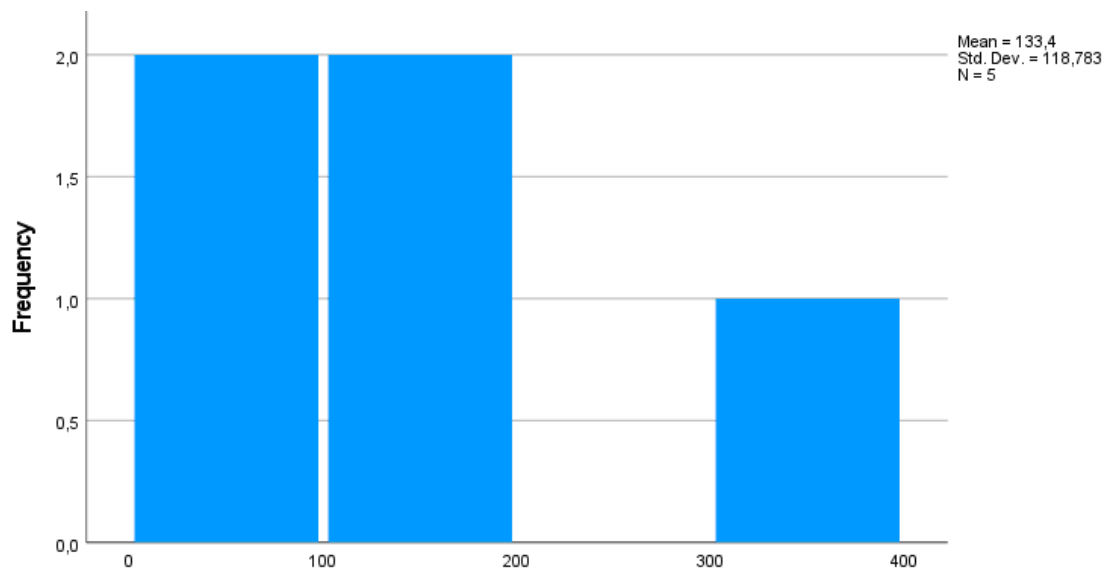
Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά;

### 3.2.6. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	33	1	20,0	20,0
	35	1	20,0	40,0
	125	1	20,0	60,0
	150	1	20,0	80,0
	324	1	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

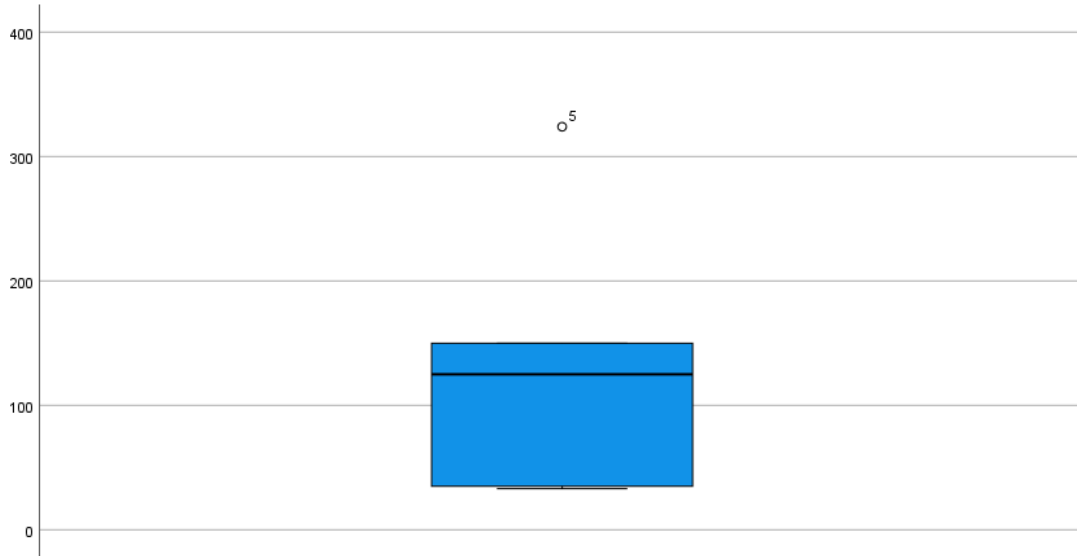
	Statistic	Std. Error
Mean	133,40	53,121
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-14,09
	Upper Bound	280,89
5% Trimmed Mean	128,39	
Median	125,00	
Variance	14109,300	
Std. Deviation	118,783	
Minimum	33	
Maximum	324	
Range	291	
Interquartile Range	203	
Skewness	1,234	,913
Kurtosis	1,514	2,000

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή αλλά ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,8904.

Κατά συνέπεια μπορούμε με επιφύλαξη να βασιστούμε στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



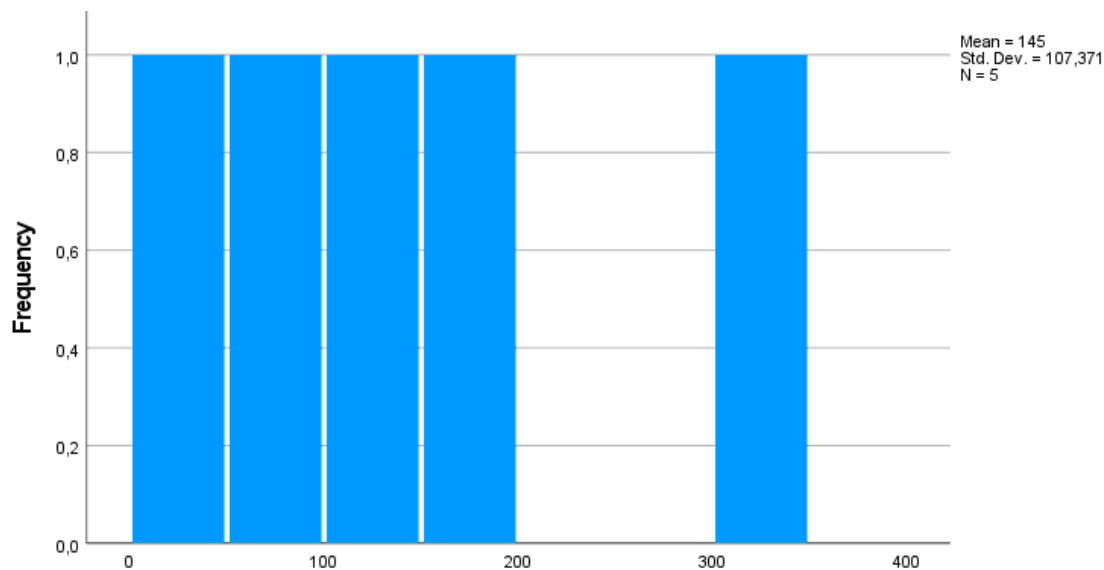
Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχει 1 ακραία τιμή (>324) την οποία δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως είναι μεγαλύτερη της διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου κατά 1,5 φορές [ $1,5 * (Q3 - Q1)$ ].

Η μέση τιμή είναι 133 συμμετέχοντες ηλικίας 15-24 ετών.

### 3.2.7. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	47	1	20,0	20,0
	50	1	20,0	40,0
	141	1	20,0	60,0
	180	1	20,0	80,0
	307	1	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

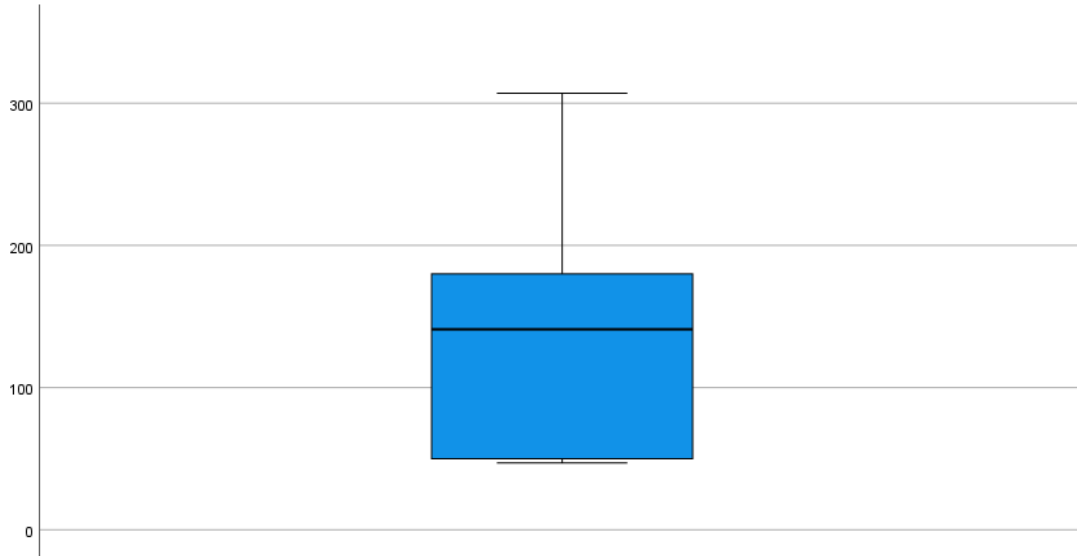
	Statistic	Std. Error
Mean	145,00	48,018
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	11,68
	Upper Bound	278,32
5% Trimmed Mean	141,44	
Median	141,00	
Variance	11528,500	
Std. Deviation	107,371	
Minimum	47	
Maximum	307	
Range	260	
Interquartile Range	195	
Skewness	,840	,913
Kurtosis	,125	2,000

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή αλλά ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,74.

Κατά συνέπεια μπορούμε με επιφύλαξη να βασιστούμε στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι στην περιοχή του πεδίου τιμών (-1, 1) και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



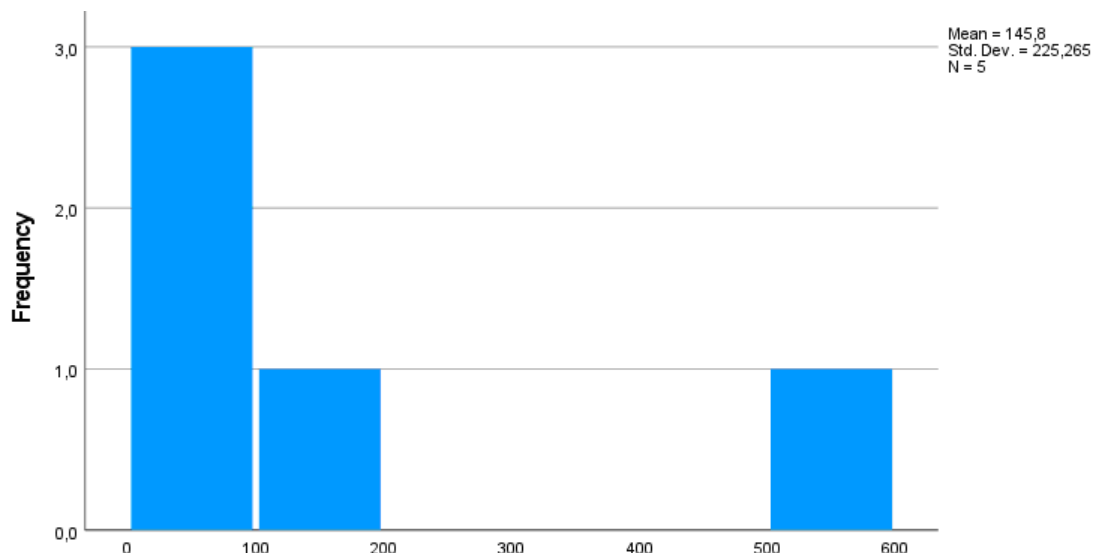
Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Η μέση τιμή είναι 145 συμμετέχοντες ηλικίας 25-34 ετών.

### 3.2.8. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.





Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	1	20,0	20,0
	32	1	20,0	40,0
	34	1	20,0	60,0
	120	1	20,0	80,0
	541	1	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

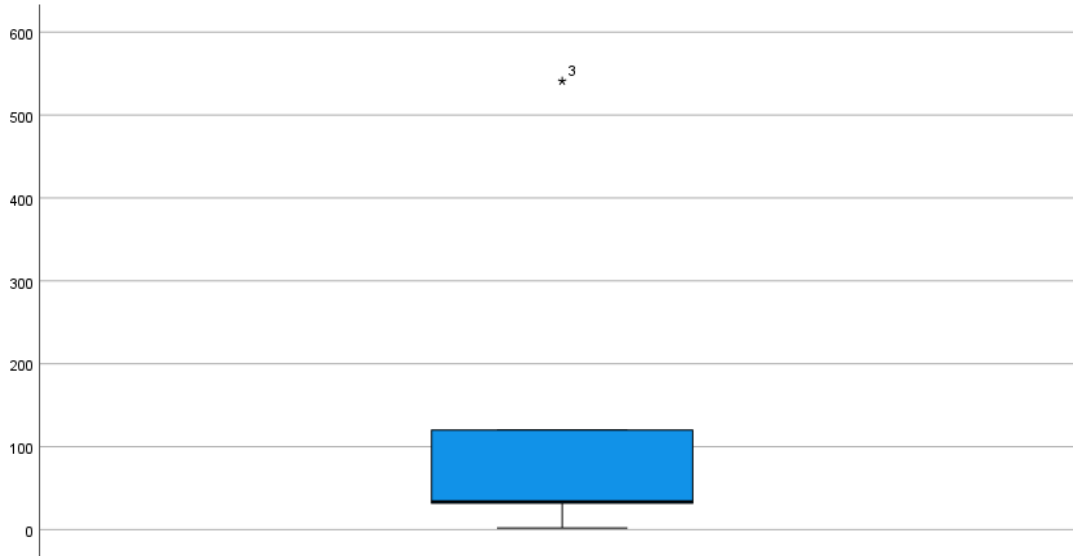
	Statistic	Std. Error
Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;	Mean	145,80
	95% Confidence Interval for Mean	
	Lower Bound	-133,90
	Upper Bound	425,50
	5% Trimmed Mean	131,83
	Median	34,00
	Variance	50744,200
	Std. Deviation	225,265
	Minimum	2
	Maximum	541
	Range	539
	Interquartile Range	314
	Skewness	2,036
	Kurtosis	,913
		2,000

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή

1,545. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



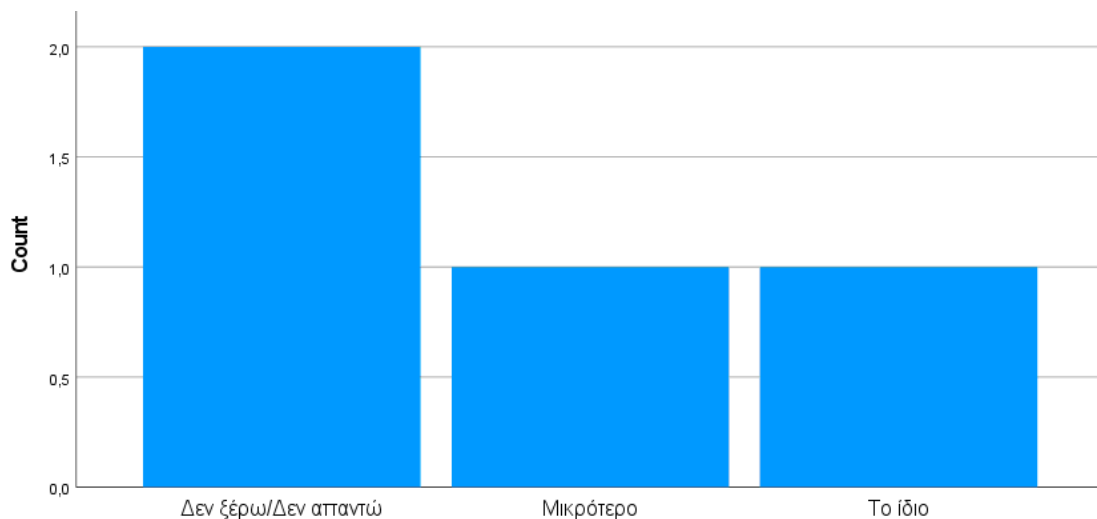
Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχει 1 ακραία τιμή (>541) την οποία δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως είναι μεγαλύτερη του τριπλάσιου της διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου [ $3*(Q3-Q1)$ ].

Η μέση τιμή είναι 146 συμμετέχοντες ηλικίας 35-64 ετών.

### 3.2.9. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;

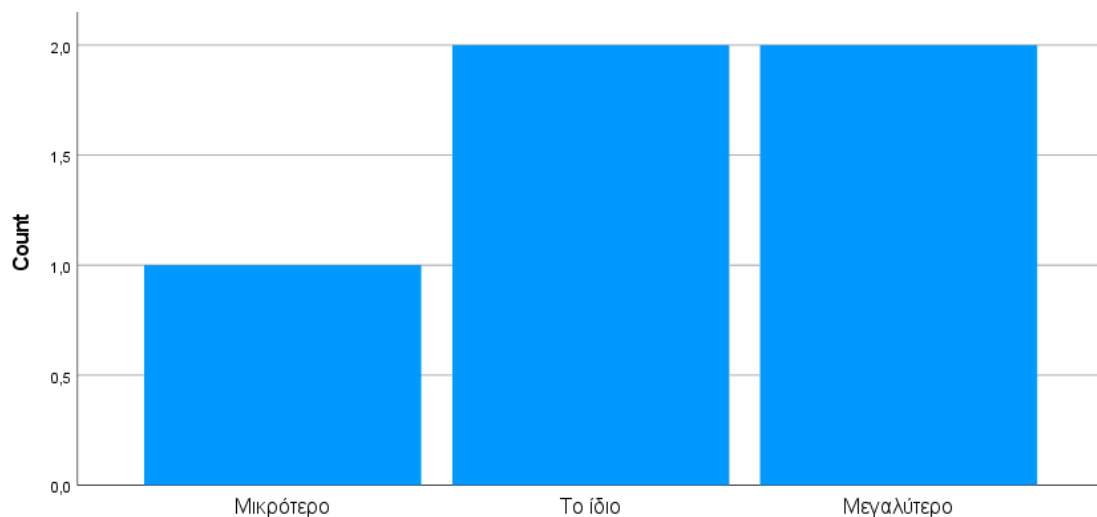
Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Εισαγωγικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	2	40,0	40,0	60,0
Μικρότερο	1	20,0	20,0	80,0
Το ίδιο	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

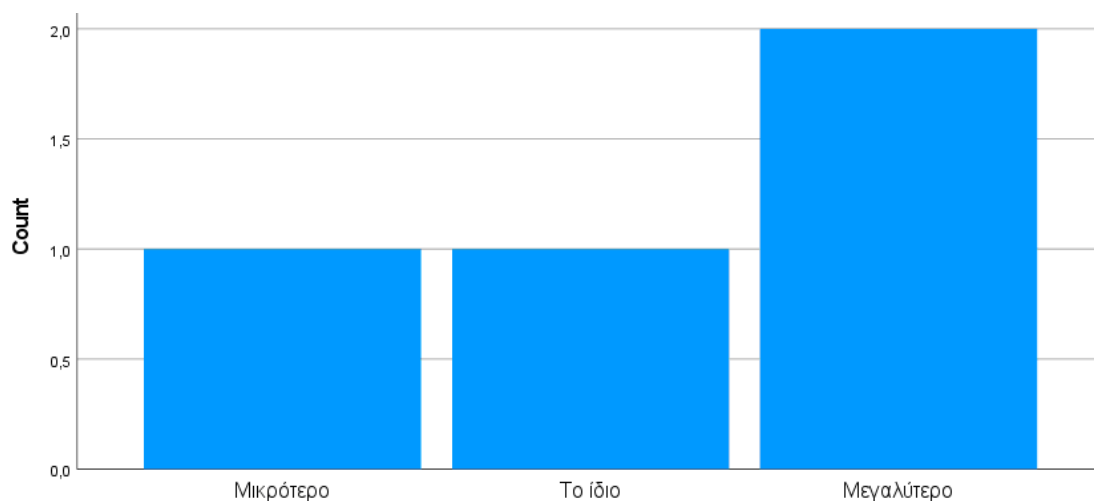
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις οι 2 δεν ήταν μετρήσιμες. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν στο χαμηλότερο εύρος του πεδίου τιμών της ερώτησης.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
Μικρότερο	1	20,0	20,0	20,0
Το ίδιο	2	40,0	40,0	60,0
Μεγαλύτερο	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις όλες ήταν μετρήσιμες και κατά πλειοψηφία στο υψηλότερο εύρος του πεδίου τιμών της ερώτησης.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Εξειδικευμένου επιπέδου]

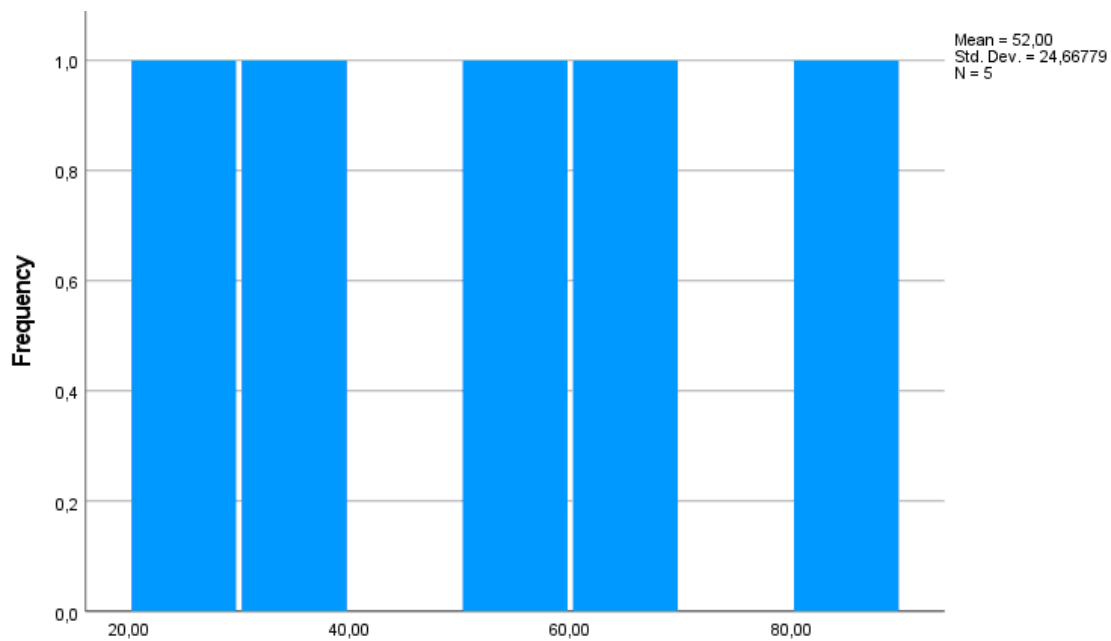
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Μικρότερο	1	20,0	20,0	40,0
Το ίδιο	1	20,0	20,0	60,0
Μεγαλύτερο	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις οι η πλειοψηφία επέλεξε την υψηλότερη τιμή του εύρος του πεδίου τιμών της ερώτησης.

Από την ανάλυση των απαντήσεων διαπιστώνουμε ότι η δυναμική εξέλιξης της αγοράς σε αριθμό συμμετεχόντων έχει μάλλον αυξητικές τάσεις.

### 3.2.10. Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι εργαζόμενοι;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι εργαζόμενοι;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	25,00	1	20,0	20,0
	32,00	1	20,0	40,0
	56,00	1	20,0	60,0
	60,00	1	20,0	80,0
	87,00	1	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

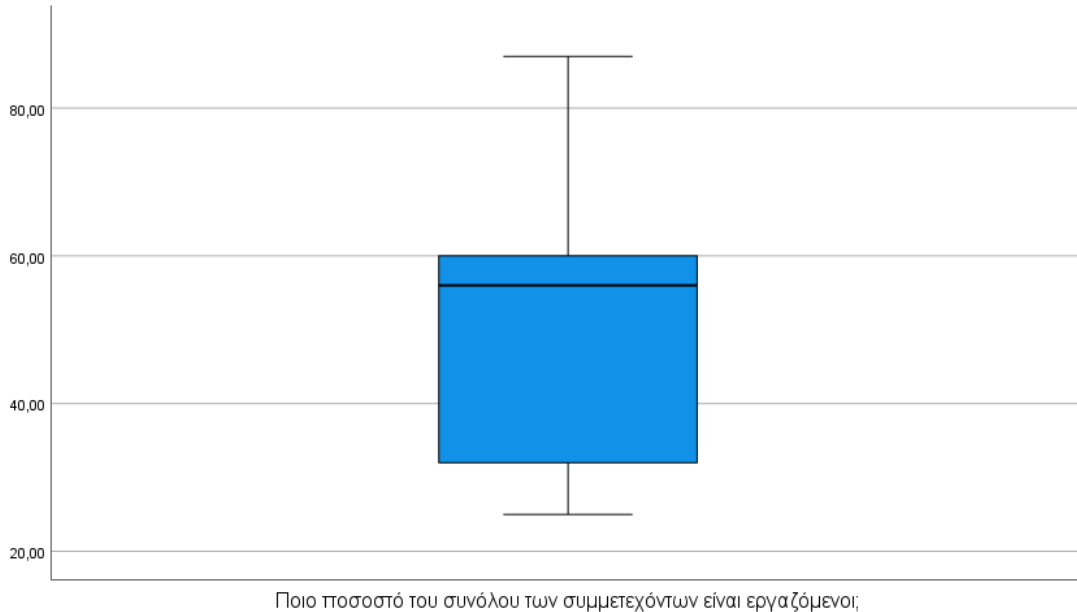
	Statistic	Std. Error
Mean	52,0000	11,03177
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound 21,3709	
	Upper Bound 82,6291	
5% Trimmed Mean	51,5556	
Median	56,0000	
Variance	608,500	
Std. Deviation	24,66779	
Minimum	25,00	
Maximum	87,00	
Range	62,00	
Interquartile Range	45,00	
Skewness	,438	,913
Kurtosis	-,585	2,000

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή αλλά ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,47.

Κατά συνέπεια μπορούμε με επιφύλαξη να βασιστούμε στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

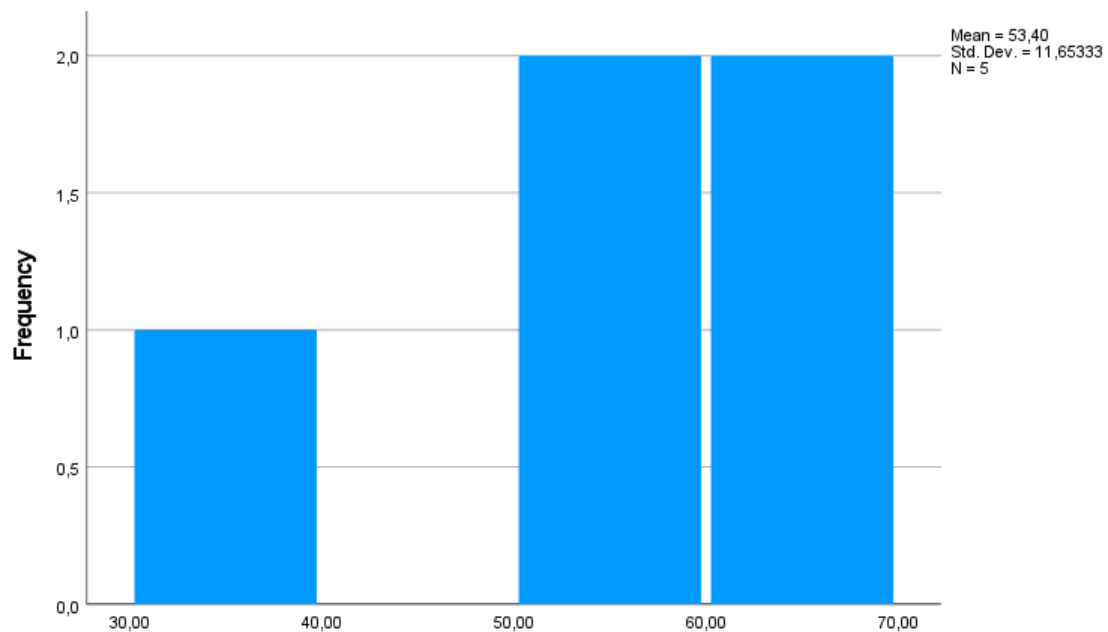
- Η λοξότητα (Skewness) είναι στην περιοχή του πεδίου τιμών (-0,5, 0,5) και άρα η καμπύλη είναι σχεδόν συμμετρική. Κατά συνέπεια μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα αποτελέσματα της έρευνας που είναι γύρω από το κέντρο της καμπύλης για τους σκοπούς της έρευνας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



### 3.2.11. Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι γυναίκες;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι γυναίκες;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	36,00	1	20,0	20,0
	50,00	1	20,0	40,0
	54,00	1	20,0	60,0
	60,00	1	20,0	80,0
	67,00	1	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

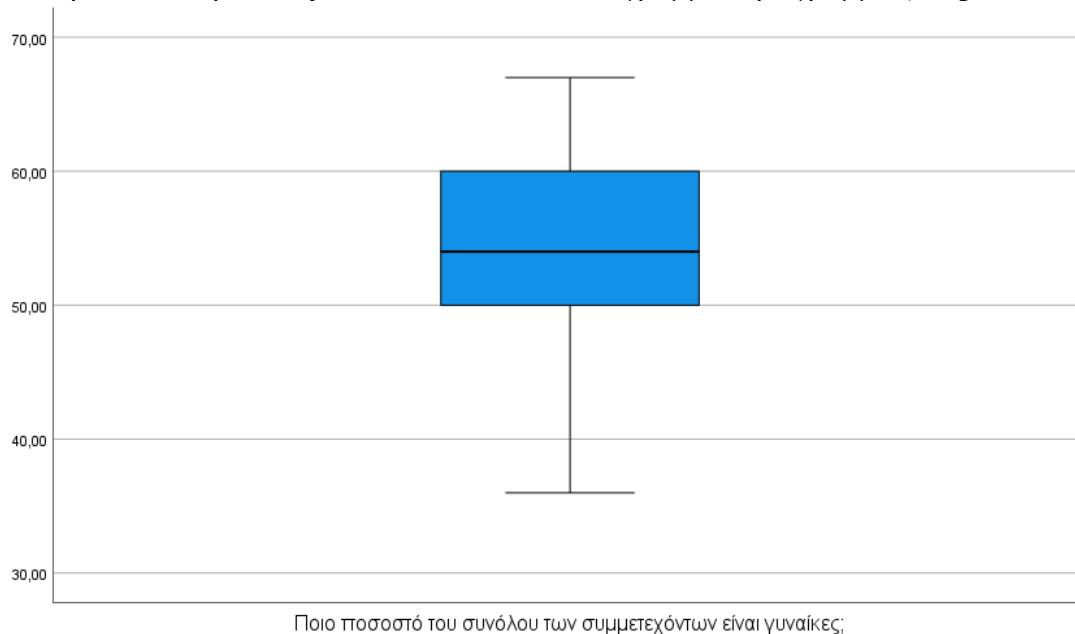
	Statistic	Std. Error
Mean	53,4000	5,21153
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound Upper Bound	38,9305 67,8695
5% Trimmed Mean	53,6111	
Median	54,0000	
Variance	135,800	
Std. Deviation	11,65333	
Minimum	36,00	
Maximum	67,00	
Range	31,00	
Interquartile Range	20,50	
Skewness	-,659	,913
Kurtosis	,670	2,000

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μικρή μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή αλλά ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,22.

Κατά συνέπεια μπορούμε να **βασιστούμε** στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι στην περιοχή του πεδίου τιμών (-1, 1) και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη θετικής ή δεξιάς λοξότητας. Κατά συνέπεια μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα αποτελέσματα της έρευνας που είναι γύρω από το κέντρο της καμπύλης για τους σκοπούς της έρευνας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή.

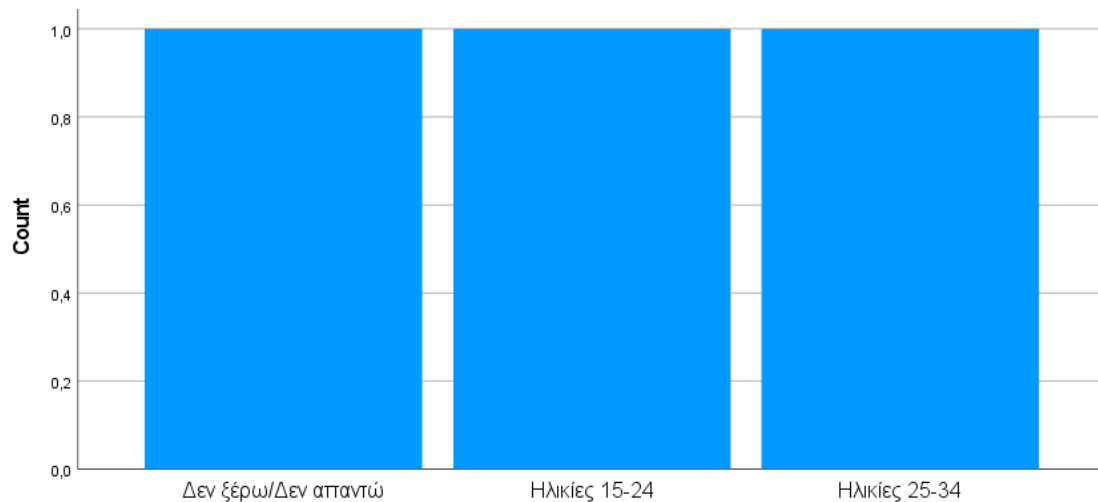
Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



### 3.2.12. Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης κάθε βαθμίδας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

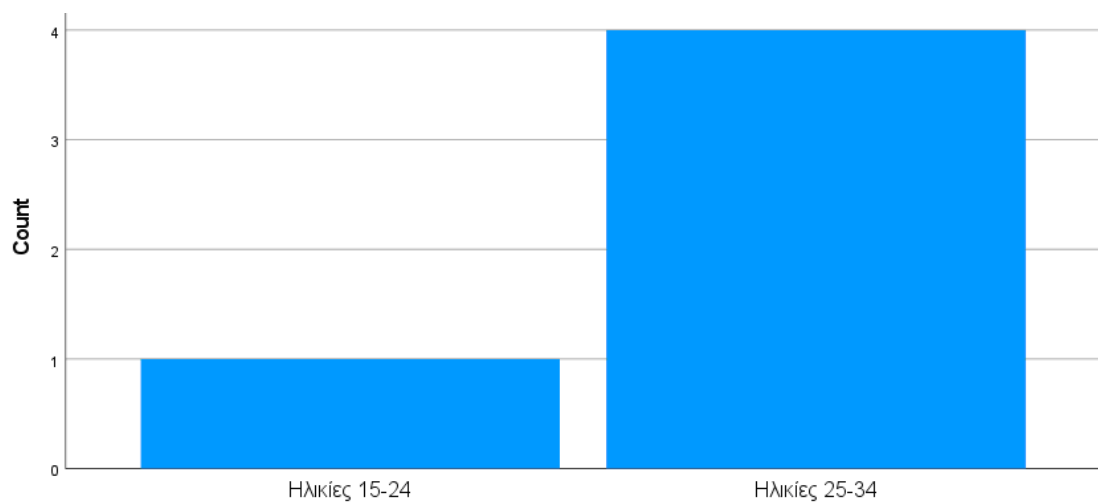




Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης κάθε βαθμίδας; [Εισαγωγικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	40,0	40,0	40,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	60,0
Ηλικίες 15-24	1	20,0	20,0	80,0
Ηλικίες 25-34	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

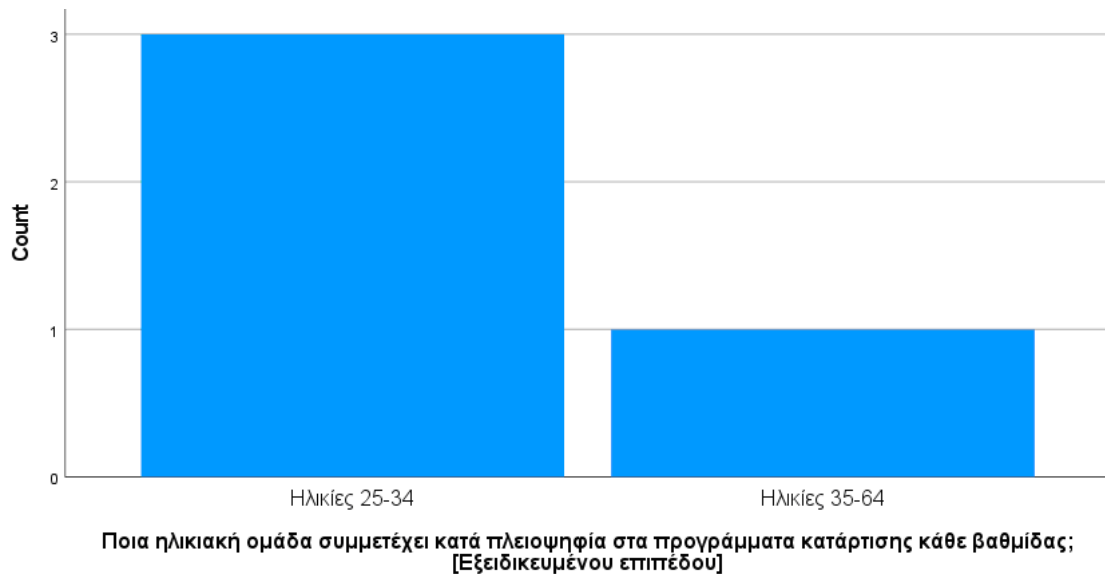
Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν στο χαμηλότερο εύρος του πεδίου τιμών της ερώτησης.



Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης κάθε βαθμίδας; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Ηλικίες 15-24	1	20,0	20,0	20,0
Ηλικίες 25-34	4	80,0	80,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Η πλειοψηφία επέλεξε την τιμή «25-34 ετών».



	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Ηλικίες 25-34	3	60,0	60,0	80,0
Ηλικίες 35-64	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

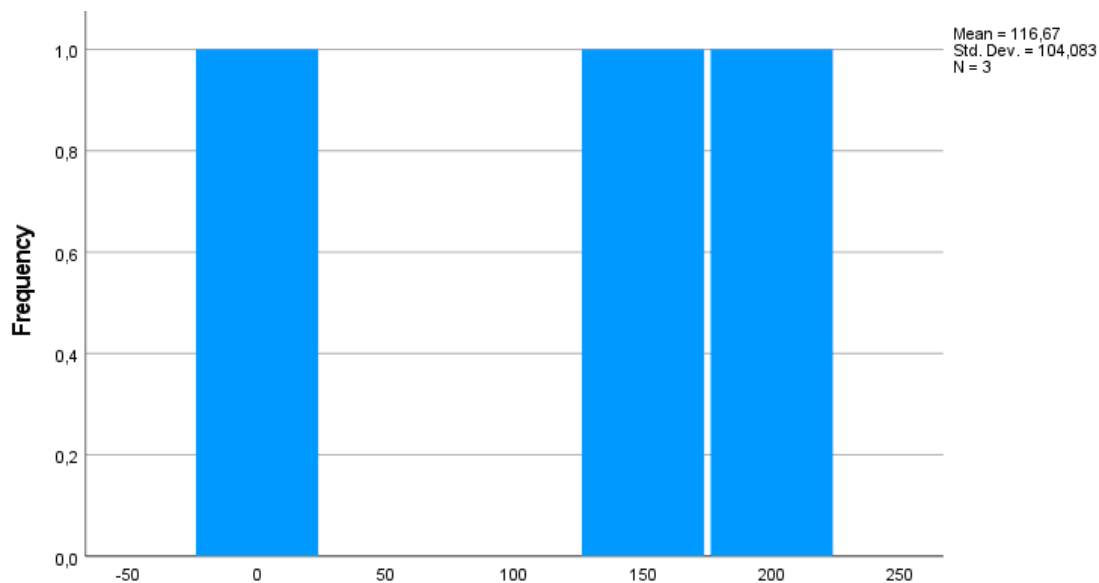
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Η πλειοψηφία επέλεξε την τιμή «25-34 ετών».

Από τις απαντήσεις συμπεράνουμε πως κυρίαρχη ομάδα είναι η «25-34 ετών» και πως η συμμετοχή των υπολοίπων ομάδων εξαρτάται από το επίπεδο:

- εισαγωγικό και βασικό «15-24 ετών»
- εξειδικευμένο «35-64 ετών»

### 3.2.13. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	1	20,0	33,3	33,3
	150	1	20,0	33,3	66,7
	200	1	20,0	33,3	100,0
	Total	3	60,0	100,0	
Missing	System	2	40,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

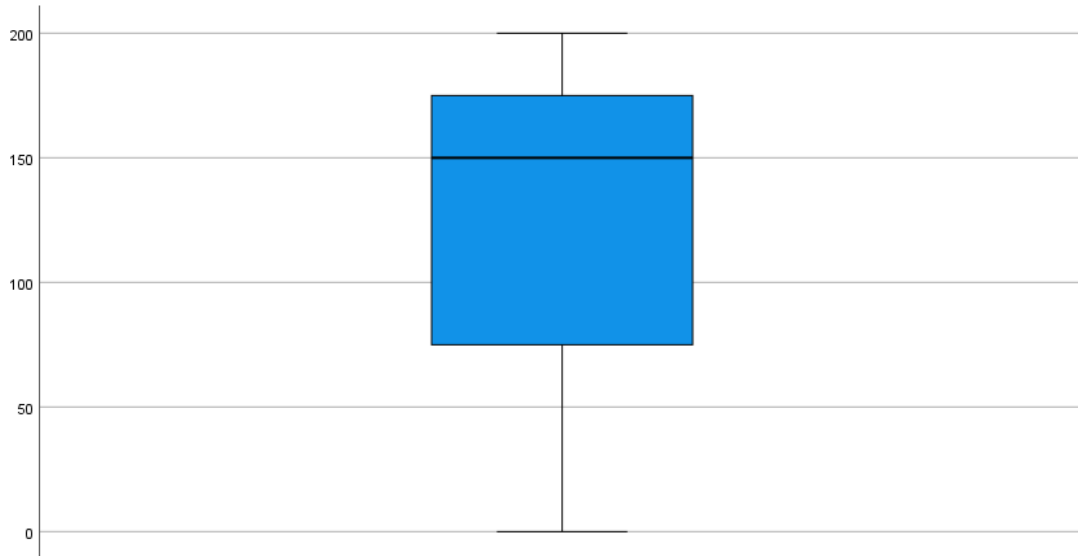
	Statistic	Std. Error
Mean	116,67	60,093
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-141,89
	Upper Bound	375,22
5% Trimmed Mean	.	
Median	150,00	
Variance	10833,333	
Std. Deviation	104,083	
Minimum	0	
Maximum	200	
Range	200	
Interquartile Range	.	
Skewness	-1,293	1,225
Kurtosis	.	.

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή

0,89211. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μικρότερη του -1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, αρνητικής ή αριστερής λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) δεν προσδιορίζεται λόγω του αριθμού των απαντήσεων (3 το πλήθος).

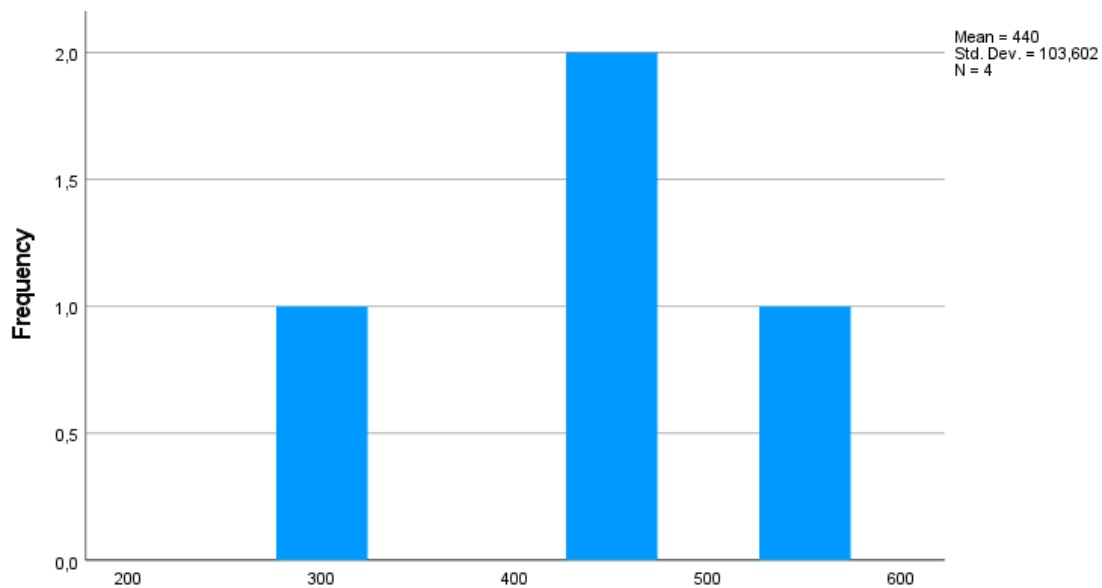
Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

### 3.2.14. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

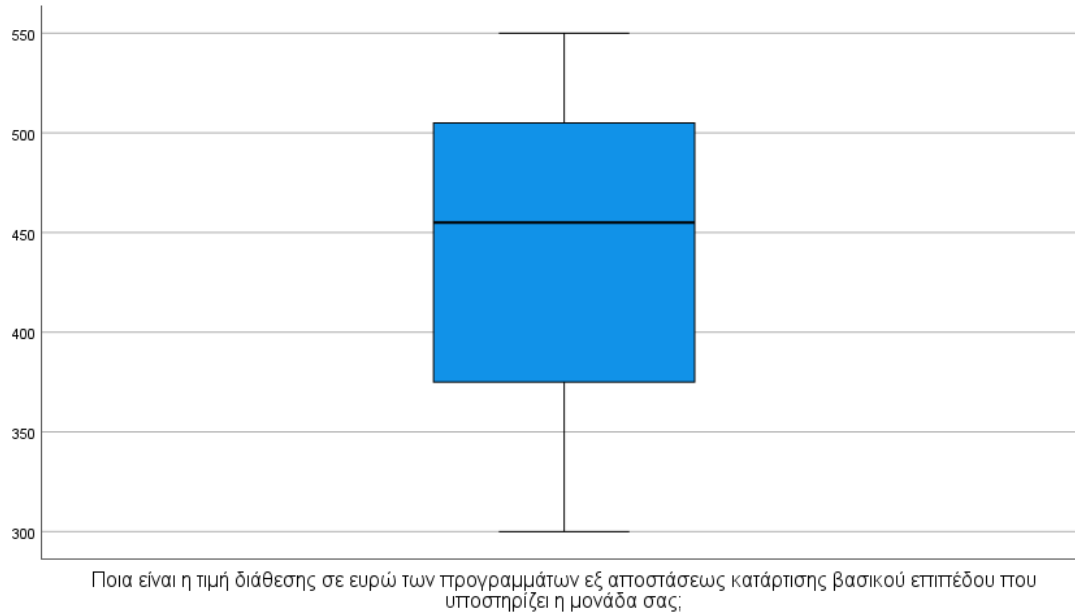
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300	1	20,0	25,0	25,0
	450	1	20,0	25,0	50,0
	460	1	20,0	25,0	75,0
	550	1	20,0	25,0	100,0
	Total	4	80,0	100,0	
Missing	System	1	20,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

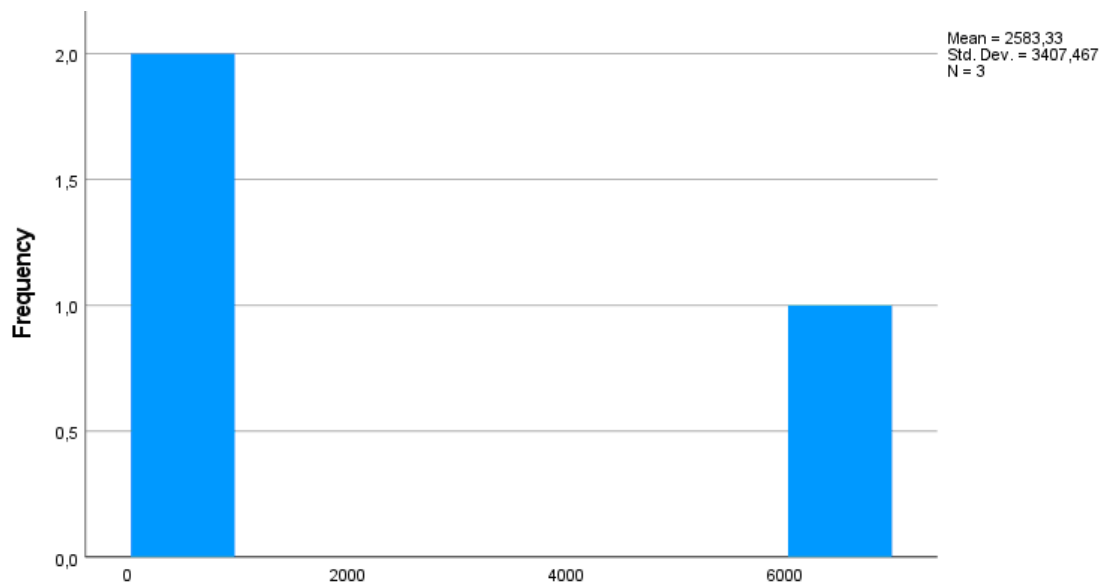
	Statistic	Std. Error
Mean	440,00	51,801
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	275,15
	Upper Bound	604,85
5% Trimmed Mean	441,67	
Median	455,00	
Variance	10733,333	
Std. Deviation	103,602	
Minimum	300	
Maximum	550	
Range	250	
Interquartile Range	190	
Skewness	-,842	1,014
Kurtosis	1,856	2,619

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μικρή μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή αλλά ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,24. Κατά συνέπεια μπορούμε να **βασιστούμε** στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι στην περιοχή του πεδίου τιμών (-1, 1) και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).



### 3.2.15. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300	1	20,0	33,3	33,3
	950	1	20,0	33,3	66,7
	6500	1	20,0	33,3	100,0
	Total	3	60,0	100,0	
Missing	System	2	40,0		
Total		5	100,0		

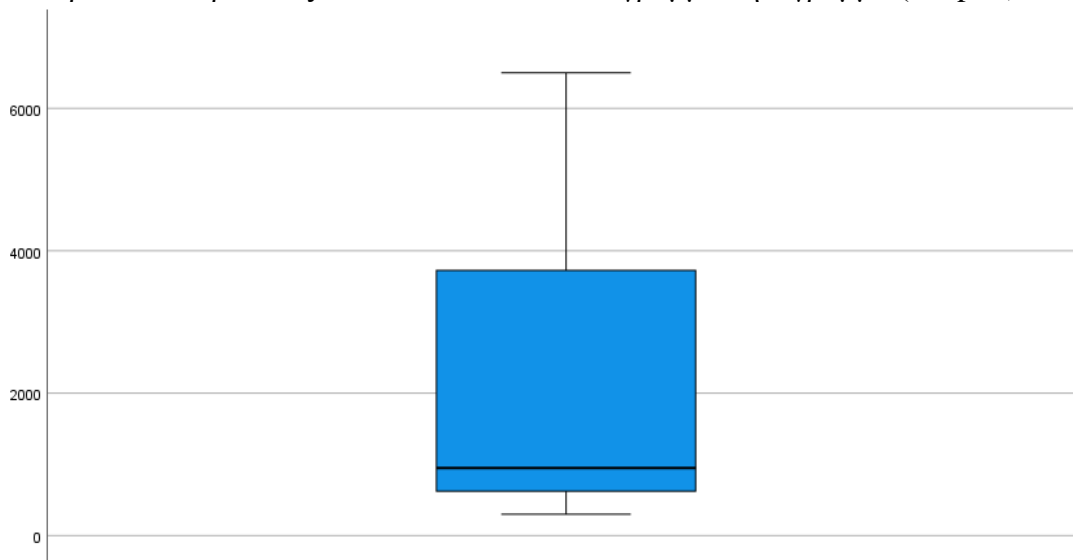
Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

### Descriptives

	Statistic	Std. Error
Mean	2583,33	1967,302
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	-5881,28
	Upper Bound	11047,95
5% Trimmed Mean	.	.
Median	950,00	.
Variance	11610833,333	.
Std. Deviation	3407,467	.
Minimum	300	.
Maximum	6500	.
Range	6200	.
Interquartile Range	.	.
Skewness	1,661	1,225
Kurtosis	.	.

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει πολύ μεγάλη τιμή καθώς και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,31902. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) δεν προσδιορίζεται λόγω του αριθμού των απαντήσεων (3 το πλήθος).

Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).

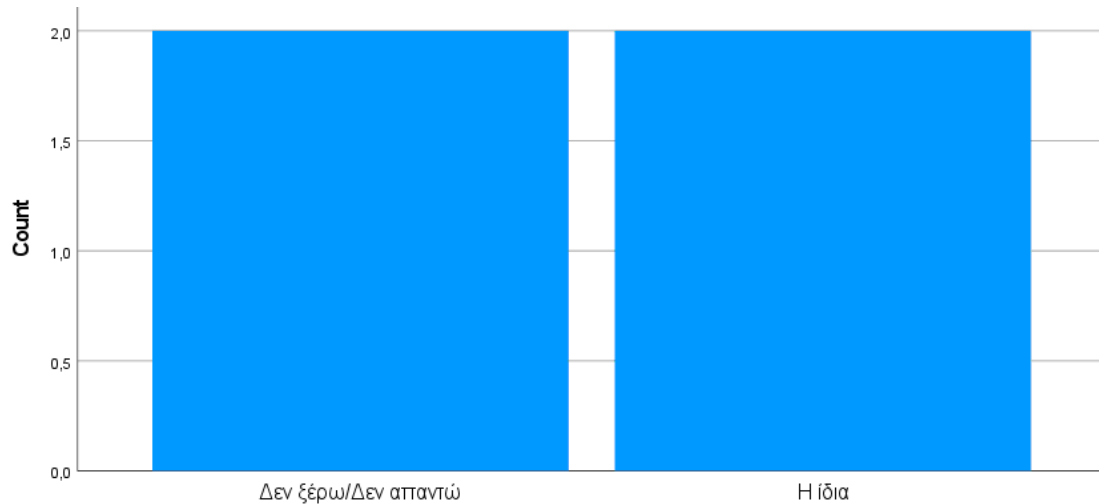


Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

### 3.2.16. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

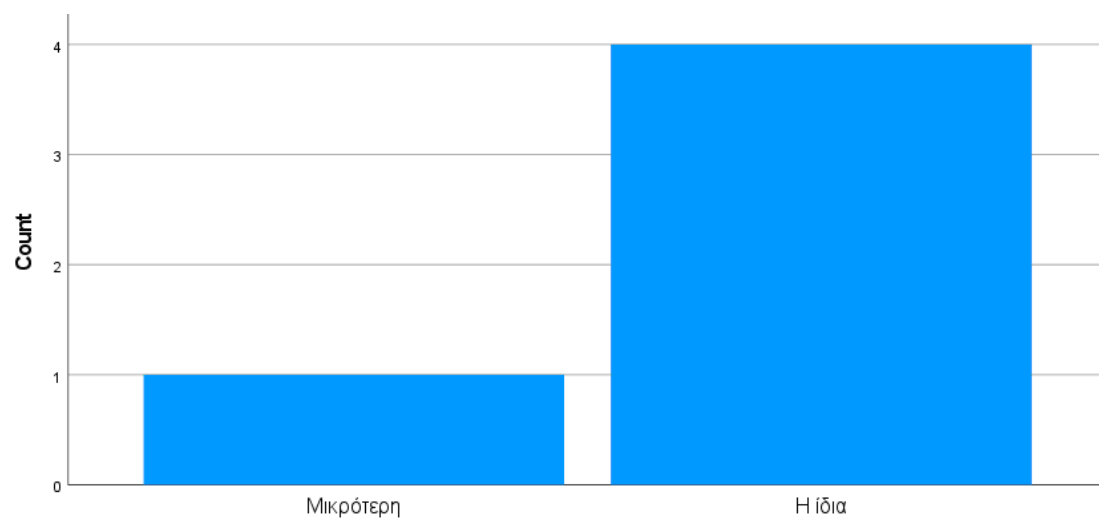




Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διέθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη; [Εισαγωγικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	2	40,0	40,0	60,0
Η ίδια	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

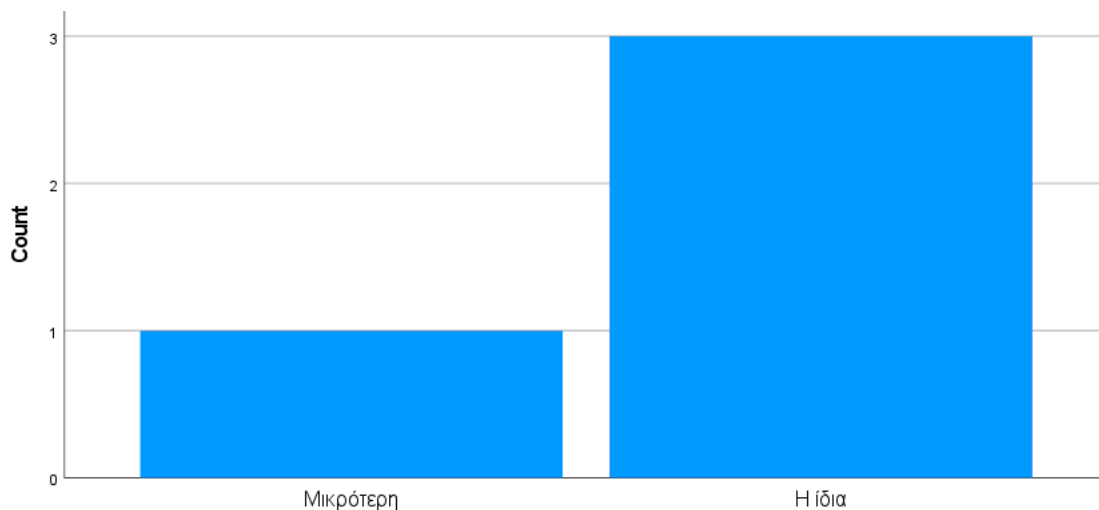
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις οι 2 δεν ήταν μετρήσιμες. Οι απαντήσεις ήταν όλες συγκεντρωμένες στην επιλογή «Το ίδιο».



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διέθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Μικρότερη	1	20,0	20,0	20,0
Η ίδια	4	80,0	80,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Η πλειοψηφία των απαντήσεων ήταν στην επιλογή «Το ίδιο» ενώ η τάση ήταν στις χαμηλές τιμές του πεδίου τιμών.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διέθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη; [Εξειδικευμένου επιπέδου]

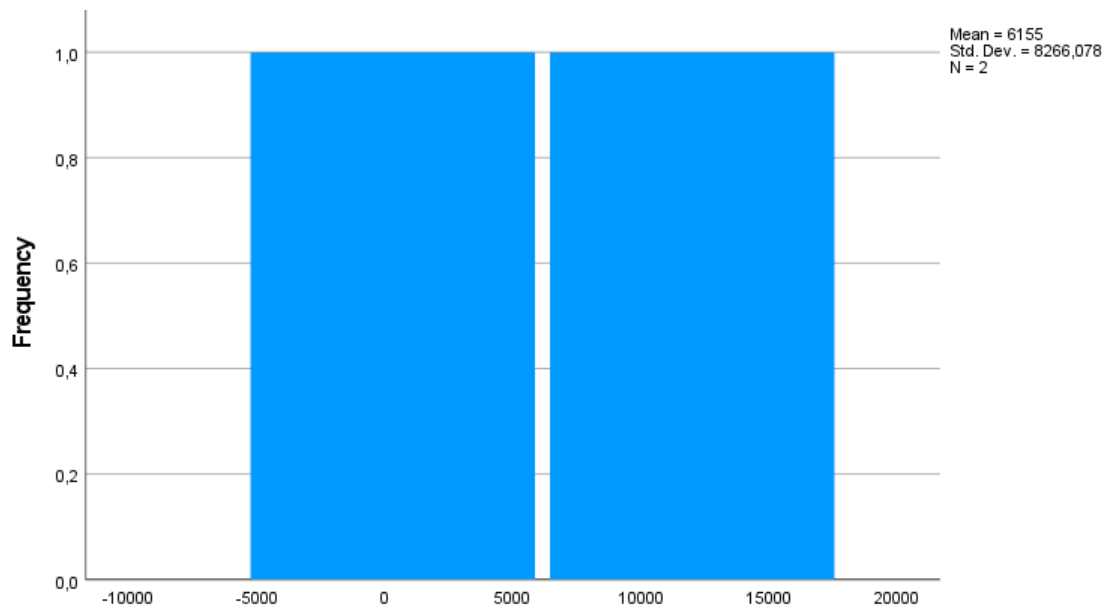
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Μικρότερη	1	20,0	20,0	40,0
Η ίδια	3	60,0	60,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Η πλειοψηφία των απαντήσεων ήταν στην επιλογή «Το ίδιο» ενώ η τάση ήταν στις χαμηλές τιμές του πεδίου τιμών.

Από τις απαντήσεις συμπεράνουμε πως κυρίαρχη επιλογή είναι η «Το ίδιο» και πως η τάση είναι προς το μικρότερο, στο χαμηλότερο μέρος του πεδίου τιμών.

### 3.2.17. Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών της μονάδας σε χιλιάδες ευρώ;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών της μονάδας σε χιλιάδες ευρώ;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	310	1	20,0	50,0
	12000	1	20,0	100,0
	Total	2	40,0	100,0
Missing	System	3	60,0	
Total		5	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 3 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ήταν όλες διακριτές λόγω του μικρού αριθμού του δείγματος.

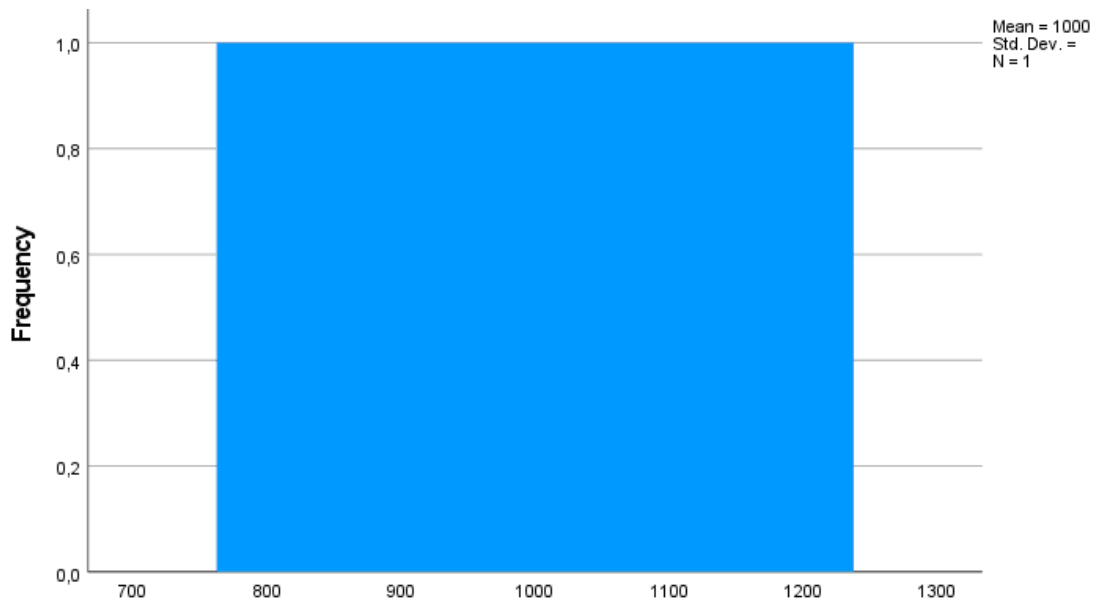
#### Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
	2	310	12000	6155,00	8266,078
Valid N (listwise)	2				

Λόγω του μικρού αριθμού των δειγμάτων (2) δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν οι στατιστικές μεταβλητές

#### 3.2.18. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



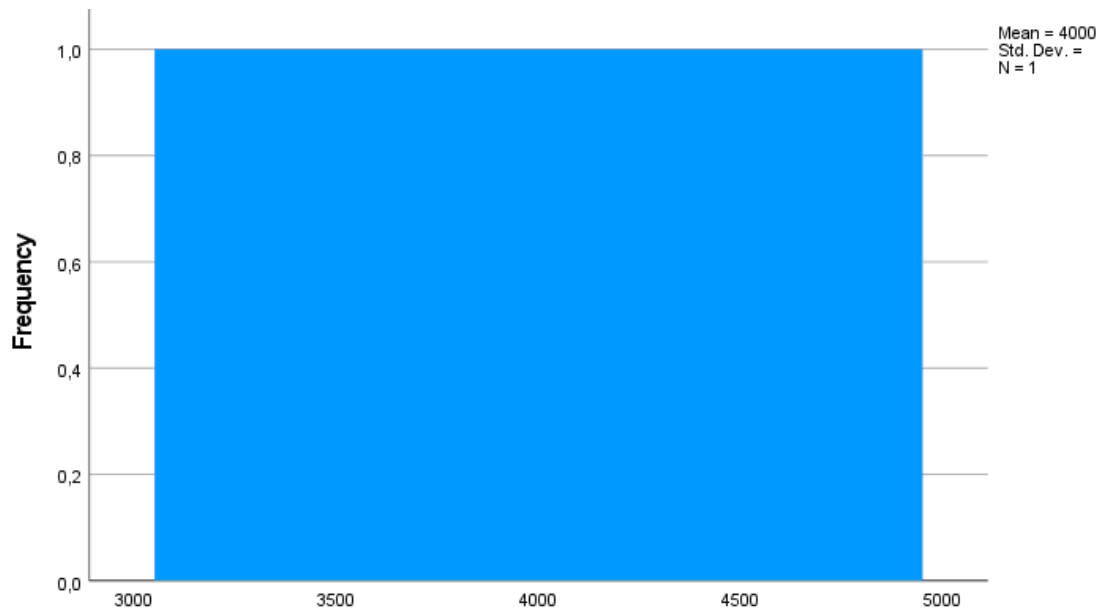
**Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1000	1	20,0	100,0	100,0
Missing	System	4	80,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 4 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Λόγο του μικρού αριθμού των δειγμάτων (1) δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν οι στατιστικές μεταβλητές

### **3.2.19. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;**

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



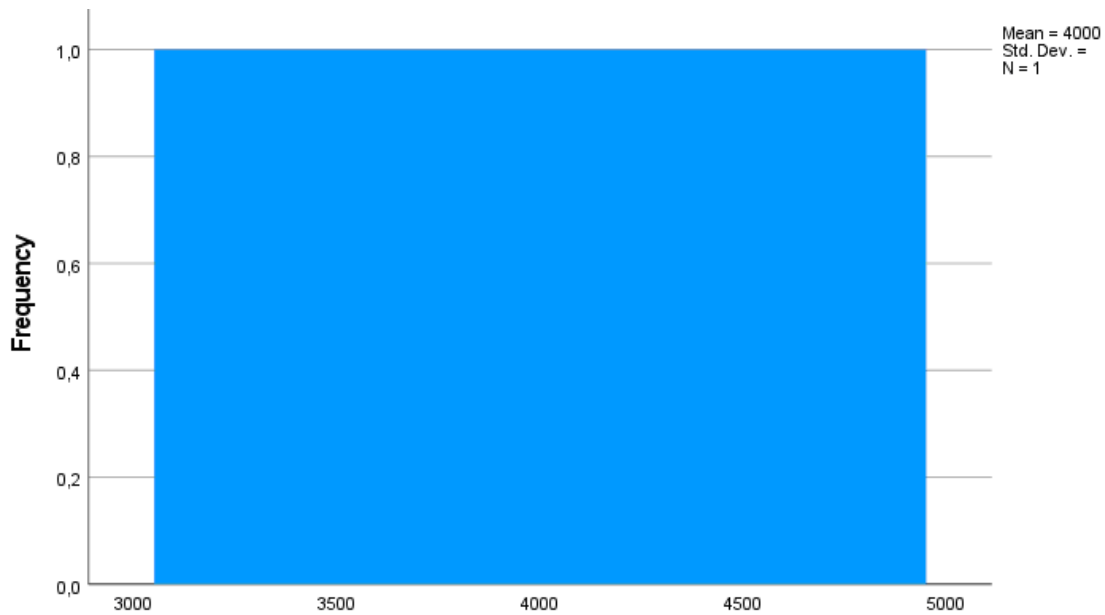
**Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4000	1	20,0	100,0	100,0
Missing	System	4	80,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 4 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Λόγο του μικρού αριθμού των δειγμάτων (1) δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν οι στατιστικές μεταβλητές

### **3.2.20. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;**

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή εισαγωγής κειμένου-αριθμητικής μορφής και η αντίστοιχη μεταβλητή βαθμωτή (scale) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



**Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4000	1	20,0	100,0	100,0
Missing	System	4	80,0		
Total		5	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 4 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Λόγο του μικρού αριθμού των δειγμάτων (1) δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστούν οι στατιστικές μεταβλητές

### **3.2.21. Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων της μονάδας σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;**

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



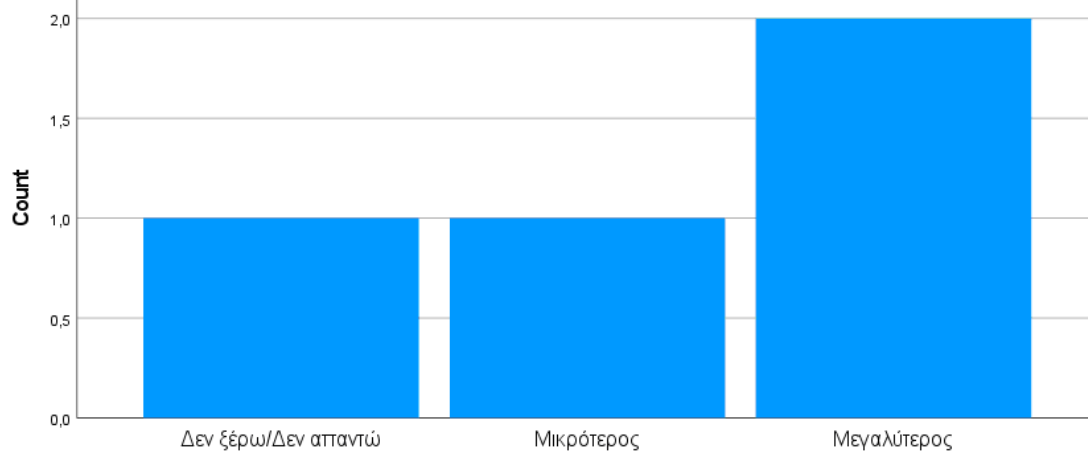
**Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων της μονάδας σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ικανοποιητική	5	100,0	100,0	100,0

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Το σύνολο των απαντήσεων ήταν η επιλογή «Ικανοποιητική».

### 3.2.22. Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων;

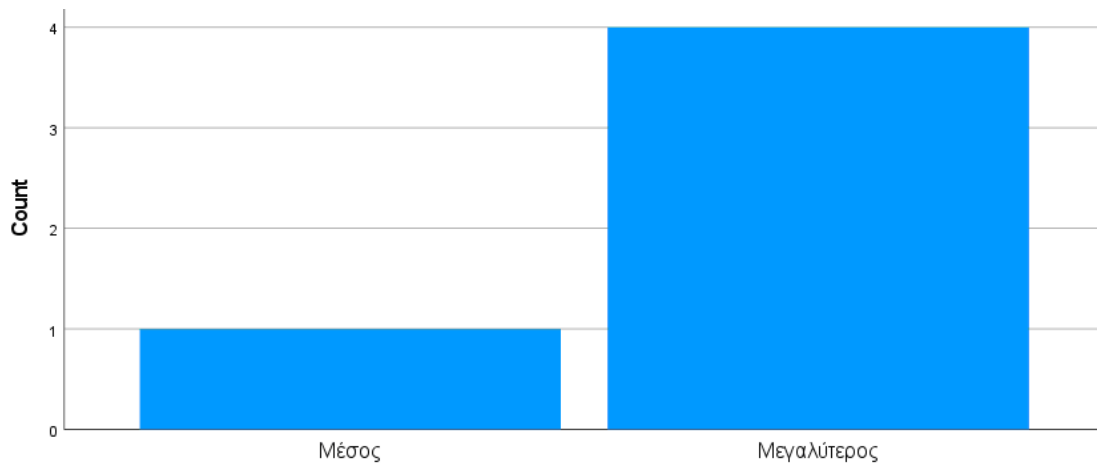
Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική – διατάξιμη (ordinal) με την μορφή περιγραφής, διακριτές για κάθε επίπεδο κατάρτισης. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Επιχειρηματικότητα]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	40,0
Μικρότερος	1	20,0	20,0	60,0
Μεγαλύτερος	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

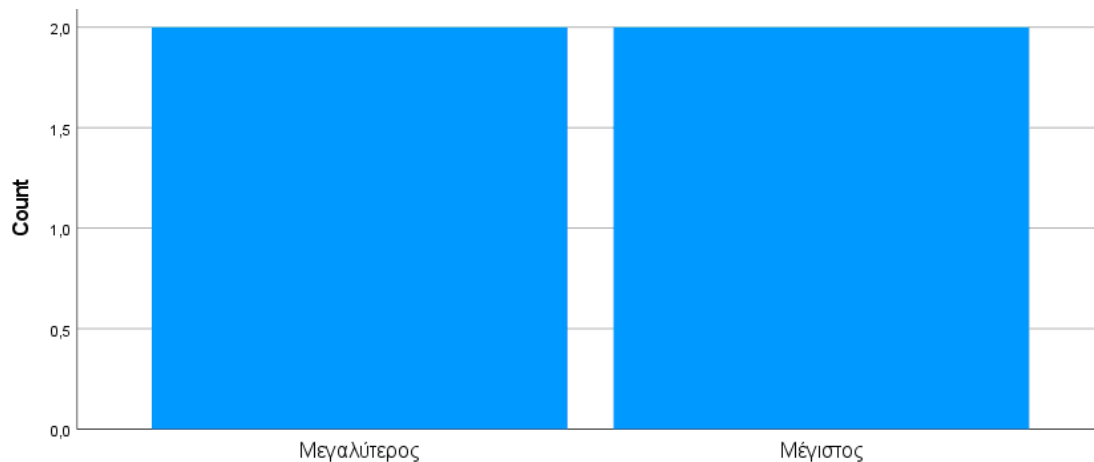
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Η πλειοψηφία των απαντήσεων περιείχε την επιλογή «Μεγαλύτερος» και η μοναδική εναλλακτική την «Μικρότερος».



Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Προγραμματισμός Η/Υ]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Μέσος	1	20,0	20,0	20,0
Μεγαλύτερος	4	80,0	80,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Η πλειοψηφία των απαντήσεων περιείχε την επιλογή «Μεγαλύτερος» και η μοναδική εναλλακτική την «Μέσος».

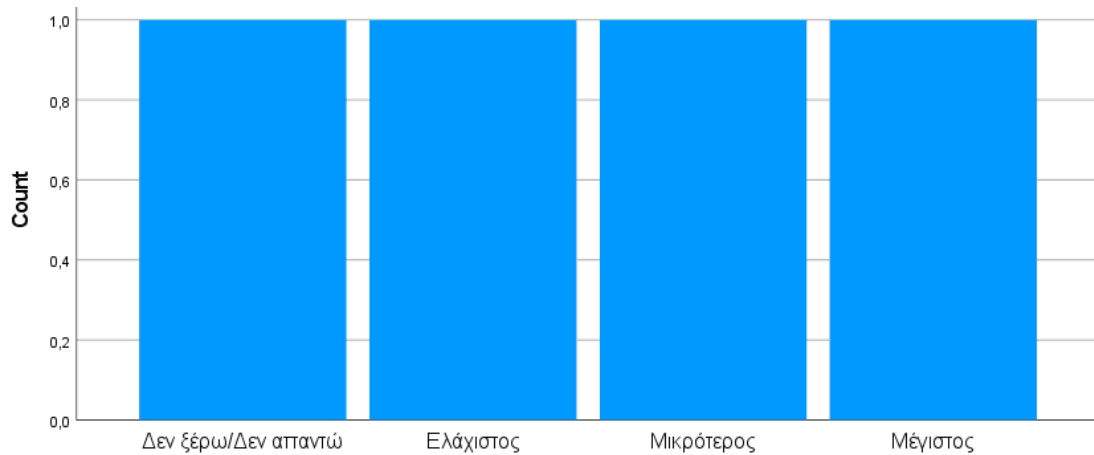


Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Επικοινωνίες]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Μεγαλύτερος	2	40,0	40,0	60,0
Μέγιστος	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ισοκαντανεμήθηκαν μεταξύ των επιλογών «Μεγαλύτερος» και «Μέγιστος».

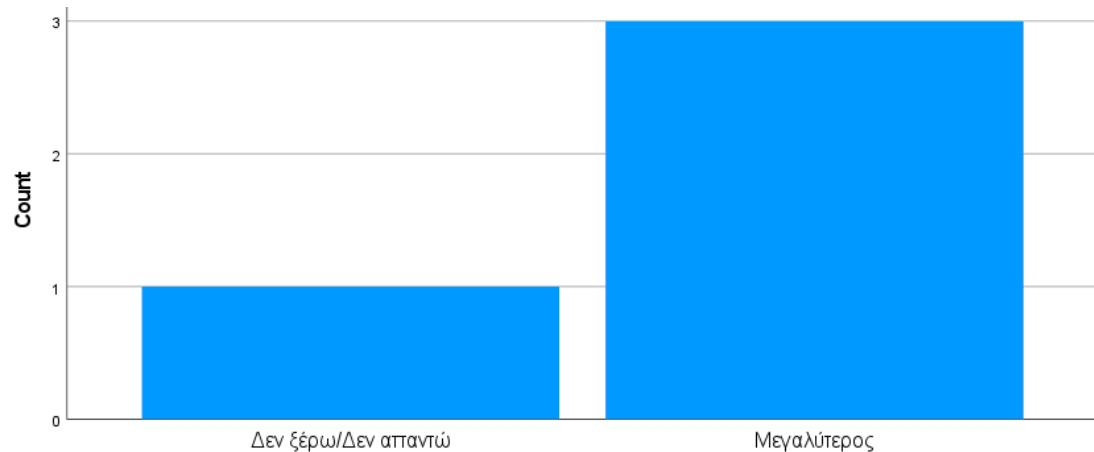




Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Στατιστική]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	40,0
Ελάχιστος	1	20,0	20,0	60,0
Μικρότερος	1	20,0	20,0	80,0
Μέγιστος	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν μεταξύ των επιλογών «Μέγιστος», «Μικρότερος» και «Ελάχιστος».



Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Ηγεσία και Μάνατζμεντ]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	40,0
Μεγαλύτερος	3	60,0	60,0	100,0

Total	5	100,0	100,0
-------	---	-------	-------

Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Το σύνολο των απαντήσεων περιείχε την επιλογή «Μεγαλύτερος».



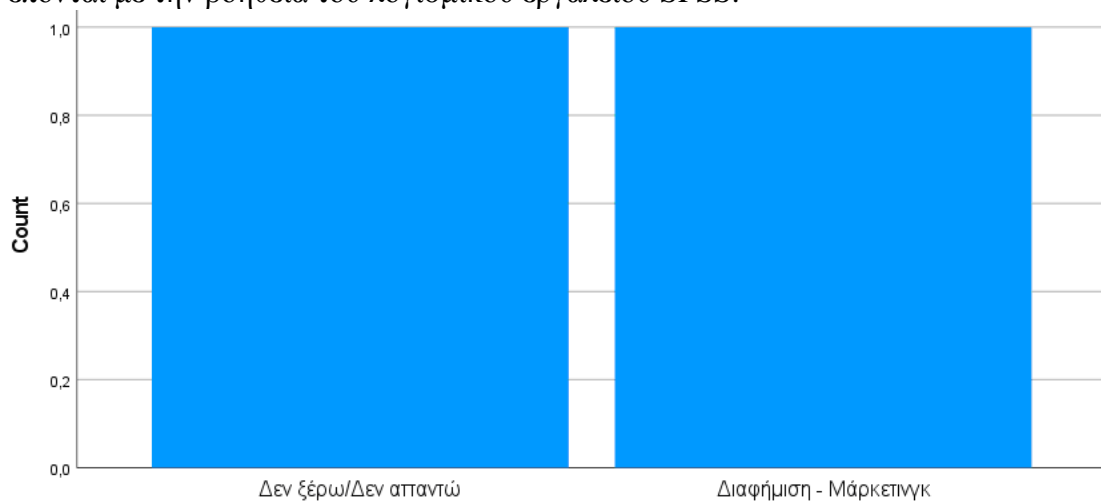
Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην ακόλουθη κατάταξη των θεματικών τους πεδίων; [Κανένα από τα παραπάνω]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	80,0	80,0	80,0
Μέγιστος	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 4 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Η μοναδική απάντηση περιείχε την επιλογή «Μέγιστος».

### 3.2.23. Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

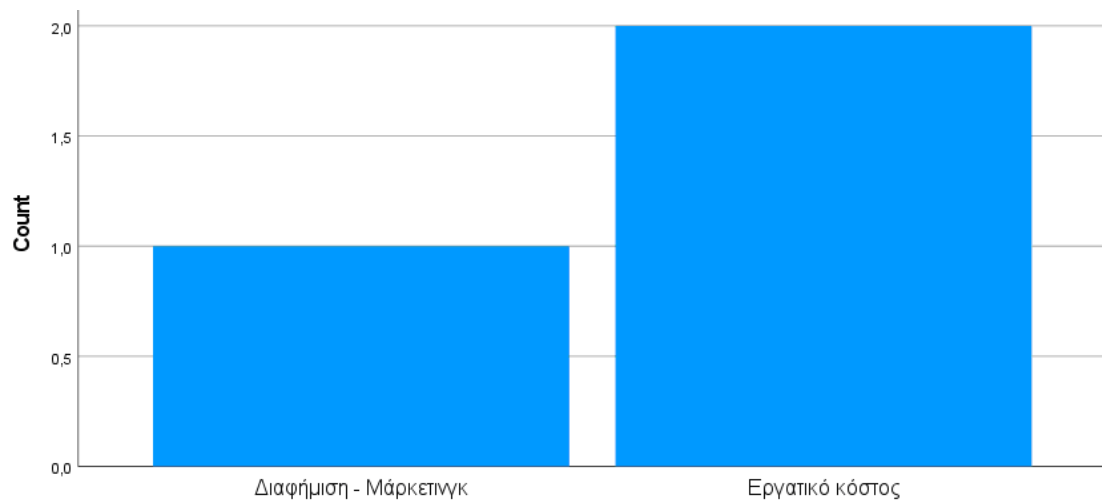


Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Επιχειρηματικότητα]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	3	60,0	60,0	60,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	80,0
Διαφήμιση - Μάρκετινγκ	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

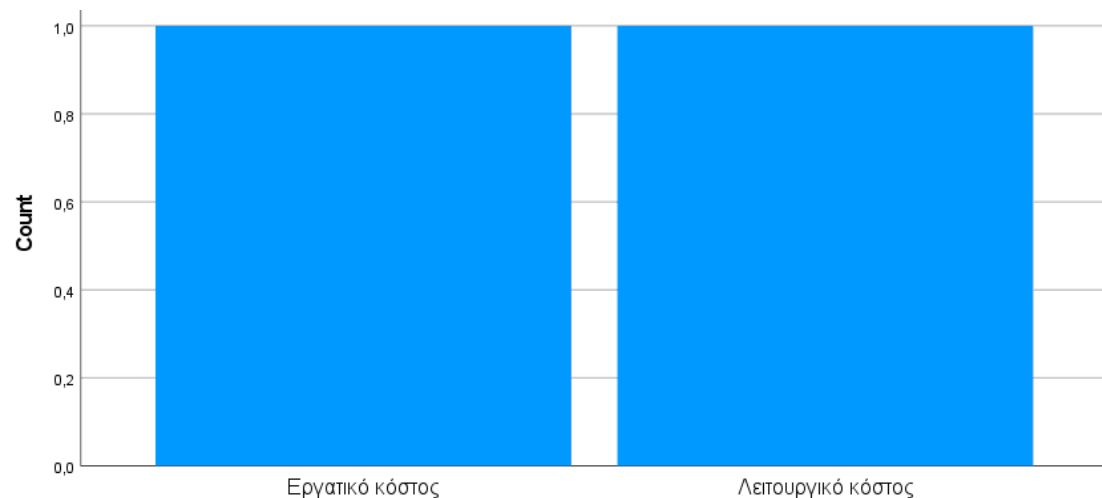
Από τους συμμετέχοντες 3 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Η μοναδική απάντηση περιείχε την επιλογή «Διαφήμιση-Μάρκετινγκ».



Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Προγραμματισμός Η/Υ]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	40,0	40,0	40,0
Διαφήμιση - Μάρκετινγκ	1	20,0	20,0	60,0
Εργατικό κόστος	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

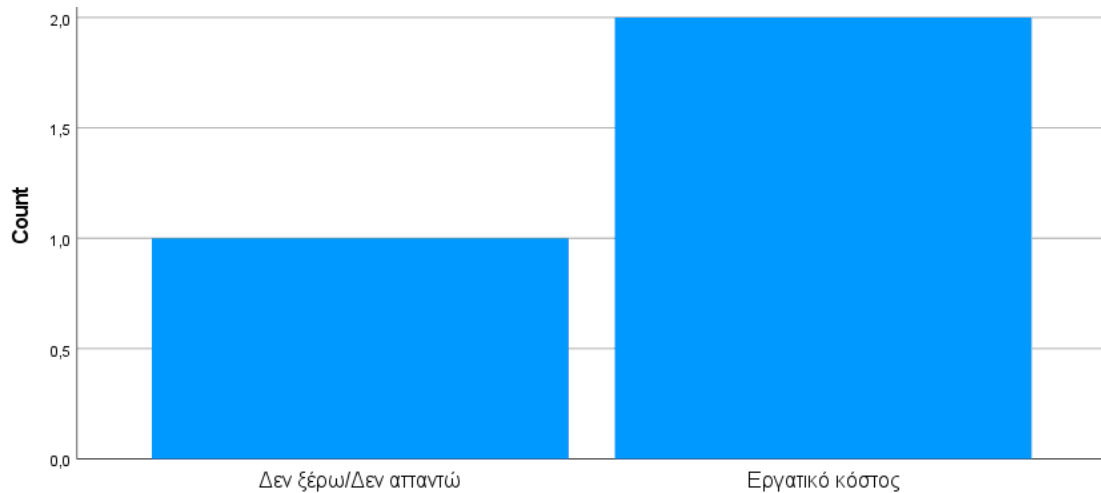
Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Η πλειοψηφία των απαντήσεων περιείχε την επιλογή «Εργατικό κόστος», ενώ η μοναδική εναλλακτική την επιλογή «Διαφήμιση-Μάρκετινγκ».



Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Επικοινωνίες]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	3	60,0	60,0	60,0
Εργατικό κόστος	1	20,0	20,0	80,0
Λειτουργικό κόστος	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

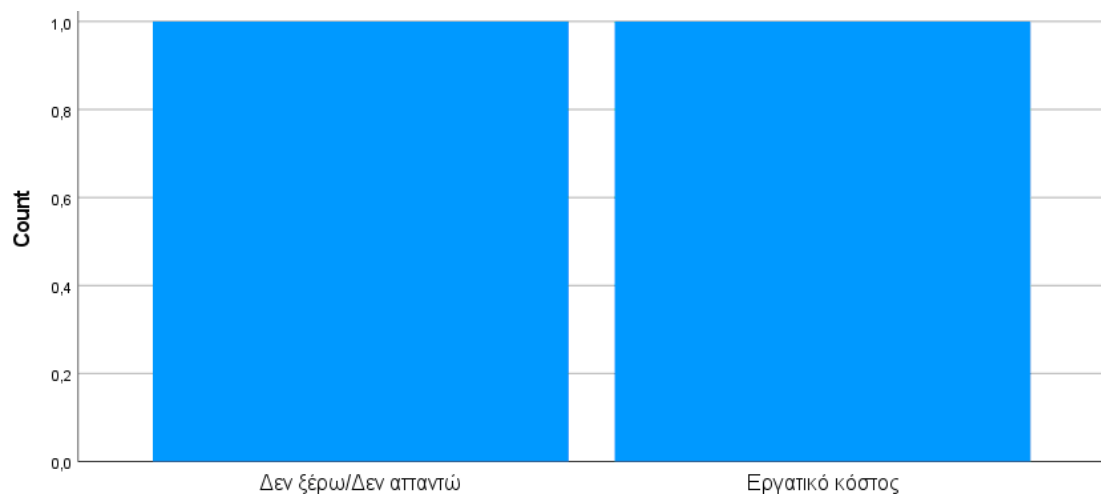
Από τους συμμετέχοντες 3 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν μεταξύ των επιλογών «Εργατικό κόστος» και «Λειτουργικό κόστος».



Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Στατιστική]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2	40,0	40,0	40,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	60,0
Εργατικό κόστος	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 2 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Οι απαντήσεις επέλεξαν όλες «Εργατικό κόστος».



Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Ηγεσία και Μάνατζμεντ]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
--	-----------	---------	---------------	--------------------

Valid	3	60,0	60,0	60,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	1	20,0	20,0	80,0
Εργατικό κόστος	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 3 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις η 1 δεν ήταν μετρήσιμη. Η μοναδική απάντηση περιείχε την επιλογή «Εργατικό κόστος».



Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ανά θεματικό πεδίο; [Σε κανένα από τα παραπάνω]

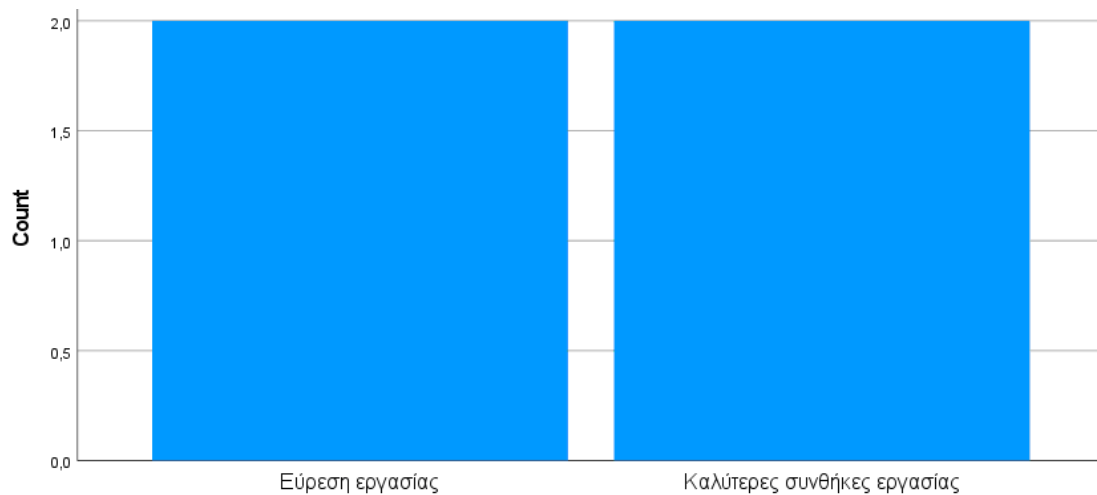
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	4	80,0	80,0	80,0
Εργατικό κόστος	1	20,0	20,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Από τους συμμετέχοντες 4 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Η μοναδική επιλογή ήταν «Εργατικό κόστος».

Από τις απαντήσεις συμπεράνουμε ότι κυρίαρχος παράγοντας κόστους είναι το «Εργατικό κόστος» και ακολούθως το κόστος για «Διαφήμιση – μάρκετινγκ», με τελευταίο το «Λειτουργικό κόστος».

### 3.2.24. Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως; [Ηλικιακή ομάδα 15-24]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	20,0	20,0	20,0
Εύρεση εργασίας	2	40,0	40,0	60,0
Καλύτερες συνθήκες εργασίας	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

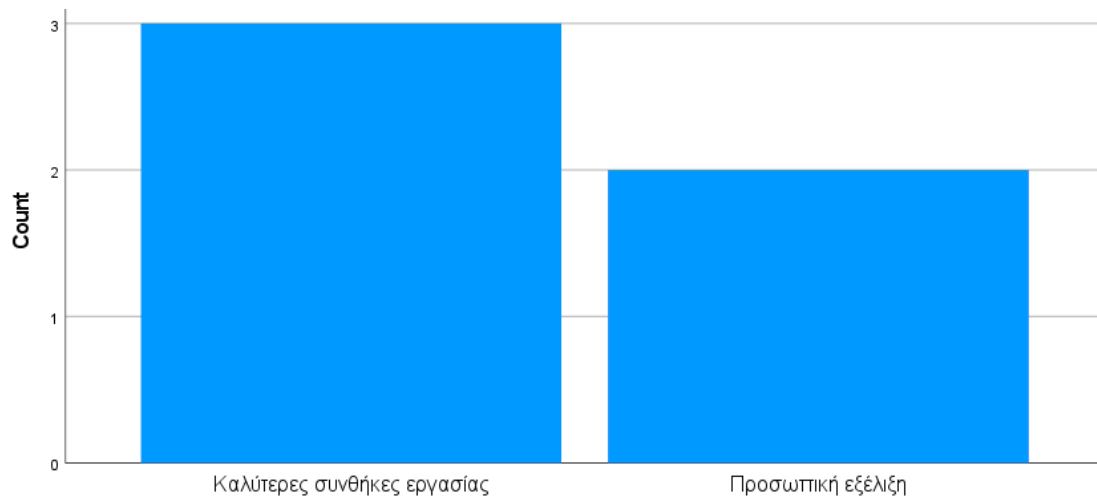
Από τους συμμετέχοντες 1 δεν απάντησε στην ερώτηση. Οι απαντήσεις ισοκατανεμήθηκαν μεταξύ των επιλογών «Εύρεση εργασίας» και «Καλύτερες συνθήκες εργασίας».



Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως; [Ηλικιακή ομάδα 25-34]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	100,0	100,0	100,0

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Το σύνολο των απαντήσεων επέλεξε «Καλύτερες συνθήκες εργασίας».



Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως; [Ηλικιακή ομάδα 35-64]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Καλύτερες συνθήκες εργασίας	3	60,0	60,0	60,0
Προσωπική εξέλιξη	2	40,0	40,0	100,0
Total	5	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες απάντησαν στην ερώτηση. Η πλειοψηφία των απαντήσεων περιείχε την επιλογή «Καλύτερες συνθήκες εργασίας» και η εναλλακτική «Προσωπική εξέλιξη».

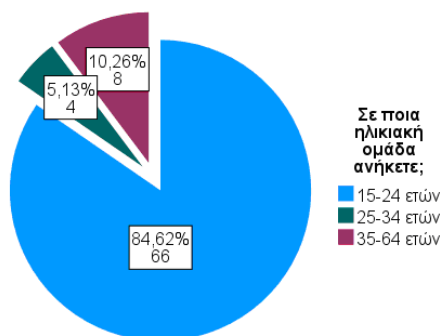
Από τις απαντήσεις συμπεράνουμε ότι κυρίαρχος λόγος συμμετοχής στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης είναι οι «Καλύτερες συνθήκες εργασίας», με τις ισοπίθανες επόμενες «Εύρεση εργασίας» και «Προσωπική εξέλιξη».

### 3.3. Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων

Ο συνολικός αριθμός των απαντήσεων που λήφθηκαν σε αυτό το ερωτηματολόγιο ήταν 83. Από αυτές 5 δεν εμπλέκονται με προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης (6,0%) και το δείγμα μας έχει μέγεθος 78. Οι συμμετέχοντες προήλθαν από στοχευμένες ομάδες μια και η απόκριση των εμπλεκόμενων φορέων ήταν ισχυρή. Οι ομάδες αυτές ήταν (α) από την μεταδευτεροβάθμια βασική εκπαίδευση, (β) την μεταδευτεροβάθμια εξειδικευμένη εκπαίδευση, και (γ) από την τριτοβάθμια εκπαίδευση.

#### 3.3.1. Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal) με την μορφή περιγραφής. Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

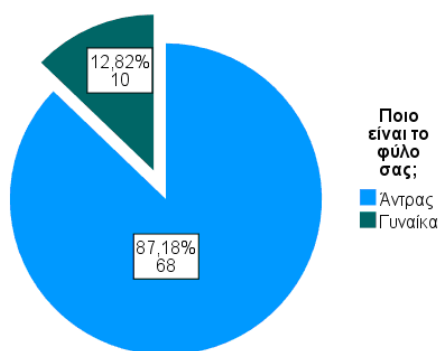


		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	15-24 ετών	66	84,6	84,6	84,6
	25-34 ετών	4	5,1	5,1	89,7
	35-64 ετών	8	10,3	10,3	100,0
Total		78	100,0	100,0	

Η πλειοψηφία των συμμετεχόντων είναι της ηλικιακής ομάδας 15-24 και αυτό προκύπτει από τα χαρακτηριστικά των ομάδων που προήλθαν οι συμμετέχοντες. Η στατιστική κατάταξη της ομάδας 35-64 παραπάνω από αυτή των 25-34 οφείλεται στον ίδιο λόγο.

### 3.3.2. Ποιο είναι το φύλλο σας;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



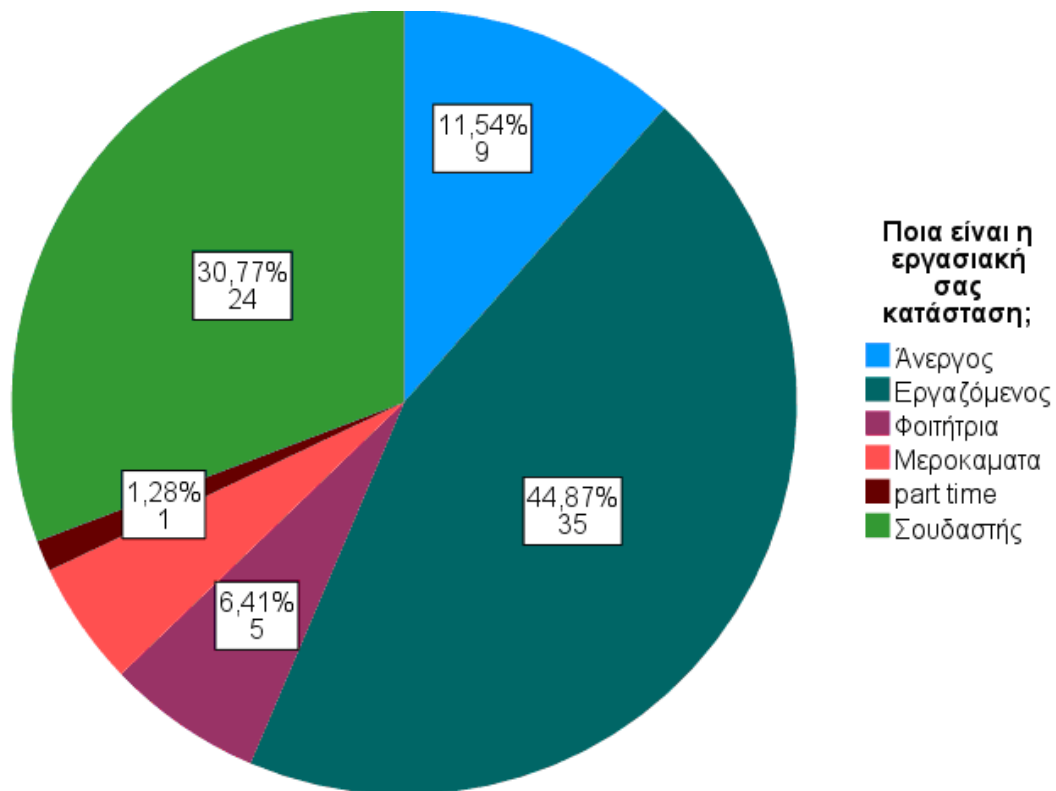
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Αντρας	68	87,2	87,2	87,2
	Γυναίκα	10	12,8	12,8	100,0
Total		78	100,0	100,0	

Με βάση την παραπάνω κατανομή, η σχέση ανδρών και γυναικών είναι εννέα προς μία. Αυτό οφείλεται στα χαρακτηριστικά των ομάδων που συμμετείχαν στην έρευνα. Απάντησαν όλοι οι συμμετέχοντες στην ερώτηση.

### 3.3.3. Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.





		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Άνεργος	9	11,5	11,5	11,5
	Εργαζόμενος	35	44,9	44,9	56,4
	Φοιτήτρια	5	6,4	6,4	62,8
	Μεροκαματα	4	5,1	5,1	67,9
	part time	1	1,3	1,3	69,2
	Σουδαστής	24	30,8	30,8	100,0
	Total	78	100,0	100,0	

Οι επιλογές «Άλλο» αναλύονται ως εξής:

- Φοιτήτρια και Σπουδαστής που δεν μπορούν να ενταχθούν μονοσήμαντα σε μια κατηγορία
- Μεροκαμάτα που εννοιολογικά ταυτίζεται με το «Εργαζόμενος» και προσμετράται σε αυτή την ενότητα απαντήσεων
- Part time που εννοιολογικά ταυτίζεται με το «Εργαζόμενος» και προσμετράται σε αυτή την ενότητα απαντήσεων

Ο αναθεωρημένος πίνακας απαντήσεων διαμορφώνεται ως εξής:

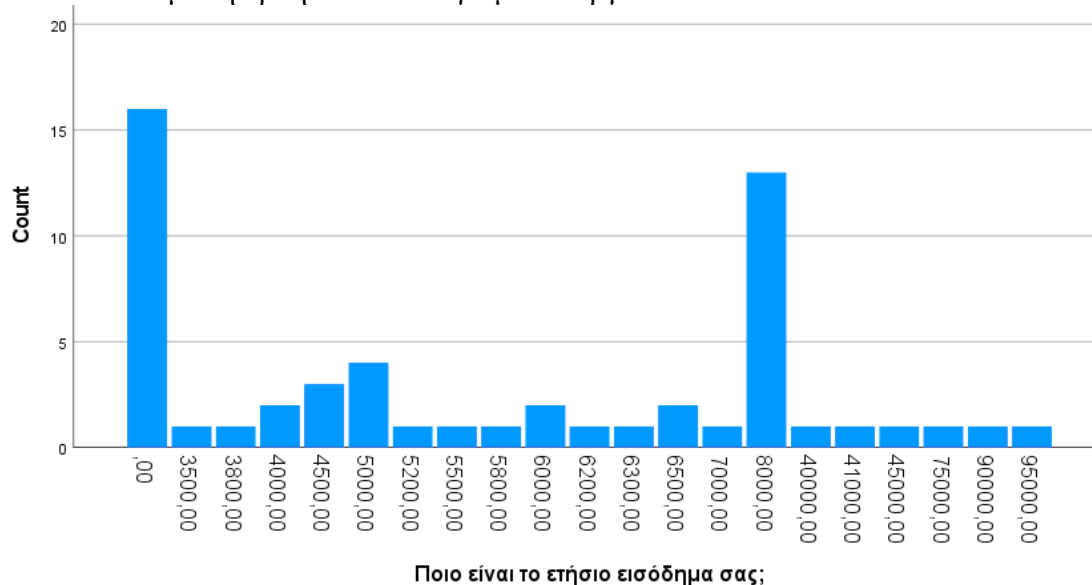
**Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;**

		Frequency	Percent
Valid	Άνεργος	9	11,5
	Εργαζόμενος	40	51,4
	Άλλο	29	37,1
	Total	78	100,0

Με βάση την παραπάνω κατανομή οι μισοί εκ των συμμετεχόντων δήλωσαν άμεσα ή έμμεσα εργαζόμενοι και μόνο το 10% άνεργοι. Απάντησαν όλοι οι συμμετέχοντες στην ερώτηση.

### 3.3.4. Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε αριθμητική μορφή και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Παρόλα αυτά οι απαντήσεις που δόθηκαν σε περιγραφική μορφή, περιλαμβάνοντας σύμβολα όπως «-», «.», «€». Αιαιρώντας τα σύμβολα, οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



### Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	,00	20	25,6	28,2	28,2
	300,00	1	1,3	1,4	29,6
	407,00	1	1,3	1,4	31,0
	850,00	1	1,3	1,4	32,4
	2500,00	1	1,3	1,4	33,8
	3000,00	2	2,6	2,8	36,6
	3500,00	1	1,3	1,4	38,0
	3800,00	1	1,3	1,4	39,4
	4000,00	2	2,6	2,8	42,3
	4500,00	3	3,8	4,2	46,5
	5000,00	4	5,1	5,6	52,1
	5200,00	1	1,3	1,4	53,5
	5500,00	1	1,3	1,4	54,9
	5800,00	1	1,3	1,4	56,3

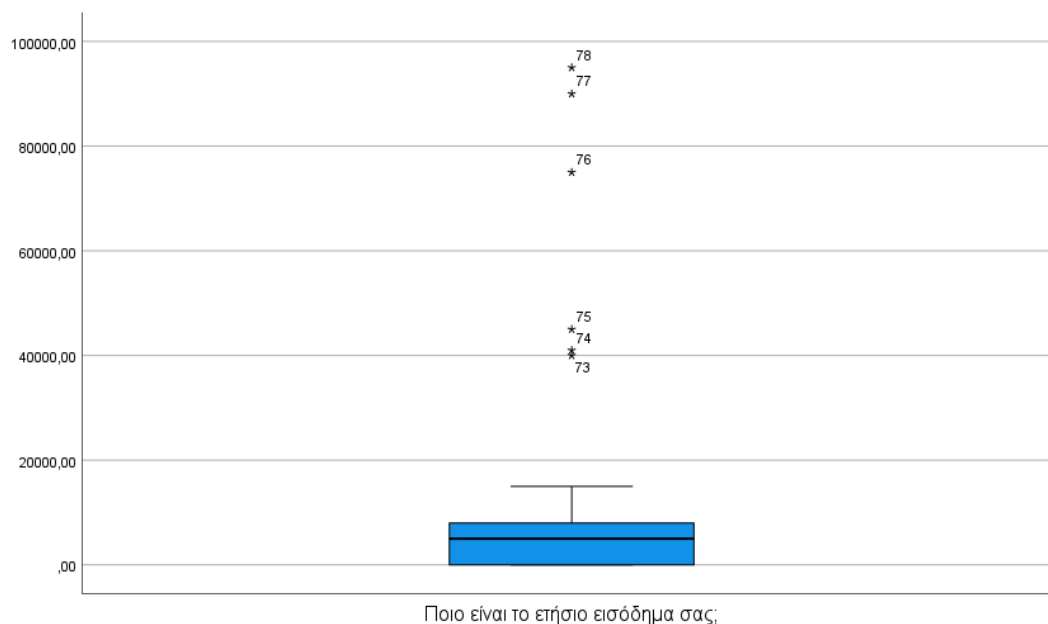
6000,00	2	2,6	2,8	59,2
6200,00	1	1,3	1,4	60,6
6300,00	1	1,3	1,4	62,0
6500,00	2	2,6	2,8	64,8
6696,00	1	1,3	1,4	66,2
7000,00	1	1,3	1,4	67,6
8000,00	13	16,7	18,3	85,9
9800,00	1	1,3	1,4	87,3
12000,00	1	1,3	1,4	88,7
13000,00	1	1,3	1,4	90,1
15000,00	1	1,3	1,4	91,5
40000,00	1	1,3	1,4	93,0
41000,00	1	1,3	1,4	94,4
45000,00	1	1,3	1,4	95,8
75000,00	1	1,3	1,4	97,2
90000,00	1	1,3	1,4	98,6
95000,00	1	1,3	1,4	100,0
Total	71	91,0	100,0	
Missing System	7	9,0		
Total	78	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 7 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις το 25,6% (28,2% ανηγμένο) δήλωσαν μηδενικό εισόδημα. Αν το συσχετίσουμε με τις απαντήσεις στην ερώτηση 3 όπου το ποσοστό των μη εργαζομένων ήταν 48,6% συνεπάγεται πως υπάρχει ένα 20% περίπου που έχουν εισόδημα όντας μη εργαζόμενοι.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error
;	Mean	9385,2535	2194,38706
	95% Confidence Interval for		
	Lower Bound	5008,6865	
	Upper Bound	13761,8205	
	5% Trimmed Mean	5971,8779	
	Median	5000,0000	
	Variance	341888753,221	
	Std. Deviation	18490,23400	
	Minimum	,00	
	Maximum	95000,00	
	Range	95000,00	
	Interquartile Range	8000,00	
	Skewness	3,531	,285
	Kurtosis	12,602	,563

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει πολύ μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,3435892. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας. Κατά συνέπεια μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα αποτελέσματα της έρευνας που είναι γύρω από το κέντρο της καμπύλης για τους σκοπούς της έρευνας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα θηκόγραμμα (boxplot).

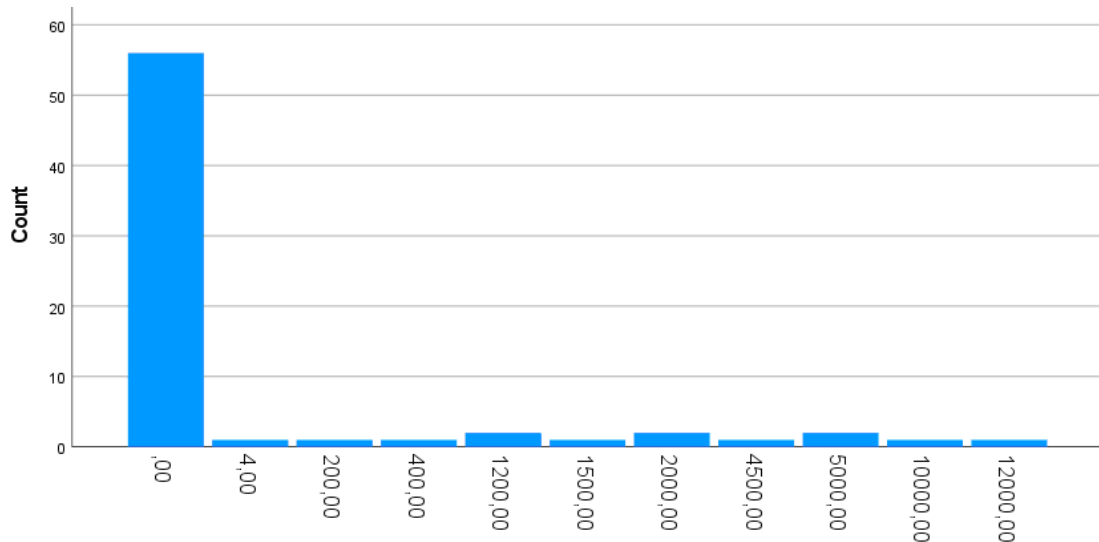


Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχουν 6 ακραίες τιμές (>40000) τις οποίες δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως όλες είναι μεγαλύτερες της τριπλάσιας διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου [ $3*(Q3-Q1)$ ].

### 3.3.5. Ποιο είναι το ύψος των δαπανών σας για κατάρτιση το τελευταίο έτος

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε αριθμητική μορφή και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Παρόλα αυτά οι απαντήσεις που δόθηκαν σε περιγραφική μορφή, περιλαμβάνοντας σύμβολα όπως «-», «.», «€». Αναιρώντας τα σύμβολα, οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το ύψος των δαπανών σας για κατάρτιση το τελευταίο έτος;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	,00	56	71,8	81,2	81,2
	4,00	1	1,3	1,4	82,6
	200,00	1	1,3	1,4	84,1
	400,00	1	1,3	1,4	85,5
	1200,00	2	2,6	2,9	88,4
	1500,00	1	1,3	1,4	89,9
	2000,00	2	2,6	2,9	92,8
	4500,00	1	1,3	1,4	94,2
	5000,00	2	2,6	2,9	97,1
	10000,00	1	1,3	1,4	98,6
	12000,00	1	1,3	1,4	100,0
	Total		69	88,5	100,0
Missing	System	9	11,5		
Total		78	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 9 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις το 71,8% δήλωσαν μηδενικό κόστος συμμετοχής. Αυτό αποτυπώνεται από τις τιμές των μεταβλητών διάμεσου (median) και επικρατέστερης τιμής (mode) όπως παρουσιάζονται στον διπλανό πίνακα.

Επίσης, διαμορφώνουν την καμπύλη του διαγράμματος μιας και τα 1ο και 3ο τεταρτημόρια ταυτίζονται.

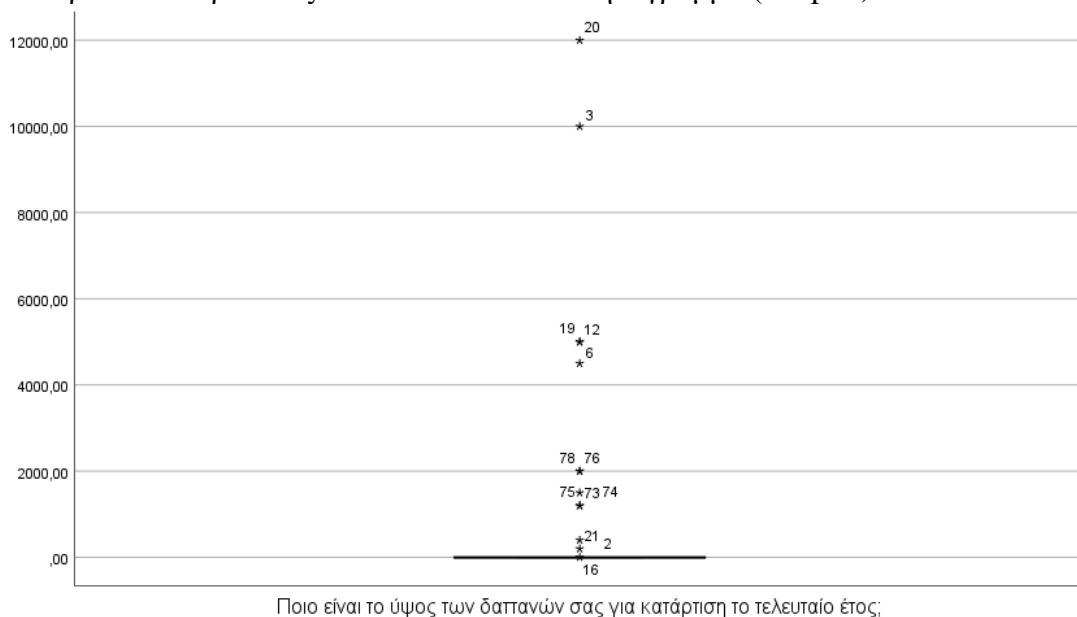
Αυτό αποτυπώνεται και στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot) με το μηδενικό εύρος της περιοχής τιμών. Δεδομένης της ιδιαίτερης περίπτωσης αυτής (Q1=Q3), δεν μπορούμε να βγάλουμε ασφαλή συμπεράσματα για ακραίες τιμές του δείγματος.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error
Mean		652,2319	252,11255
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	149,1491	
	Upper Bound	1155,3146	

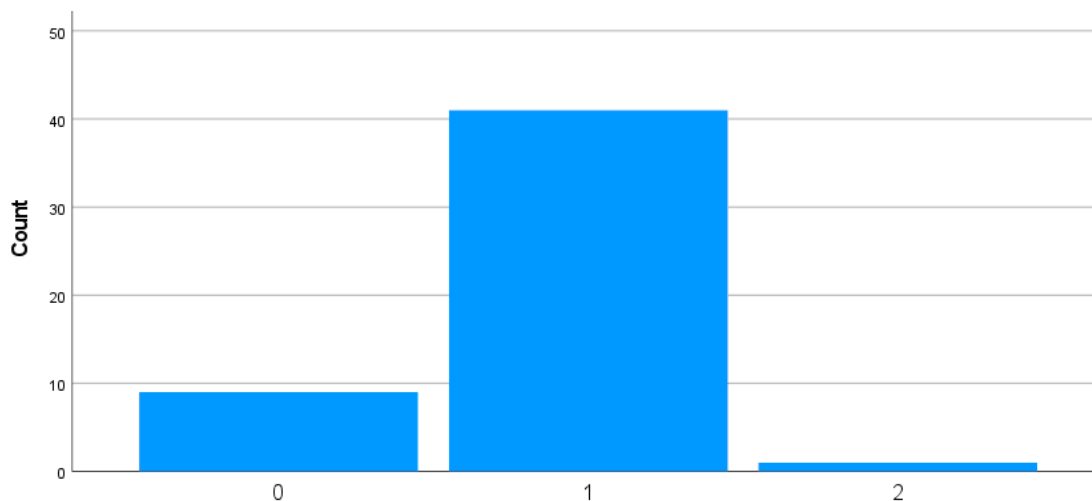
5% Trimmed Mean	253,6876	
Median	,0000	
Variance	4385690,769	
Std. Deviation	2094,20409	
Minimum	,00	
Maximum	12000,00	
Range	12000,00	
Interquartile Range	,00	
Skewness	4,105	,289
Kurtosis	17,882	,570

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει πολύ μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 32,11. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot).



### 3.3.6. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε αριθμητική μορφή και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Παρόλα αυτά οι απαντήσεις που δόθηκαν σε περιγραφική μορφή, περιλαμβάνοντας σύμβολα όπως «-», «.», «€». Αναιρώντας τα σύμβολα, οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	9	11,5	17,6	17,6
	1	41	52,6	80,4	98,0
	2	1	1,3	2,0	100,0
	Total	51	65,4	100,0	
Missing	System	27	34,6		
Total		78	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 27 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις το 80,4% (ανηγμένο 98%) δήλωσαν συμμετοχή σε ένα πρόγραμμα εξ αποστάσεως κατάρτισης.

### Descriptives

	Statistic	Std. Error
Mean	,84	,059
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	,73
	Upper Bound	,96
5% Trimmed Mean	,86	
Median	1,00	
Variance	,175	
Std. Deviation	,418	
Minimum	0	
Maximum	2	
Range	2	
Interquartile Range	0	
Skewness	-1,049	,333
Kurtosis	1,503	,656

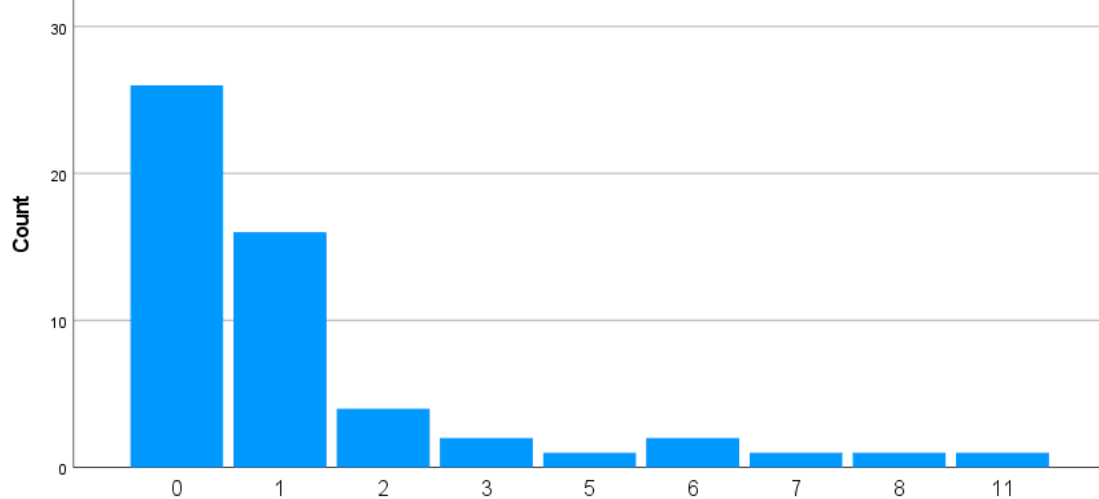
- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μικρή μιας και η τυπική απόκλιση έχει μικρή τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 0,49762. Κατά συνέπεια μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.

- Η λοξότητα (Skewness) είναι μικρότερη το -1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, αρνητικής ή αριστερής λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι απλωμένες σε μια ευρεία περιοχή. Δεδομένου όμως πως το δειγματικό εύρος (range) είναι 2, το προηγούμενο δεν θα έχει κάποια σημασία.

Ακριβώς λόγω του μικρού εύρους δεν έχει έννοια η απεικόνιση των χαρακτηριστικών του με θηκόγραμμα (boxplot).

### 3.3.7. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε αριθμητική μορφή και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Παρόλα αυτά οι απαντήσεις που δόθηκαν σε περιγραφική μορφή, περιλαμβάνοντας σύμβολα όπως «-», «.», «€». Αναιρώντας τα σύμβολα, οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	0	26	33,3	48,1	48,1
	1	16	20,5	29,6	77,8
	2	4	5,1	7,4	85,2
	3	2	2,6	3,7	88,9
	5	1	1,3	1,9	90,7
	6	2	2,6	3,7	94,4
	7	1	1,3	1,9	96,3
	8	1	1,3	1,9	98,1
	11	1	1,3	1,9	100,0
		Total	54	69,2	100,0
Missing	System	24	30,8		
Total		78	100,0		

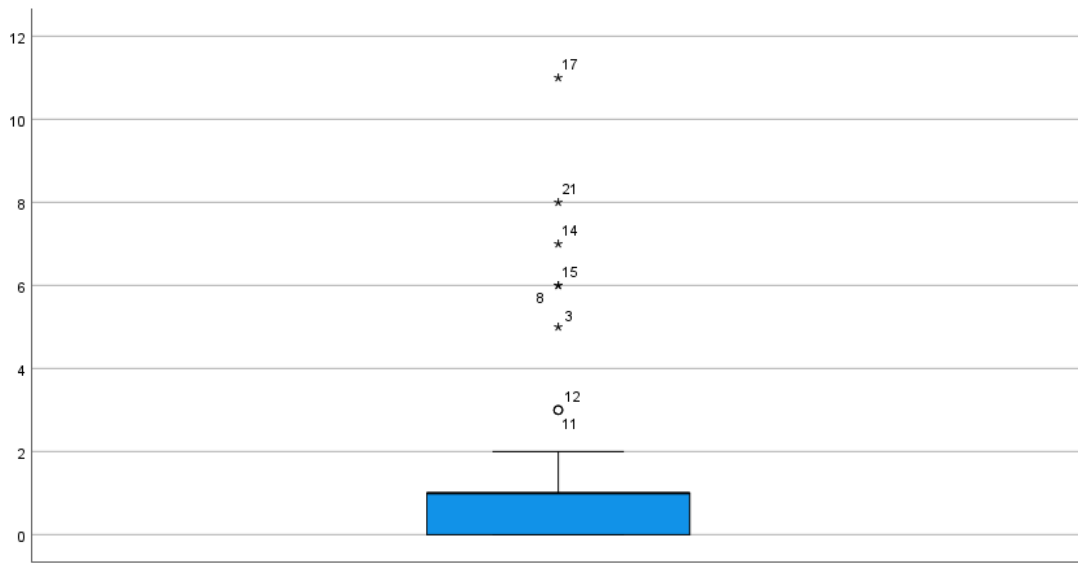


Από τους συμμετέχοντες 24 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις φαίνεται η εμπροσθοβαρής κατανομή της διακύμανσης των τιμών.

### Descriptives

	Statistic	Std. Error
Mean	1,35	,314
95% Confidence Interval for Mean		
Lower Bound	,72	
Upper Bound	1,98	
5% Trimmed Mean	1,01	
Median	1,00	
Variance	5,327	
Std. Deviation	2,308	
Minimum	0	
Maximum	11	
Range	11	
Interquartile Range	1	
Skewness	2,497	,325
Kurtosis	6,392	,639

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,70963. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με μεγάλη βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας. Κατά συνέπεια μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα αποτελέσματα της έρευνας που είναι γύρω από το κέντρο της καμπύλης για τους σκοπούς της έρευνας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot).

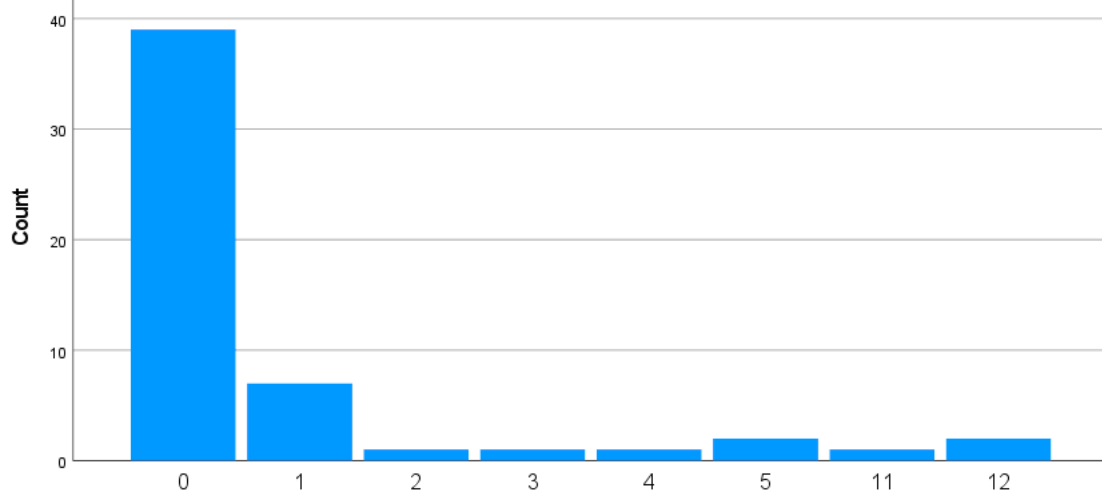


Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχουν 8 ακραίες τιμές (>3) τις οποίες δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως όλες είναι μεγαλύτερες της τριπλάσιας διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου [ $3*(Q3-Q1)$ ]. Από αυτές, οι 2 εντοπίζονται στην ενδιάμεση ζώνη [ $1,5*(Q3-Q1)$ ].

### 3.3.8. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε αριθμητική μορφή και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Παρόλα αυτά οι απαντήσεις που δόθηκαν σε περιγραφική μορφή, περιλαμβάνοντας σύμβολα όπως «-», «.», «€». Αναιρώντας τα σύμβολα, οι απαντήσεις παρουσιάζονται στο ακόλουθο διάγραμμα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 0	39	50,0	72,2	72,2

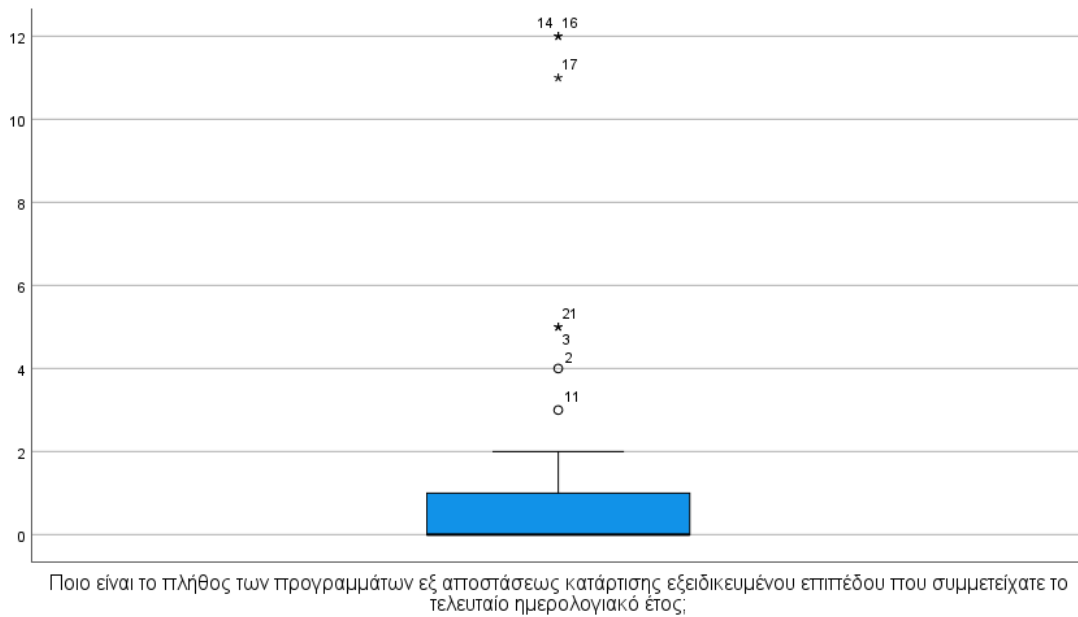
	1	7	9,0	13,0	85,2
	2	1	1,3	1,9	87,0
	3	1	1,3	1,9	88,9
	4	1	1,3	1,9	90,7
	5	2	2,6	3,7	94,4
	11	1	1,3	1,9	96,3
	12	2	2,6	3,7	100,0
	Total	54	69,2	100,0	
Missing	System	24	30,8		
Total		78	100,0		

Από τους συμμετέχοντες 24 δεν απάντησαν στην ερώτηση. Από τις απαντήσεις φαίνεται η εμπροσθοβαρής κατανομή της διακύμανσης των τιμών.

### Descriptives

	Statistic	Std. Error
Mean	1,13	,386
95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	,36
	Upper Bound	1,90
5% Trimmed Mean	,60	
Median	,00	
Variance	8,039	
Std. Deviation	2,835	
Minimum	0	
Maximum	12	
Range	12	
Interquartile Range	1	
Skewness	3,113	,325
Kurtosis	9,249	,639

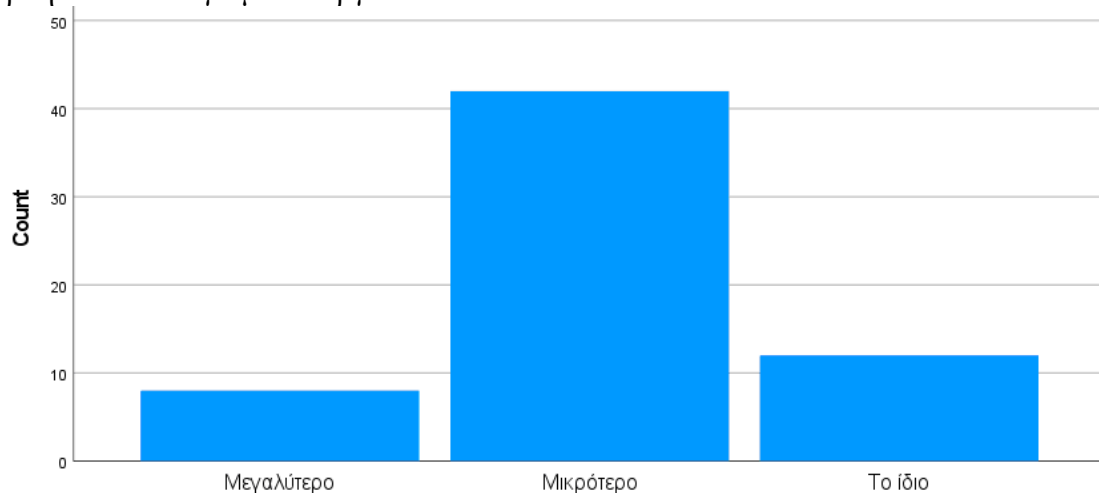
- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι σχετικά μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει σχετικά μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 2,50885. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με μεγάλη βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot).



Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχουν 8 ακραίες τιμές (>3) τις οποίες δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως όλες είναι μεγαλύτερες της τριπλάσιας διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου [ $3*(Q3-Q1)$ ]. Από αυτές, οι 2 εντοπίζονται στην ενδιάμεση ζώνη [ $1,5*(Q3-Q1)$ ].

### 3.3.9. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.

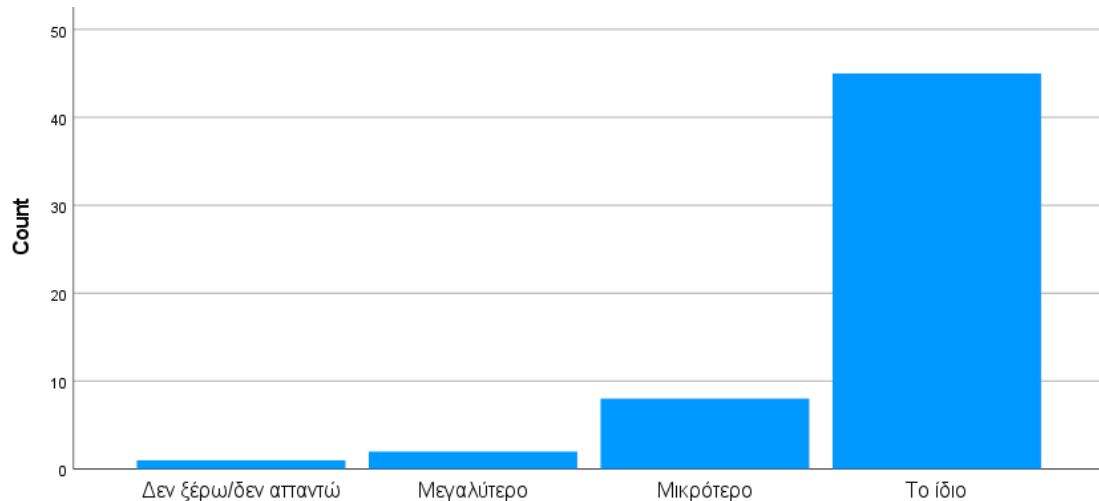


Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Εισαγωγικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	16	20,5	20,5	20,5
Μεγαλύτερο	8	10,3	10,3	30,8

Μικρότερο	42	53,8	53,8	84,6
Το ίδιο	12	15,4	15,4	100,0
Total	78	100,0	100,0	

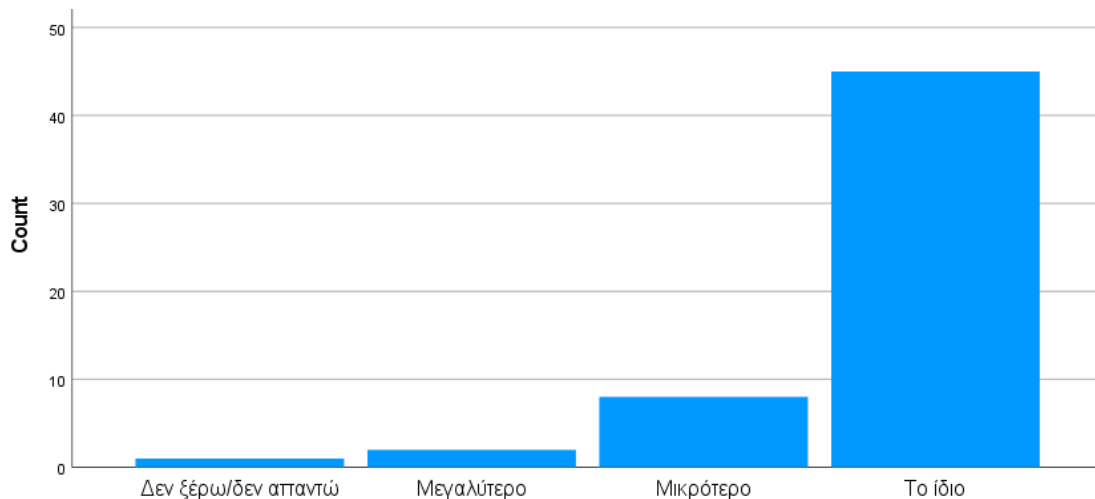
Όλοι οι συμμετέχοντες στην έρευνα απάντησαν την ερώτηση δίνοντας μια μετρήσιμη απόκριση. Αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες νιώθουν οικειότητα με την έννοια της εισαγωγικής κατάρτισης. Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Μικρότερο» με 42 απαντήσεις (53%) και σχέση 4:1 προς τις άλλες επιλογές. Αυτό σημαίνει ότι κυριαρχεί το γεγονός της συρρίκνωσης του ενδιαφέροντος αναφορικά με προγράμματα εισαγωγικού επιπέδου. Το αισιόδοξο σενάριο περιορίζεται στο 10,3%.



Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	22	28,2	28,2	28,2
Δεν ξέρω/δεν απαντώ	1	1,3	1,3	29,5
Μεγαλύτερο	2	2,6	2,6	32,1
Μικρότερο	8	10,3	10,3	42,3
Το ίδιο	45	57,7	57,7	100,0
Total	78	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες στην έρευνα απάντησαν την ερώτηση αλλά όχι αποκλειστικά με μετρήσιμη απόκριση. Μιας και η μη μετρήσιμη απάντηση είναι μόλις 1 (1,3%), αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες νιώθουν οικειότητα με την έννοια της εισαγωγικής κατάρτισης. Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Το ίδιο» με 45 απαντήσεις (57,7%) και σχέση τουλάχιστον 6:1 προς τις άλλες επιλογές. Αυτό σημαίνει ότι κυριαρχεί το γεγονός της διατήρησης του ενδιαφέροντος αναφορικά με προγράμματα βασικού επιπέδου. Το αισιόδοξο σενάριο περιορίζεται μόλις στο 2,6%.



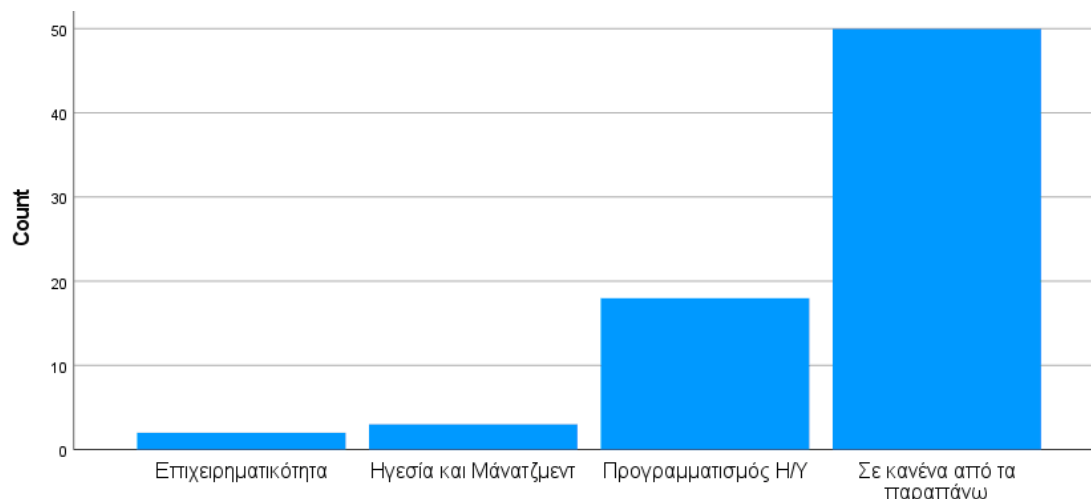
Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο; [Βασικού επιπέδου]

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	24	30,8	30,8	30,8
Δεν ξέρω/δεν απαντώ	24	30,8	30,8	61,5
Μεγαλύτερο	3	3,8	3,8	65,4
Μικρότερο	6	7,7	7,7	73,1
Το ίδιο	21	26,9	26,9	100,0
Total	78	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες στην έρευνα απάντησαν την ερώτηση αλλά όχι αποκλειστικά με μετρήσιμη απόκριση. Οι μη μετρήσιμες απαντήσεις είναι μόλις 24 (30,8%) και αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες δεν νιώθουν οικειότητα με την έννοια της εξειδικευμένης κατάρτισης. Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Το ίδιο» με 21 απαντήσεις (26,9%) και σχέση τουλάχιστον 3:1 προς τις άλλες επιλογές. Αυτό σημαίνει ότι κυριαρχεί το γεγονός της διατήρησης του ενδιαφέροντος αναφορικά με προγράμματα βασικού επιπέδου. Το αισιόδοξο σενάριο περιορίζεται μόλις στο 3,8%.

### 3.3.10. Σε ποιο από τα ακόλουθα θεματικά πεδία προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης συμμετείχατε;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



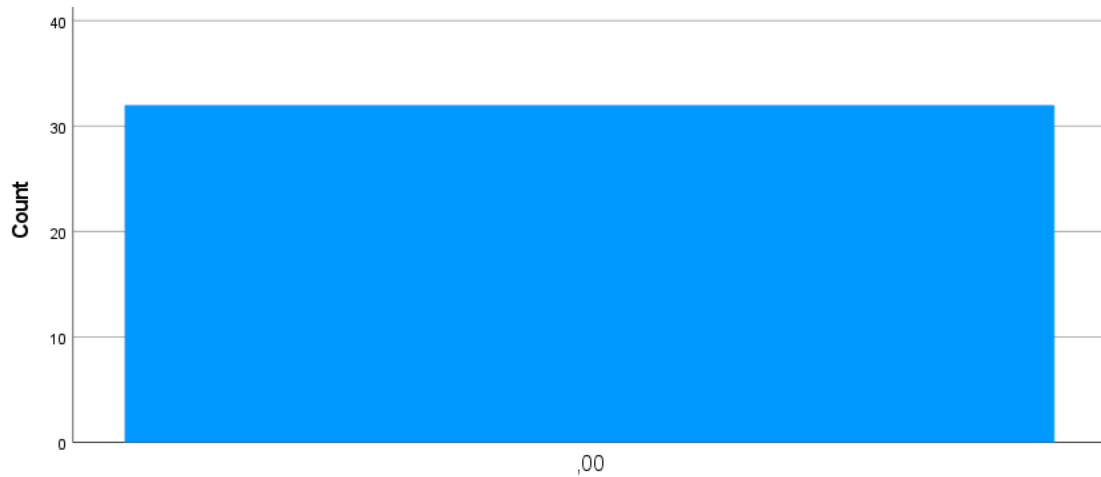
Σε ποιο από τα ακόλουθα θεματικά πεδία προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης συμμετείχατε;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5	6,4	6,4	6,4
Επιχειρηματικότητα	2	2,6	2,6	9,0
Ηγεσία και Μάνατζμεντ	3	3,8	3,8	12,8
Προγραμματισμός Η/Υ	18	23,1	23,1	35,9
Σε κανένα από τα παραπάνω	50	64,1	64,1	100,0
Total	78	100,0	100,0	

Όλοι οι συμμετέχοντες στην έρευνα απάντησαν την ερώτηση αλλά όχι αποκλειστικά με μετρήσιμη απόκριση. Οι μη μετρήσιμες απαντήσεις είναι 5 (6,4%), και αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες νιώθουν οικειότητα με την έννοια της θεματικής περιοχής. Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Σε κανένα από τα παραπάνω» με 50 απαντήσεις (64,1%) και σχέση τουλάχιστον 3:1 προς τις άλλες επιλογές. Αυτό σημαίνει πως τα θεματικά πεδία της έρευνας δεν έχουν καταστεί ακόμα κυρίαρχα στην εγχώρια αγορά. Μόνο θεματικό πεδίο με σημαντική συμμετοχή είναι ο «Προγραμματισμός Η/Υ» με ποσοστό 23,1%.

### 3.3.11. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid ,00	32	41,0	100,0	100,0
Missing System	46	59,0		
Total	78	100,0		

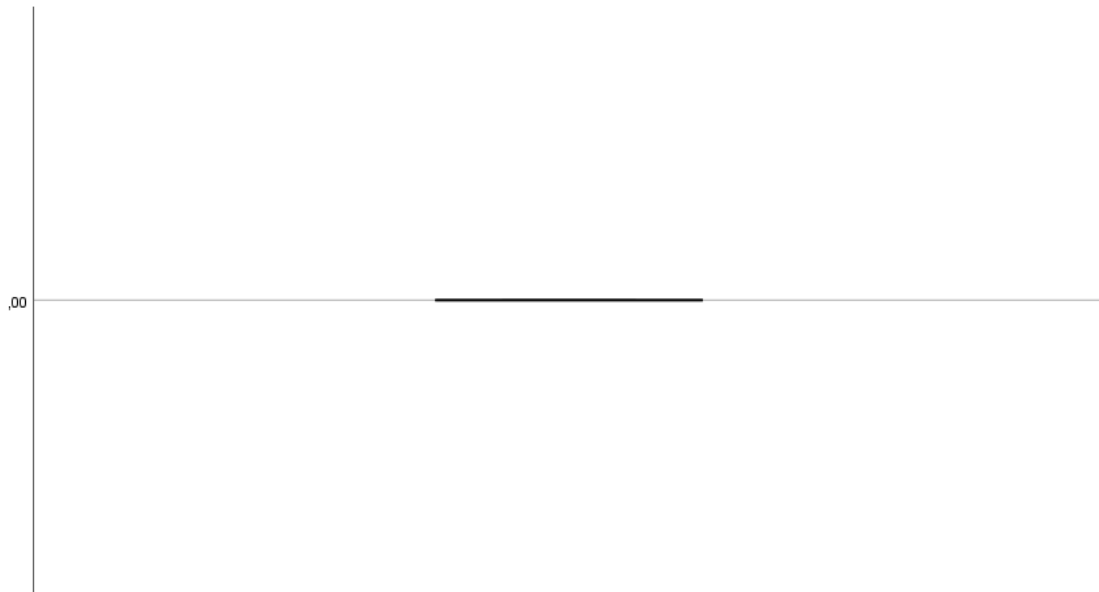
Μόλις το 41% του δείγματος απάντησε στην ερώτηση, γεγονός που καταδεικνύει ότι το κόστος συμμετοχής δεν είναι προσφιλές στους συμμετέχοντες. Και οι 32 απαντήσεις που δόθηκαν ήταν ταυτόσημες και ίσες με μηδέν (0). Αυτό συνεπάγεται ότι οι συμμετέχοντες στην έρευνα δεν κατέβαλαν χρήματα για την συμμετοχή τους σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης σε εισαγωγικό επίπεδο.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error	
Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;	Mean	,0000	,00000	
	95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	,0000	
		Upper Bound	,0000	
	5% Trimmed Mean	,0000		
	Median	,0000		
	Variance	,000		
	Std. Deviation	,00000		
	Minimum	,00		
	Maximum	,00		
	Range	,00		
	Interquartile Range	,00		
	Skewness	.	.	
	Kurtosis	.	.	

Λόγω του μονοσήμαντου των τιμών των απαντήσεων, δεν έχει έννοια η ανάλυση τιμών, εξ ου και το ακόλουθο θηκόγραμμα.

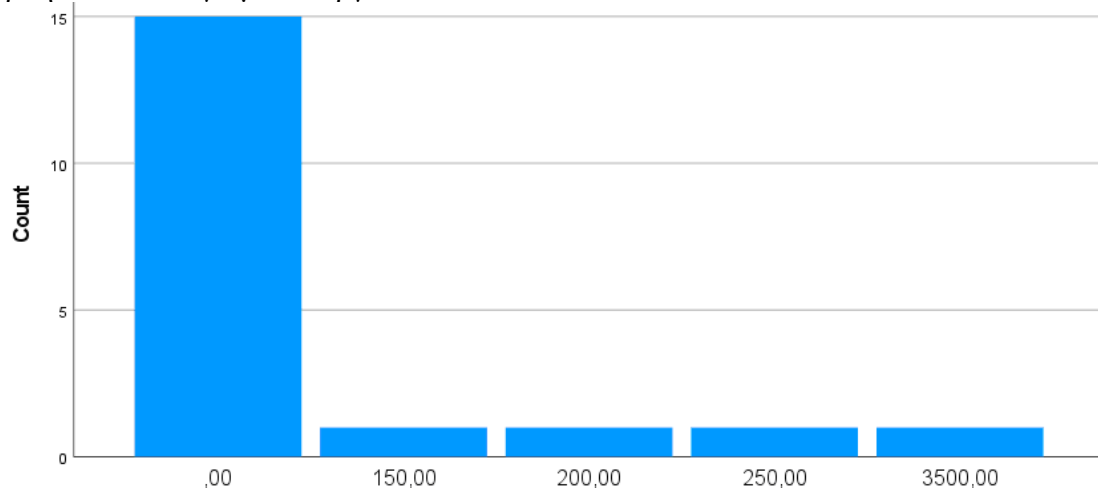




Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;

### 3.3.12. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	,00	15	19,2	78,9	78,9
	150,00	1	1,3	5,3	84,2
	200,00	1	1,3	5,3	89,5
	250,00	1	1,3	5,3	94,7
	3500,00	1	1,3	5,3	100,0
	Total	19	24,4	100,0	

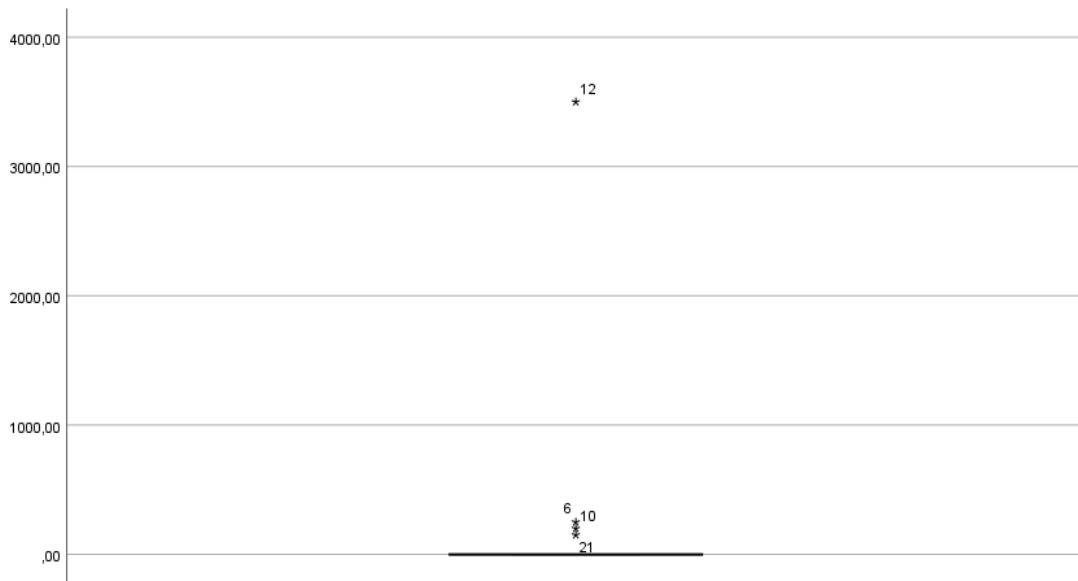
Missing System	59	75,6	
Total	78	100,0	

Μόλις το 24,4% του δείγματος απάντησε στην ερώτηση, γεγονός που καταδεικνύει ότι το κόστος συμμετοχής δεν είναι προσφιλές στους συμμετέχοντες. Από τις 19 απαντήσεις που δόθηκαν η πλειοψηφία (19,2% του συνόλου, 79% των μετρήσιμων απαντήσεων) ήταν ίσες με μηδέν (0). Αυτό συνεπάγεται ότι κατά πλειοψηφία οι συμμετέχοντες στην έρευνα δεν κατέβαλαν χρήματα για την συμμετοχή τους σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης σε βασικό επίπεδο.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error
Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;	Mean	215,7895	183,29556
	95% Confidence Interval for		
	Lower Bound	-169,3002	
	Upper Bound	600,8791	
	5% Trimmed Mean	45,3216	
	Median	,0000	
	Variance	638347,953	
	Std. Deviation	798,96680	
	Minimum	,00	
	Maximum	3500,00	
	Range	3500,00	
	Interquartile Range	,00	
	Skewness	4,294	,524
	Kurtosis	18,592	1,014

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 3,70252862. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με μεγάλη βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μεγαλύτερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη λεπτή σε πλάτος και ψηλή σε ύψος (leptokurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot).

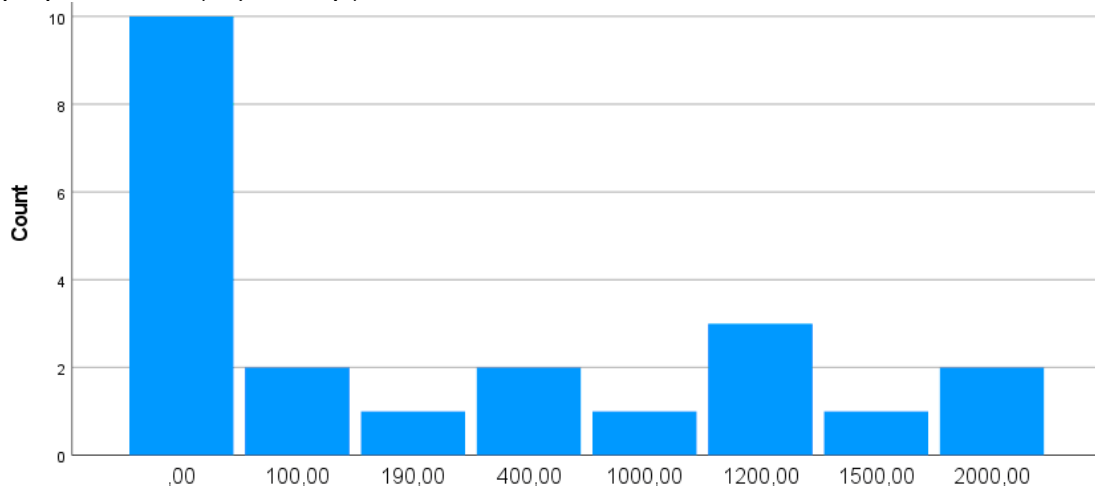


Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;

Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως υπάρχει 4 ακραίες τιμές (>150) τις οποίες δεν λαμβάνουμε υπόψη και πως όλες είναι μεγαλύτερες της τριπλάσιας διαφοράς των τιμών 3ου και 1ου τεταρτημορίου [ $3*(Q3-Q1)$ ].

### 3.3.13. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σας σε ευρώ;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποσοτική (scale). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε ευρώ;

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	,00	10	12,8	45,5	45,5
	100,00	2	2,6	9,1	54,5
	190,00	1	1,3	4,5	59,1
	400,00	2	2,6	9,1	68,2

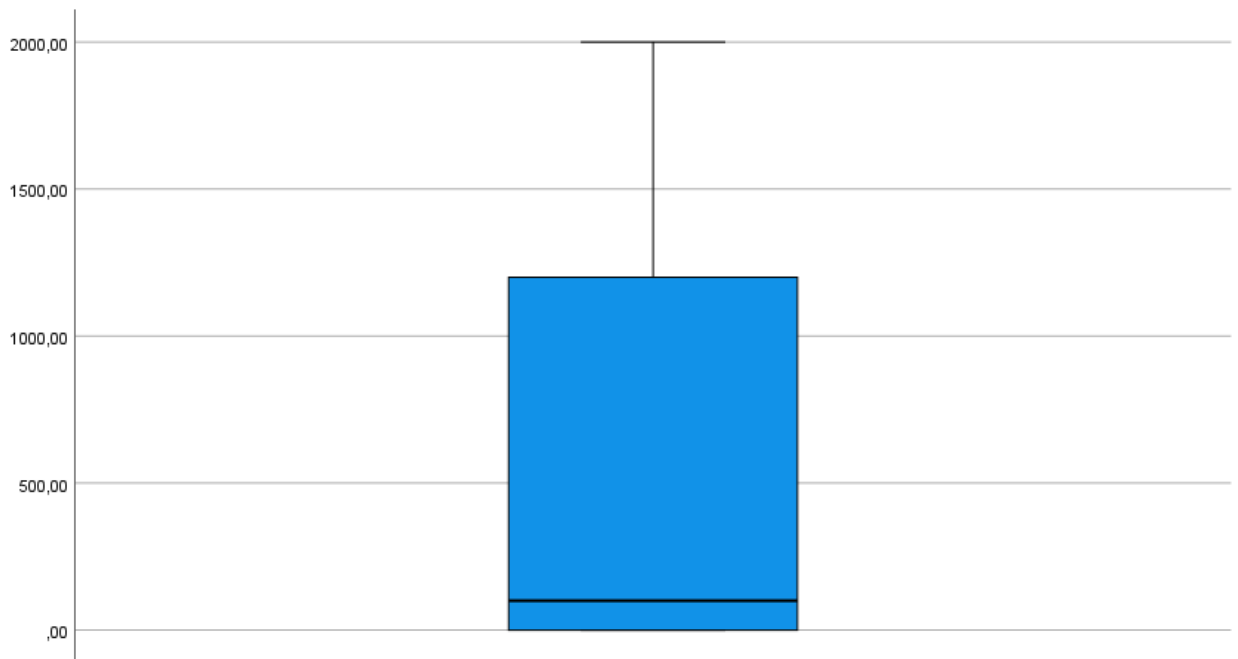
	1000,00	1	1,3	4,5	72,7
	1200,00	3	3,8	13,6	86,4
	1500,00	1	1,3	4,5	90,9
	2000,00	2	2,6	9,1	100,0
	Total	22	28,2	100,0	
Missing	System	56	71,8		
Total		78	100,0		

Μόλις το 28,2% του δείγματος απάντησε στην ερώτηση γεγονός που καταδεικνύει ότι το κόστος συμμετοχής δεν είναι προσφιλές στους συμμετέχοντες. Από τις 22 απαντήσεις που δόθηκαν η πλειοψηφία (12% του συνόλου, 55% των μετρήσιμων απαντήσεων) ήταν ίσες με μηδέν (0). Αυτό συνεπάγεται ότι κατά πλειοψηφία οι συμμετέχοντες στην έρευνα δεν κατέβαλαν χρήματα για την συμμετοχή τους σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης σε εξειδικευμένο επίπεδο.

### Descriptives

		Statistic	Std. Error
Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε ευρώ;	Mean	513,1818	148,23841
	95% Confidence Interval for		
	Lower Bound	204,9032	
	Upper Bound	821,4605	
	Mean		
	5% Trimmed Mean	459,0909	
	Median	100,0000	
	Variance	483441,775	
	Std. Deviation	695,29977	
	Minimum	,00	
	Maximum	2000,00	
	Range	2000,00	
	Interquartile Range	1200,00	
	Skewness	1,105	,491
Kurtosis	-,169	,953	

- Η διασπορά των τιμών των απαντήσεων είναι μεγάλη μιας και η τυπική απόκλιση έχει μεγάλη τιμή καθώς επίσης και ο δειγματικός μέσος ( $CV=\sigma/M$ ) έχει τιμή 1,354880025. Κατά συνέπεια δεν μπορούμε να βασιστούμε με μεγάλη βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος και στα χαρακτηριστικά του.
- Η λοξότητα (Skewness) είναι μεγαλύτερη του 1 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη εκτεταμένης, θετικής ή δεξιάς λοξότητας.
- Η κύρτωση (Kurtosis) είναι μικρότερη του 3 και άρα η κατανομή ακολουθεί καμπύλη παχιά σε πλάτος και κοντή σε ύψος (platykurtic). Κατά συνέπεια η πλειοψηφία των τιμών ενδιαφέροντος είναι συγκεντρωμένες σε μια στενή περιοχή. Τα παραπάνω παρουσιάζονται στο ακόλουθο θηκόγραμμα (boxplot).

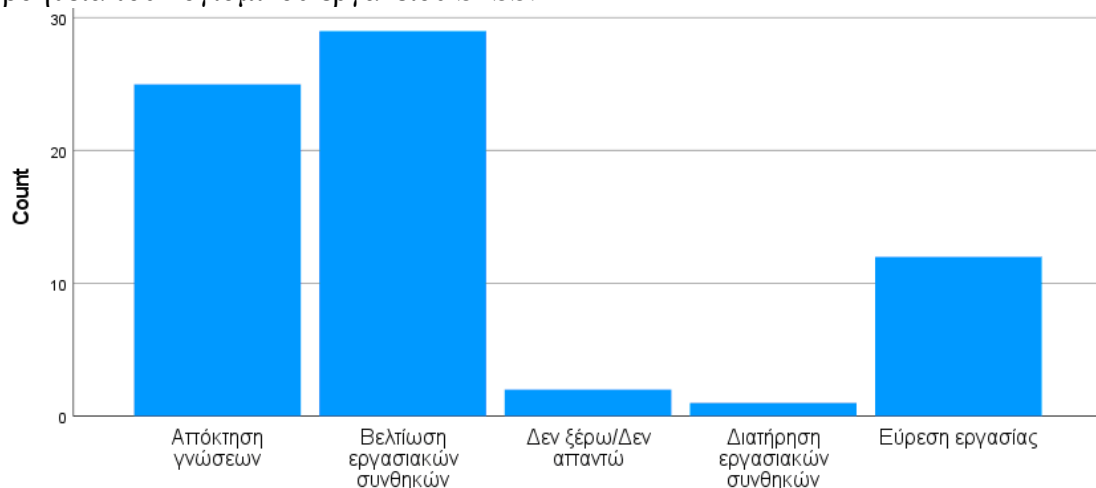


Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε ευρώ;

Από το θηκόγραμμα (boxplot) φαίνεται πως δεν υπάρχουν ακραίες τιμές.

### 3.3.14. Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος σας από την συμμετοχή σας στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος σας από την συμμετοχή σας στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης;

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	9	11,5	11,5	11,5
Απόκτηση γνώσεων	25	32,1	32,1	43,6

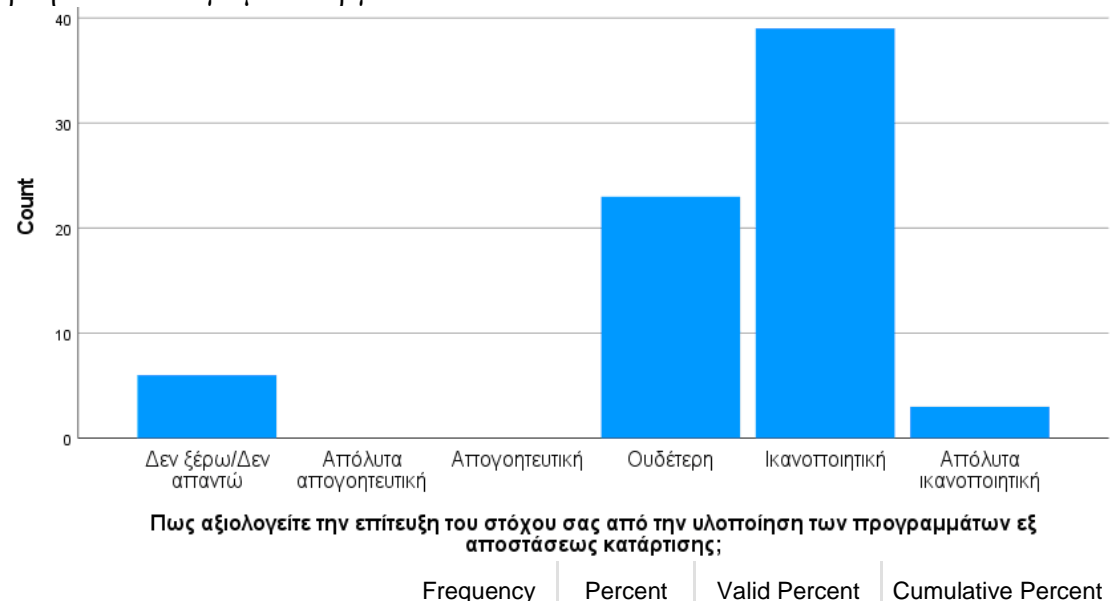
Βελτίωση εργασιακών συνθηκών	29	37,2	37,2	80,8
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	2	2,6	2,6	83,3
Διατήρηση εργασιακών συνθηκών	1	1,3	1,3	84,6
Εύρεση εργασίας	12	15,4	15,4	100,0
Total	78	100,0	100,0	

Μόλις το 88,5% του δείγματος απάντησε στην ερώτηση γεγονός που καταδεικνύει ότι μέρος των συμμετεχόντων (11,5%) νιώθουν άβολα στο να καθορίσουν τις αιτίες της συμμετοχής τους σε προγράμματα κατάρτισης. Από τις 69 απαντήσεις οι 67 (87,2% του δείγματος ή 97% με αναγωγή) ήταν μετρήσιμες και 2 απαντήσεις (2,6% του δείγματος ή 3% με αναγωγή) δεν ήταν μετρήσιμες. Αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες νιώθουν οικειότητα με την έννοια του καθορισμού στόχου.

Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Βελτίωση των εργασιακών συνθηκών» με 29 απαντήσεις (37,2%) και ακολουθεί η «Απόκτηση γνώσεων» με 25 απαντήσεις (32,1%). Τρίτη είναι η επιλογή «Εύρεση εργασίας» με 12 απαντήσεις (15,4%) και τελευταία η «Διατήρηση εργασιακών συνθηκών» με 1 μόλις απάντηση (1,3%). Παρατηρούμε ότι η πλειονότητα των συμμετεχόντων ενδιαφέρεται να βελτιώσει τις συνθήκες της ήδη υπάρχουσας θέσης εργασίας τους ενώ λιγότεροι από τους μισούς από αυτούς να αποκτήσουν θέση εργασίας μέσα από την εξ αποστάσεως κατάρτιση. Ποσοστό 32,1% των συμμετεχόντων δήλωσαν πως το ενδιαφέρον τους για προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν προσωπικό ενώ 53,9% ότι σχετίζεται με την εργασία.

### 3.3.15. Πως αξιολογείτε την επίτευξη του στόχου σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;

Οι απαντήσεις που λήφθηκαν σε αυτή την ερώτηση είναι σε μορφή πολλαπλής επιλογής και η αντίστοιχη μεταβλητή ποιοτική (nominal). Οι απαντήσεις παρουσιάζονται στα ακόλουθα διαγράμματα και στους πίνακες που έπονται με την βοήθεια του λογισμικού εργαλείου SPSS.



Valid	7	9,0	9,0	9,0
Δεν ξέρω/Δεν απαντώ	6	7,7	7,7	16,7
Ουδέτερη	23	29,5	29,5	46,2
Ικανοποιητική	39	50,0	50,0	96,2
Απόλυτα ικανοποιητική	3	3,8	3,8	100,0
Total	78	100,0	100,0	

Μόλις το 91% του δείγματος απάντησε στην ερώτηση γεγονός που καταδεικνύει ότι μέρος των συμμετεχόντων (9%) νιώθουν άβολα στο να καθορίσουν το επίπεδο ικανοποίησης τους. Από τις 71 απαντήσεις οι 65 (83,3% του δείγματος ή 92% με αναγωγή) ήταν μετρήσιμες και 6 απαντήσεις (7,7% του δείγματος ή 9% με αναγωγή) δεν ήταν μετρήσιμες. Αυτό καταδεικνύει ότι οι συμμετέχοντες νιώθουν οικειότητα με την έννοια του καθορισμού του επιπέδου της ικανοποίησης τους.

Η επικρατέστερη τιμή είναι η «Ικανοποιητική» με ποσοστό 50% και ακολουθεί η «Ουδέτερη» με ποσοστό 29,5%. Μικρό ποσοστό (3,8%) απάντησε «Απόλυτα ικανοποιητική» ενώ καμία απάντηση δεν είναι αρνητικό χαρακτήρα επιλέγοντας «Απογοητευτική» ή «Απόλυτα απογοητευτική». Αυτό συνεπάγεται ότι οι συμμετέχοντες έχουν θετική εντύπωση από την συμμετοχή σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης και πως ενδεχομένως θα επιθυμούν να συμμετάσχουν ξανά σε ανάλογα προγράμματα.

### **3.4.Ερωτηματολόγιο παραγωγικών φορέων**

Κανένας από όσους οχλήθηκαν μέσω ηλεκτρονικών μηνυμάτων δεν απάντησε το ερωτηματολόγιο.





## 4. Ερμηνεία και ανάλυση δεδομένων

Η ανάλυση θα βασιστεί στην κωδικοποίηση των δεδομένων και την θεματική αναζήτηση με σκοπό την ανάδειξη μορφότυπων και χαρακτηριστικών δομών. Κάθε θέμα που θα αναδειχθεί από την ανάλυση θα αξιολογηθεί αναφορικά με το ερώτημα της έρευνας και θα εκτεθεί προς σχολιασμό.

### 4.1.Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης

Δεδομένου του ότι δεν καταγράφονται τα στοιχεία των συμμετεχόντων καθώς και το ότι δεν δεσμεύονται οι συμμετέχοντες σε μία μόνο απάντηση είναι δυνατόν να έχει συμμετάσχει κάποιος περισσότερες της μίας φορές. Δεδομένου όμως της αδυναμία ανίχνευσης της περίπτωσης αυτής καθώς και της απαιτούμενης χρονικής διάρκειας για να ολοκληρωθεί η συμμετοχή στο ερωτηματολόγιο κρίνεται επουσιώδες το ποσοστό των περιπτώσεων αυτών μπροστά στον συνολικό αριθμό των συμμετεχόντων.

Η εθελοντική συμμετοχή τους προκαταβάλλει τα αποτελέσματα της έρευνας ως ειλικρινή και ρεαλιστικά. Η περιορισμένη συμμετοχή στο ερωτηματολόγιο δεν μας επιτρέπει να καταλήξουμε σε αξιосέβαστα συμπεράσματα αναφορικά με τα ερευνητικά ερωτήματα. Μπορούμε να έχουμε μια αρχική ένδειξη των μεγεθών και της τάσης της αγοράς, χωρίς να μπορούμε να αξιολογήσουμε τη βασιμότητα τους. Έτσι τα συμπεράσματα της έρευνας είναι τα ακόλουθα:

**Πίνακας 1 Συγκεντρωτικά αποτελέσματα έρευνας φορέων κατάρτισης**

ΠΗΓΗ	ΕΡΩΤΗΜΑ	ΤΙΜΗ*	ΣΧΟΛΙΑ
3.2.1	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	123	ΟΧΙ**
3.2.2	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	196	ΟΧΙ**
3.2.3	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	10	ΝΑΙ**
3.2.4	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	ΔΞ/ΔΑ	
3.2.4	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού ήταν επιπέδου μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Το ίδιο	
3.2.4	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Το ίδιο	
3.2.5	Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά;	21	ΟΧΙ**
3.2.6	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας	133	Με

	15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;		επιφύλαξη
3.2.7	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;	145	Με επιφύλαξη
3.2.8	Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;	146	ΟΧΙ**
3.2.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	ΔΞΔΑ	
3.2.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης βασικού επιπέδου ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Το ίδιο, Μεγαλύτερο	
3.2.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Μεγαλύτερο	
3.2.10	Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι εργαζόμενοι;	52%	Με επιφύλαξη
3.2.11	Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι γυναίκες;	53%	ΝΑΙ**
3.2.12	Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου;	ΔΞ/ΔΑ, 15-24, 25-34	
3.2.12	Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης βασικού επιπέδου;	25-34	
3.2.12	Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου;	25-34	
3.2.13	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	117	ΟΧΙ**
3.2.14	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	440	ΝΑΙ**
3.2.15	Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;	2583	ΟΧΙ**
3.2.16	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;	ΔΞ/ΔΑ, Ίδια	
3.2.16	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως	Ίδια	

	κατάρτισης βασικού επιπέδου ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;		
3.2.16	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διάθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;	Ίδια	
3.2.17	Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών της μονάδας σε χιλιάδες ευρώ;	6155	Απροσδιόριστο
3.2.18	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;	1000	Μοναδική απάντηση
3.2.19	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;	4000	Μοναδική απάντηση
3.2.20	Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;	4000	Μοναδική απάντηση
3.2.21	Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων της μονάδας σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;	Ικανοποιητική	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην Επιχειρηματικότητα;	Μεγαλύτερος	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στον Προγραμματισμό Η/Υ;	Μεγαλύτερος	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στις Επικοινωνίες;	Μεγαλύτερος, Μέγιστος	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην Στατιστική;	Ελάχιστος, Μικρότερος, Μέγιστος	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που εντάσσονται στην Ηγεσία και Μάνατζμεντ;	Μεγαλύτερος	
3.2.22	Ποιος είναι συγκριτικά ο αριθμός των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας και που δεν εντάσσονται στις παραπάνω κατηγορίες;	Μέγιστος	
3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης Επιχειρηματικότητας	Διαφήμιση – Μάρκετινγκ	

3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης Προγραμματισμού Η/Υ;	Εργατικό	
3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης Επικοινωνιών;	Λειτουργικό, Εργατικό	
3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης Στατιστικής;	Εργατικό	
3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης Ηγεσίας και Μάνατζμεντ;	Εργατικό	
3.2.23	Ποιο από τα ακόλουθα ήταν ο σημαντικότερος παράγοντας κόστους για την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης σε κανένα από τα παραπάνω θεματικά πεδία;	Εργατικό	
3.2.24	Οι συμμετέχοντες 15-24 ετών στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα;	Εύρεση, Συνθήκες	
3.2.24	Οι συμμετέχοντες 25-34 ετών στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα;	Συνθήκες	
3.2.24	Οι συμμετέχοντες 35-64 ετών στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα;	Συνθήκες	

\* Μέση ή επικρατούσα

\*\*Μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος

#### **4.2.Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων σε δράσεις κατάρτισης**

Δεδομένου του ότι δεν καταγράφονται τα στοιχεία των συμμετεχόντων καθώς και το ότι δεν δεσμεύονται οι συμμετέχοντες σε μία μόνο απάντηση είναι δυνατόν να έχει συμμετάσχει κάποιος περισσότερες της μίας φορές. Δεδομένου όμως της αδυναμίας ανίχνευσης της περίπτωσης αυτής καθώς και της απαιτούμενης χρονικής διάρκειας για να ολοκληρωθεί η συμμετοχή στο ερωτηματολόγιο κρίνεται επουσιώδες το ποσοστό των περιπτώσεων αυτών μπροστά στον συνολικό αριθμό των συμμετεχόντων.

Η εθελοντική συμμετοχή τους προκαταβάλλει τα αποτελέσματα της έρευνας ως ειλικρινή και ρεαλιστικά. Η περιορισμένη συμμετοχή στο ερωτηματολόγιο δεν μας επιτρέπει να καταλήξουμε σε αξιόσεβαστα συμπεράσματα αναφορικά με τα ερευνητικά ερωτήματα. Μπορούμε να έχουμε μια αρχική ένδειξη των μεγεθών και της τάσης της αγοράς, χωρίς να μπορούμε να αξιολογήσουμε τη βασιμότητα τους. Έτσι τα συμπεράσματα της έρευνας είναι τα ακόλουθα:

Πίνακας 2 Συγκεντρωτικά αποτελέσματα έρευνας συμμετεχόντων σε κατάρτιση

ΠΗΓΗ	ΕΡΩΤΗΜΑ	ΤΙΜΗ*	ΣΧΟΛΙΑ
3.3.1	Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;	15-24 25-34 35-64	84,6%, 5,1%, 10,3%
3.3.2	Ποιο είναι το φύλο σας;	Άντρας, Γυναίκα	87,2%, 12,8%
3.3.3	Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;	Άνεργος Εργαζόμενος άλλο	11,5%, 51,4%, 37,11%
3.3.4	Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας;	9.385€	
3.3.5	Ποιο είναι το ύψος των δαπανών σας για κατάρτιση το τελευταίο έτος;	0€	OXI**
3.3.6	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;	0,83	ΝΑΙ**
3.3.7	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;	1,35	OXI**
3.3.8	Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;	1,13	OXI**
3.3.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Μικρότερο	
3.3.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Το ίδιο	
3.3.9	Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;	Το ίδιο	
3.3.10	Σε ποιο από τα ακόλουθα θεματικά πεδία προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης συμμετείχατε;	Σε κανένα από τα παραπάνω	
3.3.11	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;	0€	59% μη μετρήσιμες
3.3.12	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;	216€	OXI**
3.3.13	Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε ευρώ;	514€	OXI**

3.3.14	Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος σας από την συμμετοχή σας στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης;	Βελτίωση, γνώσεις	37,2%, 32,1%
3.3.15	Πως αξιολογείτε την επίτευξη του στόχου σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;	Ικανοποιητική, ουδέτερη	50% 29,5%

\* Μέση ή επικρατούσα

\*\*Μπορούμε να βασιστούμε με βεβαιότητα στην αντικειμενικότητα του δείγματος

### 4.3. Συμπεράσματα επί των ερευνητικών ερωτημάτων

Τα συμπεράσματα αναφορικά με τα ερευνητικά ερωτήματα θα προκύψουν από τις τιμές των μεταβλητών που συγκεντρώθηκαν από την έρευνα πεδίου. Αυτές παρατίθενται συγκεντρωτικά στον ακόλουθο πίνακα:

Πίνακας 3 Αποτελέσματα έρευνας βάση ερευνητικών ερωτημάτων

ΕΡΩΤΗΜΑ	ΘΕΜΑ	ΤΙΜΗ	ΠΗΓΗ
2.4.2 Μέγεθος αγοράς	Αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης	Εισ. $123*5 = 615$	3.2.1
		Βασ. $196*5 = 950$	3.2.2
		Εξειδ. $10*5 = 50$	3.2.3
		-----	-----
		Εισ. $0,83*78 = 65$	3.3.6
		Βασ. $1,35*78 = 105$	3.3.7
		Εξειδ. $1,13*78 = 88$	3.3.8
		2.4.2 Μέγεθος αγοράς	Αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα
Βασ. 145	3.2.7		
Εξειδ. 146	3.2.8		
-----	-----		
Εισ. $0,83*78/3,31 = 20$	3.3.6		
Βασ. $1,35*78/3,31 = 31$	3.3.7		
Εξειδ. $1,13*78/3,31 = 27$	3.3.8		
2.4.2 Μέγεθος αγοράς	Κόστος συμμετοχής σε προγράμματα		
		Βασ. 440	3.2.14
		Εξειδ. 4.000	3.2.15
		-----	-----
		Εισ. 0	3.3.11
		Βασ. 216	3.3.12
		Εξειδ. 514	3.3.13
		2.4.3	Μεταβολή του αριθμού των προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος
Βασ. Το ίδιο			
Εξειδ. Το ίδιο			
-----	-----		
		Εισ. Μικρότερο	3.3.9
		Βασ. Το ίδιο	
		Εξειδ. Το ίδιο	
2.4.3	Μεταβολή του αριθμού συμμετεχόντων στα	Εισ. ΔΞ/ΔΑ	3.2.9
		Βασ. Το ίδιο – Μεγαλ.	

	προγράμματα κατ' έτος	Εξειδ. Μγαλύτερο ----- Εισ. Μικρότερο Βασ. Το ίδιο Εξειδ. Το ίδιο	----- 3.3.9
2.4.3	Μεταβολή του κόστους συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης κατ' έτος	Εισ. ΔΞ/ΔΑ – Το ίδιο Βασ. Το ίδιο Εξειδ. Το ίδιο	3.2.16
2.4.4	Αριθμός προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που προσφέρονται για πρώτη φορά έναντι συνολικού αριθμού προγραμμάτων που προσφέρονται.	21 123+196+10	3.2.5 3.2.1 3.2.2 3.2.3
2.4.4	Αριθμός ατόμων που προσπαθούν να βελτιώσουν την εργασιακή τους προοπτική	Με στατιστική αναγωγή	3.2.14 3.3.14
2.4.5	Κύκλος εργασιών φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης	6.155€	3.2.17
2.4.6	Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης	Εισ. 1.000€ Βασ. 4.000€ Εξειδ. 4.000€	3.2.18 3.2.19 3.2.20
2.4.6	Ίκανοποίηση πελατών	Ίκανοποιητική	3.3.15
2.4.6	Αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλύφθηκαν	Δεν προέκυψε	
2.4.7	Αιτία συμμετοχής στο πρόγραμμα κατάρτισης	15-24: εύρεση 25-34: συνθήκες 35-64: συνθήκες ----- Βελτίωση ερ. σ. 37,2% Απόκτηση γν. 32,1%	3.2.24 ----- 3.3.14
2.4.8	Εισόδημα κατ' έτος	9.385€	3.3.5
2.4.8	Δαπάνες για κατάρτιση κατ' έτος	652€	3.3.6
2.4.9	Πλήθος ατόμων	Με στατιστική αναγωγή	3.3
2.4.10	Μεταβολή του πλήθους ατόμων	Με λογική επαγωγή	3.2.9
2.4.11	Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο	Με στατιστική αναγωγή	3.3.10
2.4.12	Απαιτούμενοι πόροι		3.2.23

2.4.13	Ποια ανάγκη καλύπτουν	Δεν προέκυψε	3.2.24, 3.3.14
2.4.14	Ωφέλεια	Με στατιστική αναγωγή	3.2.18- 3.2.20
2.4.14	Ικανοποίηση	Ικανοποιητική Ικανοποιητική	3.2.21 ----- 3.3.15
2.4.15	Ανταγωνιστές	Δεν προσδιορίζεται	
2.4.16	Κύκλος εργασιών	Δεν προσδιορίζεται	
2.4.17	Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	Δεν προσδιορίζεται	
2.4.18	Μερίδιο αγοράς	Δεν προσδιορίζεται	
2.4.19	Φήμη	Δεν προσδιορίζεται	

#### 4.3.1. Μέγεθος αγοράς – αριθμός προγραμμάτων κατάρτισης

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το μέγεθος της αγοράς σε αριθμό προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 615 (§3.2.1)
- Βασικού επιπέδου 950 (§3.2.2)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 50 (§3.2.3)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος (εκτός της περίπτωσης του εξειδικευμένου επιπέδου). Ο υπολογισμός έγινε με πολλαπλασιασμό της μέσης τιμής των απαντήσεων επί του πλήθους του δείγματος. Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δες §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το μέγεθος της αγοράς σε πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 65 (§3.3.6)
- Βασικού επιπέδου 105 (§3.3.7)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 88 (§3.3.8)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος (εκτός της περίπτωσης του εισαγωγικού επιπέδου). Ο υπολογισμός έγινε με πολλαπλασιασμό της μέσης τιμής των απαντήσεων επί του πλήθους του δείγματος. Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δες §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για τους συμμετέχοντες σε σχέση με τις αντίστοιχες που προέκυψαν από τους φορείς είναι 1:10. Κάνοντας την αναγωγή στο πλήρες δείγμα, η σχέση μεταξύ των απαντήσεων γίνεται 2:1 χωρίς μεγάλες παρεκκλίσεις για τις δύο κατηγορίες (για την κατηγορία του εξειδικευμένου επιπέδου έχουμε μια απόκλιση από την σχέση αυτή). Μπορούμε λοιπόν να υποθέσουμε, χωρίς βλάβη της γενικότητας, ότι οι απαντήσεις των φορέων αντανακλούν την τάση της



αγοράς. Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.2. Μέγεθος αγοράς – αριθμός συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το μέγεθος της αγοράς σε αριθμό συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 133 (§3.2.6)
- Βασικού επιπέδου 145 (§3.2.7)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 146 (§3.2.8)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος. Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δες §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το μέγεθος της αγοράς σε πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 20 (§3.3.6)
- Βασικού επιπέδου 31 (§3.3.7)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 27 (§3.3.8)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος (εκτός της περίπτωσης του εισαγωγικού επιπέδου). Ο υπολογισμός έγινε με πολλαπλασιασμό της ανηγμένης μέσης τιμής των απαντήσεων (μέση τιμή προς άθροισμα όλων των μέσων τιμών) επί του πλήθους του δείγματος. Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δες §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για τους συμμετέχοντες σε σχέση με τις αντίστοιχες που προέκυψαν από τους φορείς είναι 1:5. Κάνοντας την αναγωγή στο πλήρες δείγμα, η σχέση μεταξύ των απαντήσεων γίνεται 4:1 χωρίς μεγάλες παρεκκλίσεις για τις τρεις κατηγορίες. Μπορούμε λοιπόν να υποθέσουμε, χωρίς βλάβη της γενικότητας, ότι οι απαντήσεις των φορέων αντανακλούν την τάση της αγοράς. Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.3. Μέγεθος αγοράς – κόστος συμμετοχής στα προγράμματα κατάρτισης**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το μέγεθος της αγοράς σε κόστος συμμετοχής σε προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 117 (§3.2.13)
- Βασικού επιπέδου 440 (§3.2.14)

- Εξειδικευμένου επιπέδου 2.513 (§3.2.15)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος (εκτός της περίπτωσης του βασικού επιπέδου). Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το μέγεθος της αγοράς σε πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 0 (§3.3.11)
- Βασικού επιπέδου 216 (§3.3.12)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 513 (§3.3.13)

Οι απαντήσεις αυτές χρησιμοποιούνται με επιφύλαξη, όπως κατέδειξε η στατιστική ανάλυση του δείγματος. Ο υπολογισμός έγινε με πολλαπλασιασμό της ανηγμένης μέσης τιμής των απαντήσεων (μέση τιμή προς άθροισμα όλων των μέσων τιμών) επί του πλήθους του δείγματος. Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δεξ §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για τους συμμετέχοντες σε σχέση με τις αντίστοιχες που προέκυψαν από τους φορείς είναι (όπου ορίζεται) 1:2 έως 1:5. Κάνοντας την αναγωγή στο πλήρες δείγμα, η σχέση μεταξύ των απαντήσεων γίνεται 10:1 έως 4:1.

Υποθέσουμε, χωρίς βλάβη της γενικότητας, ότι οι απαντήσεις των φορέων αντανακλούν την τάση της αγοράς. Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.4. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του αριθμού των προγραμμάτων κατάρτισης**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το μέγεθος της αγοράς σε μεταβολή του αριθμού προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ (§3.2.4)
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο (§3.2.4)
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο (§3.2.4)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το μέγεθος της αγοράς σε πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου Μικρότερο (§3.3.9)
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο (§3.3.9)
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο (§3.3.9)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δεξ §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για τους συμμετέχοντες σε σχέση με τις αντίστοιχες που προέκυψαν από τους φορείς ταυτίζονται αναφορικά με τις κατηγορίες «Βασικού επιπέδου» και «Εξειδικευμένου επιπέδου» στην επιλογή «**Το ίδιο**». Στην κατηγορία «Εισαγωγικού επιπέδου» μπορούμε να πούμε ότι έχουν τάση προς τις μικρότερες τιμές του πεδίου τιμών. Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.5. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του αριθμού των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το μέγεθος της αγοράς σε μεταβολή του αριθμού συμμετεχόντων σε προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ (§3.2.9)
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο – Μεγαλύτερο (§3.2.9)
- Εξειδικευμένου επιπέδου Μεγαλύτερο (§3.2.9)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το μέγεθος της αγοράς σε πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου Μικρότερο (§3.3.9)
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο (§3.3.9)
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο (§3.3.9)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δεξ §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για τους συμμετέχοντες σε σχέση με τις αντίστοιχες που προέκυψαν από τους φορείς δεν ταυτίζονται πουθενά. Παρόλα αυτά στις κατηγορίες «Βασικού επιπέδου» και «Εξειδικευμένου επιπέδου» συγκλίνουν μεταξύ των επιλογών «**Το ίδιο**» και «**Μεγαλύτερο**». Στην κατηγορία «Εισαγωγικού επιπέδου» μπορούμε να πούμε ότι έχουν τάση προς τις μικρότερες τιμές του πεδίου τιμών. Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.6. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους της αγοράς – μεταβολή του κόστους των προγραμμάτων κατάρτισης

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους φορείς το μέγεθος της αγοράς σε μεταβολή του κόστους συμμετοχής σε προγράμματα κατάρτισης διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ - Το ίδιο (§3.2.16)
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο (§3.2.16)
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο (§3.2.16)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Παρατηρούμε ότι οι τιμές που προέκυψαν για όλες τις κατηγορίες προγραμμάτων συγκλίνουν στην επιλογή «**Το ίδιο**». Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.7. Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς – Αριθμός προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που προσφέρονται για πρώτη φορά

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους φορείς το μέγεθος της αγοράς σε αριθμό προγραμμάτων κατάρτισης που προσφέρονται για πρώτη φορά διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Για πρώτη φορά 21 (§3.2.5)
- Εισαγωγικού επιπέδου 123 (§3.2.1)
- Βασικού επιπέδου 196 (§3.2.2)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 10 (§3.2.3)

Κατά συνέπεια το ποσοστό νέων προγραμμάτων σε σχέση με τα υπάρχοντα είναι  $21/329 = 7\%$ . Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.8. Ποια είναι η ανάγκη της αγοράς – Αριθμός ατόμων που προσπαθούν να βελτιώσουν την εργασιακή τους προοπτική

Η απάντηση στο ερώτημα αυτό δεν προκύπτει άμεσα από τις απαντήσεις στα ερωτηματολόγια αλλά έμμεσα. Θα χρησιμοποιήσουμε τις απαντήσεις στα ερωτήματα (§3.2.14) και (§3.3.14) και με αναγωγή του δείγματος στον αναμενόμενο πληθυσμό θα εξάγουμε το μέγεθος ενδιαφέροντος (λαμβάνοντας υπόψη την αβεβαιότητα από την στατιστική ανάλυση του δείγματος).

- Το σύνολο των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο των φορέων κατέδειξε ότι όλες οι κατηγορίες συμμετεχόντων αποσκοπούν στην βελτίωση των εργασιακών τους συνθηκών. Ο αριθμός των απαντήσεων ήταν 5 σε αναμενόμενο πληθυσμό δείγματος 2000. Παρόλα αυτά δεν υπάρχουν στοιχεία για το πλήθος των

συμμετεχόντων ανά πρόγραμμα και το πλήθος των προγραμμάτων ανά φορέα για να γίνει η αναγωγή.

Το 37,2% των απαντήσεων στο ερωτηματολόγιο των συμμετεχόντων κατέδειξε ότι αποσκοπούν στην βελτίωση των εργασιακών τους συνθηκών. Ο αριθμός των απαντήσεων ήταν 69 σε αναμενόμενο πληθυσμό δείγματος 663.000. Ο αριθμός ενδιαφέροντος ανάγεται σε **246.636 άτομα**. Οι παραπάνω τιμές θα αναχθούν σε τιμές ως προς τους φορείς υλοποίησης των προγραμμάτων κατάρτισης με την αναγωγή που προέκυψε στην ενότητα (§4.3.1) και που είναι 1:10. Άρα καταλήγουμε σε **24.664 άτομα**.

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.9. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους φορείς ο κύκλος εργασιών διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Κύκλος εργασιών 6.155 σε χιλιάδες € (§3.2.17)

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.10. Ποια είναι η κερδοφορία - Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων φορέων υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους φορείς τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εισαγωγικού επιπέδου 1.000 σε χιλιάδες € (§3.2.18)
- Βασικού επιπέδου 4.000 σε χιλιάδες € (§3.2.19)
- Εξειδικευμένου επιπέδου 4.000 σε χιλιάδες € (§3.2.20)

Οι παραπάνω τιμές προσδιορίστηκαν από μία και μόνη απάντηση, και ως εκ τούτου δεν αποτελούν ενδεικτικές. Για το λόγο αυτό δεν θα τις χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.11. Ποια είναι η κερδοφορία – Ικανοποίηση πελατών

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους φορείς η ικανοποίηση των συμμετεχόντων διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Το 50% των συμμετεχόντων την έκρινε «Ικανοποιητική» (§3.3.15)
- Το 29,5% των συμμετεχόντων την έκρινε «Ουδέτερη» (§3.3.15)

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.12. Ποια είναι η κερδοφορία – Αριθμός κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλύφθηκαν**

Η μεταβλητή αυτή προσδιορίζονταν από την πρώτη ερώτηση του ερωτηματολογίου για τους παραγωγικούς φορείς. Δεδομένου ότι δεν λάβαμε καμία απάντηση δεν μπορεί να προσδιοριστεί και δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.13. Ποια είναι η ανάγκη κάθε ομάδας στόχου – Αιτία συμμετοχής στο πρόγραμμα κατάρτισης**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** η αιτία συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- 15-24 ετών Εύρεση εργασίας (§3.2.24)
- 25-34 ετών Καλύτερες συνθήκες εργασίας (§3.2.24)
- 35-64 ετών Καλύτερες συνθήκες εργασίας (§3.2.24)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** η αιτία συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Βελτίωση συνθηκών εργασίας 37,2% (§3.3.14)
- Απόκτηση γνώσεων 32,1% (§3.3.14)
- Εύρεση εργασίας 15,4% (§3.3.14)

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (663.000 περίπου, δεξ §1.4) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Με βάση την ανάλυση των απαντήσεων συμπεραίνουμε ότι η πλειοψηφία των συμμετεχόντων μετέχει σε προγράμματα κατάρτισης λόγω της εργασίας και πρωταρχικός λόγος συμμετοχής σε αυτά είναι η βελτίωση των συνθηκών εργασίας. Η συμμετοχή σε προγράμματα κατάρτισης ενός σημαντικού ποσοστού (1 στους 3 περίπου) δεν σχετίζεται με την εργασία αλλά με προσωπικούς λόγους.

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.14. Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας στόχου – Εισόδημα κατ' έτος**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** το εισόδημα κατ' έτος διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- 9.385€ (§3.3.4)

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.15. Ποια είναι η αγοραστική δύναμη κάθε ομάδας στόχου – Δαπάνες για κατάρτιση κατ' έτος**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** οι δαπάνες για κατάρτιση κατ' έτος διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- 652€ (§3.3.5)

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.16. Πιο είναι το μέγεθος κάθε ομάδας στόχου – Πλήθος ατόμων**

Με βάση την ανάλυση στην ενότητα (§4.3.2), το πλήθος των συμμετεχόντων διαμορφώθηκε όπως παρακάτω. Κάνοντας την αναγωγή στο αναμενόμενο πληθυσμό δείγματος οι τιμές αυτές γίνονται:

- |              |              |        |
|--------------|--------------|--------|
| • 15-24 ετών | 133 (§3.2.6) | 53.200 |
| • 25-34 ετών | 145 (§3.2.7) | 58.000 |
| • 35-64 ετών | 146 (§3.2.8) | 58.400 |

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το ποσοστό των συμμετεχόντων που δήλωσαν την εργασιακή τους κατάσταση διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Εργαζόμενοι 51%

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** το ποσοστό των συμμετεχόντων που δήλωσαν το φύλο τους διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Γυναίκες 53%

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.17. Ποια είναι η εξέλιξη του μεγέθους κάθε ομάδας στόχου – Μεταβολή του πλήθους ατόμων κατ' έτος**

Με βάση την ανάλυση στην ενότητα (§4.3.4), η μεταβολή του πλήθους των συμμετεχόντων διαμορφώθηκε όπως παρακάτω.

- |                           |                              |
|---------------------------|------------------------------|
| • Εισαγωγικού επιπέδου    | Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ (§3.2.4) |
| • Βασικού επιπέδου        | Το ίδιο (§3.2.4)             |
| • Εξειδικευμένου επιπέδου | Το ίδιο (§3.2.4)             |

Για τις ομάδες στόχο με βάση την εργασιακή κατάσταση και το φύλο δεν υπήρξαν δεδομένα.

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.18. Ποια είναι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος– Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** ο αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο διαμορφώθηκε όπως παρακάτω. Κάνοντας την αναγωγή στο αναμενόμενο πληθυσμό δείγματος οι τιμές αυτές γίνονται στην μεσαία στήλη:

• Επιχειρηματικότητα	2 (§3.3.10)	17.000	1.700
• Ηγεσία και Μάνατζμεντ	3 (§3.3.10)	25.500	2.550
• Προγραμματισμός	18 (§3.3.10)	153.000	15.300
• Σε κανένα από τα παραπάνω	50 (§3.3.10)	425.000	42.500

Οι παραπάνω τιμές θα αναχθούν σε τιμές ως προς τους φορείς υλοποίησης των προγραμμάτων κατάρτισης με την αναγωγή που προέκυψε στην ενότητα (§4.3.1) και που είναι 1:10. Άρα καταλήγουμε στην τελευταία στήλη

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.19. Ποιοι είναι οι απαιτούμενοι πόροι**

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** οι απαιτούμενοι πόροι διαμορφώθηκαν ως ακολούθως:

- Εργατικό κόστος (§3.2.23)
- Λειτουργικό κόστος (§3.2.23)
- Διαφήμιση και Μάρκετινγκ (§3.2.23)
- Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ (§3.2.23)

Καμία απάντηση δεν περιλάμβανε τις επιλογές «Άδειες χρήσης» ή «Εκπαιδευτικό υλικό».

Δεδομένου ότι ο αριθμός των απαντήσεων ήταν πολύ μικρός τόσο σε σχέση με ένα επαρκές για στατιστική ανάλυση δείγμα όσο και με το μέγεθος της αγοράς (2000 περίπου, δεξ §2.9) οι τιμές αυτές είναι ενδεικτικές και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν με βεβαιότητα.

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.



#### 4.3.20. Ποια είναι η ανάγκη που καλύπτουν

Με βάση την ανάλυση στην ενότητα (§4.3.13), σημαντικότερος λόγος συμμετοχής στα προγράμματα κατάρτισης είναι η βελτίωση των συνθηκών εργασίας, ενώ ένας σημαντικό ποσοστό αφορά προσωπικού λόγους. Από την ανάλυση των απαντήσεων προκύπτει ότι οι μικρότερες ηλικίες ενδιαφέρονται για να εισέλθουν στην αγορά εργασίας ενώ οι μεγαλύτερες για να βελτιώσουν τις συνθήκες εργασίας τους.

Τις τιμές αυτές θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Καμία απάντηση δεν περιλάμβανε την επιλογή «Διατήρηση θέσεως εργασίας». Η επιλογή «Κενές θέσεις εργασίας» μεταβλητή αυτή προσδιορίζονταν από την πρώτη ερώτηση του ερωτηματολογίου για τους παραγωγικούς φορείς. Δεδομένου ότι δεν λάβαμε καμία απάντηση δεν μπορεί να προσδιοριστεί και δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### 4.3.21. Ποιοι είναι η ωφέλεια

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** η ωφέλεια διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Κέρδος από προγράμματα εισαγωγικού επιπέδου: υπολογίζεται με αναγωγή της τιμής διάθεσης 117€ (§3.2.18) σε σχέση με τον αριθμό των συμμετεχόντων ανά πρόγραμμα (§4.3.2) 133, δηλαδή  $117 \cdot 133 = 15.561\text{€}$ .
- Κέρδος από προγράμματα βασικού επιπέδου: υπολογίζεται με αναγωγή της τιμής διάθεσης 440€ (§3.2.19) σε σχέση με τον αριθμό των συμμετεχόντων ανά πρόγραμμα (§4.3.2) 145, δηλαδή  $440 \cdot 145 = 63.800\text{€}$ .
- Κέρδος από προγράμματα εξειδικευμένου επιπέδου: υπολογίζεται με αναγωγή της τιμής διάθεσης 2.583€ (§3.2.20) σε σχέση με τον αριθμό των συμμετεχόντων ανά πρόγραμμα (§4.3.2) 146, δηλαδή  $2.583 \cdot 146 = 377.118\text{€}$

Δεδομένου του ότι δεν έχουμε ποσοτικά στοιχεία κόστους, δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε την ωφέλεια. Σε αυτό κατατείνει το συμπέρασμα της ενότητας (§4.3.10) όπου τα συλλεχθέντα στοιχεία για το κέρδος δεν είναι αξιόπιστα. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **φορείς** η ικανοποίηση διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Ικανοποιητική σε ποσοστό 100%

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Με βάση τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τους **συμμετέχοντες** η ικανοποίηση διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

- Ικανοποιητική σε ποσοστό 50%
- Ουδέτερη σε ποσοστό 29,5%

Την τιμή αυτή θα χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.22. Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές**

Με βάση το γεγονός ότι οι απαντήσεις στα ερωτηματολόγια είναι ανώνυμες δεν προσδιορίζεται η ταυτότητα των ανταγωνιστών. Επίσης, δεδομένων των συμπερασμάτων της ενότητας (§4.3.10) ότι τα συλλεχθέντα στοιχεία για το κέρδος δεν είναι αξιόπιστα δεν μπορούμε να εξάγουμε κανένα συμπέρασμα για τον ανταγωνισμό. Επίσης, δεδομένου του μικρού πλήθους των απαντήσεων δεν μπορούμε να κάνουμε κανένα υπολογισμό με αναγωγή. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.23. Ποιος είναι ο κύκλος εργασιών τους**

Με βάση τα συμπεράσματα της ενότητας (§4.3.22) δεν μπορούμε να εξάγουμε κανένα συμπέρασμα για τον ανταγωνισμό από τα ερωτηματολόγια. Επίσης, δεδομένου του μικρού πλήθους των απαντήσεων δεν μπορούμε να κάνουμε κανένα υπολογισμό με αναγωγή. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.24. Ποιο είναι το μερίδιο της αγοράς που κατέχουν**

Με βάση τα συμπεράσματα της ενότητας (§4.3.22) δεν μπορούμε να εξάγουμε κανένα συμπέρασμα για τον ανταγωνισμό από τα ερωτηματολόγια. Επίσης, δεδομένου του μικρού πλήθους των απαντήσεων δεν μπορούμε να κάνουμε κανένα υπολογισμό με αναγωγή. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.25. Ποιο είναι το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα**

Με βάση τα συμπεράσματα της ενότητας (§4.3.22) δεν μπορούμε να εξάγουμε κανένα συμπέρασμα για τον ανταγωνισμό από τα ερωτηματολόγια. Επίσης, δεδομένου του μικρού πλήθους των απαντήσεων δεν μπορούμε να κάνουμε κανένα υπολογισμό με αναγωγή. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.3.26. Ποιο είναι η γνώμη της αγοράς για αυτούς**

Με βάση τα συμπεράσματα της ενότητας (§4.3.22) δεν μπορούμε να εξάγουμε κανένα συμπέρασμα για τον ανταγωνισμό από τα ερωτηματολόγια. Επίσης, δεδομένου του μικρού πλήθους των απαντήσεων δεν μπορούμε να κάνουμε κανένα υπολογισμό με αναγωγή. Έτσι, δεν θα την χρησιμοποιήσουμε στην ανάλυση του

επιχειρηματικού πλάνου εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.4. Γενίκευση ως προς τη βασική ερευνητέα υπόθεση**

Με βάση την ανάλυση των δεδομένων της έρευνας καταλήξαμε στις ακόλουθες τιμές των μεταβλητών:

##### Φορείς υλοποίησης δράσεων κατάρτισης

«Πλήθος προγραμμάτων κατάρτισης»

- Εισαγωγικού επιπέδου 615
- Βασικού επιπέδου 950
- Εξειδικευμένου επιπέδου 50

«Μεταβολή πλήθους προγραμμάτων κατάρτισης κατ' έτος»

- Εισαγωγικού επιπέδου Μικρότερο
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο

«Πλήθος νέων θεματικών πεδίων προγραμμάτων κατάρτισης»

- Για πρώτη φορά 21

«Πλήθος συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης»

- Εισαγωγικού επιπέδου 133
- Βασικού επιπέδου 145
- Εξειδικευμένου επιπέδου 146

«Μεταβολή πλήθος συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης κατ' έτος»

- Εισαγωγικού επιπέδου Δεν Ξέρω/Δεν Απαντώ
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο – Μεγαλύτερο
- Εξειδικευμένου επιπέδου Μεγαλύτερο

«Τιμή διάθεσης συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή)»

- Εισαγωγικού επιπέδου 117
- Βασικού επιπέδου 440
- Εξειδικευμένου επιπέδου 2.513

«Κύκλος εργασιών»

- 6.155 σε χιλιάδες €

«Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων»

- Μη αξιόπιστες τιμές

«Μεταβολή τιμή διάθεσης συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή) κατ' έτος»

- Εισαγωγικού επιπέδου Το ίδιο
- Βασικού επιπέδου Το ίδιο
- Εξειδικευμένου επιπέδου Το ίδιο

«Αριθμός συμμετεχόντων ανά θεματικό πεδίο»

- Εισαγωγικού επιπέδου 133
- Βασικού επιπέδου 145
- Εξειδικευμένου επιπέδου 146

«Σημαντικότερος παράγοντας κόστους»

- Εργατικό κόστος
- Λειτουργικό κόστος
- Μάρκετινγκ και πωλήσεις

«Επίτευξη στόχων των συμμετεχόντων στα προγράμματα κατάρτισης»

- Βελτίωση συνθηκών εργασίας
- Απόκτηση γνώσεων
- Εύρεση εργασίας

Συμμετέχοντες σε δράσεις κατάρτισης

«Ηλικιακή Ομάδα»

- 15-24 ετών 53.200
- 25-34 ετών 58.000
- 35-64 ετών 58.400

«Φύλο»

- Γυναίκες 53%

«Εργασιακή κατάσταση»

- Εργαζόμενοι 51%

Εισόδημα το τελευταίο οικονομικό έτος»

- 9.385€

«Δαπάνες για κατάρτιση το τελευταίο οικονομικό έτος»

- 652€

«Θεματικά πεδία»

- Επιχειρηματικότητα 1.700
- Ηγεσία και Μάνατζμεντ 2.550
- Προγραμματισμός 15.300
- Σε κανένα από τα παραπάνω 42.500

«Κόστος συμμετοχής σε πρόγραμμα κατάρτισης (μέση τιμή)»

- Εισαγωγικού επιπέδου 0
- Βασικού επιπέδου 216
- Εξειδικευμένου επιπέδου 513

«Πρωταρχικός στόχος από την συμμετοχή σε προγράμματα»

- βελτίωση των εργασιακών τους συνθηκών

«Επίτευξη του στόχου»

- Ικανοποιητική σε ποσοστό 50%
- Ουδέτερη σε ποσοστό 29,5%

Οι μεταβλητές που αφορούν τον ανταγωνισμό δεν μπόρεσαν να προσδιοριστούν από τα δεδομένα των ερωτηματολογίων.

#### **4.5. Συμπεράσματα έρευνας**

Αναφορικά με τους στόχους της ερευνητικής διαδικασίας παρατίθενται αναλυτικά τα συμπεράσματα που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο.

Αναφορικά με τη διαδικασία της έρευνας παρατίθενται οι βασικές εμπειρίες. Από την διεξαγωγή της.

##### **4.5.1. Μέγεθος**

Με βάση τα δεδομένα της έρευνας, το μέγεθος της αγοράς σε προγράμματα διαμορφώνεται στα 646.000 (§4.3.1 με αναγωγή στο αναμενόμενο σύνολο του δείγματος). Το μέγεθος αυτό, είναι τάξης μεγέθους μεγαλύτερο από το αναμενόμενο, και κατά συνέπεια δεν είναι ρεαλιστικά. Άρα δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

##### **4.5.2. Ομάδα στόχος**

Με βάση τα δεδομένα της έρευνας, το μέγεθος της αγοράς σε άτομα διαμορφώνεται στα 848.000 άτομα (§4.3.2 με αναγωγή στο αναμενόμενο σύνολο του δείγματος). Το μέγεθος αυτό, σε συνδυασμό με την αβεβαιότητα των μεγεθών που ανέδειξε η στατιστική επεξεργασία, είναι αρκετά κοντά στο αναμενόμενο μέγεθος των 663.000 ατόμων (§1.4). Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι τα μεγέθη είναι ρεαλιστικά και μπορούν να χρησιμοποιηθούν ενδεικτικά για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Αναφορικά με την συμμετοχή των γυναικών, η έρευνα κατέδειξε 53% όταν η αναμενόμενη τιμή ήταν 54%. Έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι το μέγεθος είναι ρεαλιστικό και μπορεί να χρησιμοποιηθούν ενδεικτικά για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Αναφορικά με την εργασιακή κατάσταση, η έρευνα κατέδειξε ότι 51% (§3.3.3) ήταν εργαζόμενοι όταν η αναμενόμενη τιμή ήταν 33%. (§1.4). Αυτό οφείλεται στο επιλεκτικό δείγμα που συμμετείχε στην έρευνα. Μπορούμε χωρίς βλάβη της γενικότητας να υιοθετήσουμε το μέγεθος αυτό για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι 31% των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης τα αυτοχρηματοδοτεί (§1.4) την στιγμή που από την έρευνα προέκυψε ότι το 32,1% (§3.3.14) των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης αποσκοπεί σε προσωπικούς λόγους. Υπάρχει δηλαδή επαλήθευση του ποσοστού που μετέχει σε προγράμματα κατάρτισης χωρίς να αποσκοπεί να επηρεάζει την εργασιακή του

κατάσταση. Μπορούμε χωρίς βλάβη της γενικότητας να υιοθετήσουμε το μέγεθος αυτό για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.5.3. Θεματικά πεδία**

Με βάση τα δεδομένα της έρευνας, τα θεματικά πεδία ταυτίζονται είναι τα αναμενόμενα σε ποσοστό 32% μόνο (§4.3.18 με αναγωγή στο αναμενόμενο σύνολο του δείγματος). Αυτό οφείλεται στο ότι το περιορισμένο δείγμα προέρχονταν από φορείς που δεν έχουν μεγάλο εύρος θεματικών πεδίων προγραμμάτων Έτσι δεν μπορούμε να καταλήγουμε σε ασφαλές συμπέρασμα για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο ενδιαφέροντος.

#### **4.5.4. Ανταγωνισμός**

Με βάση τα δεδομένα της έρευνας, δεν έχουν προκύψει δεδομένα για τον ανταγωνισμό (§4.3.22 - §4.3.26). Έτσι δεν μπορούμε να καταλήγουμε σε ασφαλές συμπέρασμα για το επιχειρηματικό πλάνο εκτίμησης της ωφέλειας υλοποίησης μιας καινοτόμου δράσης στο αντικείμενο

#### **4.5.5. Εμπειρία από την έρευνα**

Η διεξαγωγή της έρευνας με ερωτηματολόγια ήταν επίπονη και χρονοβόρα. Το δυσκολότερο κομμάτι αφορούσε στον εντοπισμό των υποψήφιων συμμετεχόντων και στην παρακίνηση τους για την συμμετοχή στην έρευνα. Παρά τις επίμονες προσπάθειες επικοινωνίας και τις προσωπικές επαφές, η ανταπόκριση ήταν σχεδόν μηδενική. Η λιγοστή συμπάθεια που εισπράξαμε στην προσπάθεια αυτή κατέληξε στην πιλοτική εφαρμογή της έρευνας που οδήγησε σε προσαρμογή ερωτηματολογίων. Ακόμα και τότε η συμμετοχή δεν ευδοκίμησε.

Σε αυτό συμβάλει το γεγονός πως η κουλτούρα στη χώρα μας είναι να μην μοιράζονται στοιχεία για τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησής τους, ιδιαίτερα αν αυτά σχετίζονται με το επιχειρηματικό τους σύστημα. Ένα άλλο γεγονός είναι ότι οι ερωτήσεις του ερωτηματολογίου απαιτούσαν πληροφορίες που δύσκολα συγκεντρώνονταν από ένα άτομο μόνο, καθιστώντας την διάθεση αρνητική. Τέλος,, οι διαθέσιμες πληροφορίες στο διαδίκτυο ήταν σαφώς περιορισμένες και συχνά χρειαζόταν ερμηνεία για να καταστούν χρήσιμες στην έρευνα.

Παρόλα αυτά, η σε βάθος ανάλυση του περιβάλλοντος της εξ αποστάσεως κατάρτισης στη χώρα μας παρείχε μια σαφή εικόνα για τον τρόπο με τον οποίο θα πρέπει να οργανωθεί ένα επιχειρηματικό σύστημα καινοτόμου δράσης ώστε να καταλήξει σε κερδοφορία. Αυτό θα αναπτύξουμε στην επόμενη ενότητα, με την σοφία και τα αποτελέσματα που αποκομίσαμε από την έρευνα, προκειμένου να μάθουμε αν είναι προσοδοφόρα η ενασχόληση με το αντικείμενο αυτό.

## ΜΕΡΟΣ ΙΙ – Σχεδιασμός και μελέτη περίπτωσης εταιρίας

### 5. Σχεδιασμός και μελέτη περίπτωσης εταιρίας

#### 5.1. Περιληπτική Αναφορά

Όταν οι επαγγελματικές προοπτικές εν μέσω κρίσης εξανεμίστηκαν και οι συνεχείς περικοπές στους μισθούς «ψαλίδισαν» την αγοραστική δύναμη του μέσου ελληνικού νοικοκυριού, η ακαδημία προσωπικής ανάπτυξης αναζήτησε να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και να δώσει πραγματική παιδεία & γνώση με σκοπό την προσωπική αυτοβελτίωση και εξέλιξη των ανθρώπων προκειμένου να ευημερούν. Το παραπάνω μοντέλο στηρίζεται σε επιγραμμικό οπτικοακουστικό υλικό, αρθρογραφία και στα κοινωνικά δίκτυα. Κατόπιν συνεννόησης θα πραγματοποιούνται και εκπαιδεύσεις σε εταιρικούς χώρους για το προσωπικό της επιχείρησης.

Όσον αφορά το εταιρικό σχήμα της εταιρείας, στην αρχή η εταιρεία θα είναι Ο.Ε. στην οποία όλοι οι συνιδρυτές θα έχουν το ίδιο μερίδιο ευθύνης. Στόχος της εταιρίας είναι στο 5ο έτος να έχει γίνει Α.Ε. εφόσον συνηγορούν και τα οικονομικά της στοιχεία βάσει των προβλέψεων που έχουν γίνει παρακάτω.

Η ωφέλεια των αποφοίτων θα είναι οι γνώσεις, οι δεξιότητες και οι στάσεις που θα μπορέσουν να δημιουργήσουν «έναν καινούργιο εαυτό» έτοιμο να μεγαλουργήσει. Το όραμά είναι να μεταλαμπαδεύσουμε στο ευρύ κοινό γνώσεις και πρακτικές, οι οποίες δε διδάσκονται σε κανένα σχολείο ή πανεπιστήμιο, δημόσιο ή ιδιωτικό, γνώσεις οι οποίες θα του αποβούν χρήσιμες και θα το βοηθήσουν να πορευτεί αποτελεσματικά και αποδοτικά τόσο στον επαγγελματικό στίβο.

Η ευκαιρία έγκειται στο γεγονός ότι αυτή τη στιγμή η αγορά οδηγείται προς αυτήν την κατεύθυνση και ότι δεν υπάρχουν πολλές εταιρείες που να ικανοποιούν πλήρως την παρούσα ανάγκη. Το μέγεθος της αγοράς είναι μεγάλο, αφού στη φάση της δημιουργίας της επιχείρησης έχουμε το ελληνικό κοινό, ωστόσο το εκπαιδευτικό υλικό μπορεί να μεταφραστεί και να διδαχθεί σε όλες τις παγκοσμίως αναγνωρισμένες γλώσσες που αποτελεί και στόχο το άνοιγμα σε νέες αγορές μετά το πέρας της πενταετίας.

Ο ρυθμός ανάπτυξης είναι ταχύτατος και από τον 3ο χρόνο λειτουργίας θα παρουσιάζονται ποσοστά κερδοφορίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΚΠΑ εκτιμάται σε 290.000€. Ο οικονομικός απολογισμός πενταετίας δείχνει ότι ο εσωτερικός συντελεστής απόδοσης (IRR) στην πενταετία είναι 41%.

#### 5.2. Παρουσίαση της Ιδέας / Υπηρεσίας

Η νέα εταιρία που θα κληθεί να υλοποιήσει το επιχειρηματικό πλάνο θα καλείται «TUTORAMATHESIS». Το όνομα απευθύνεται στο εγχώριο κοινό προσδίδοντας οικειότητα και προοπτική μέσω της ακουστικής προοπτικής του TUT-ORAMA-THESIS, με το πρώτο συνδεδετικό να σχετίζεται με την γαλλικής προέλευσης λέξη tout δηλαδή σύνολο/όλο, το δεύτερο συνθετικό να αποδίδεται στην ελληνική και το τελευταίο συνθετικό με το ουσιαστικό ΘΕΣΙΣ. Ταυτόχρονα το άκουσμα έχει απήχηση και στο διεθνές κοινό ως TUTOR δηλαδή δάσκαλος/καθοδηγητής, το επιφώνημα A και η λέξη MATHESIS, δηλαδή μάθηση.

Σκοπός της TUTORAMATHESIS είναι να προσελκύσει ενδιαφερομένους που αποσκοπούν να διευρύνουν τις γνώσεις και τις δεξιότητες τους σε θεματικά αντικείμενα που είναι χρηστικά για την επαγγελματική τους αποκατάσταση ή/και ανέλιξη. Η προσφορά αξίας για τους εκπαιδευόμενους προκύπτει από την δυνατότητα πιστοποίησης των σπουδών τους, πιστοποίηση η οποία παρέχεται από τους πλέον αναγνωρισμένους και έγκυρους φορείς και επιδέχεται αναγνώριση από τους παραγωγικούς φορείς. Η ανάγκη της αγοράς για εξειδικευμένα στελέχη ενισχύει την προοπτική αυτή, καθιστώντας την ελκυστική από κάθε άποψη.

Βασικό προϊόν της TUTORAMATHESIS θα είναι οι υπηρεσίες εξ αποστάσεως κατάρτισης σε μορφή προγραμμάτων. Τα προγράμματα θα διακρίνονται με βάση το θεματικό περιεχόμενο αλλά και το βαθμό εξειδίκευσης. Τα προγράμματα που στοχεύει να υλοποιήσει η TUTORAMATHESIS κατά την εκκίνηση των δραστηριοτήτων της είναι (α) Ηγεσία και Μάνατζμεντ σε επίπεδο προχωρημένων δεξιοτήτων, (β) Επικοινωνίας και (γ) Στατιστική σε επίπεδο βασικών δεξιοτήτων, (ε) Επιχειρηματικότητα και (στ) Προγραμματισμός Η/Υ σε επίπεδο εισαγωγικό. Τα προγράμματα αυτά επιλέχθηκαν μετά από ανάλυση της αγοράς παροχής υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης ως τα επικρατέστερα στην επιλογή των συμμετεχόντων. Τα θεματικά πεδία θα εμπλουτιστούν με νέα κατά την εξέλιξη των δραστηριοτήτων της TUTORAMATHESIS με σκοπό την κάλυψη ευρύτερου κοινού. Επίσης τα προγράμματα θα διατίθενται στην αρχή στην ελληνική αγορά αλλά αργότερα θα μεταφραστούν για διάθεση και σε διεθνείς αγορές με πρώτο στόχο τις χώρες της Ε.Ε.

Κάθε πρόγραμμα θα διατίθεται σε ηλεκτρονική μορφή μέσα από κατάλληλα διαμορφωμένη πλατφόρμα και σε μορφές συμβατές με την εκπαιδευτική διαδικασία, δηλαδή σε κείμενο, παρουσίαση, εικόνα, ήχος, οπτικοακουστικό, πρόγραμμα προσομοίωσης, βάση δεδομένων, quiz, ασκήσεις κλπ. Τα στοιχεία αυτά θα συνδυάζονται δομικά ακολούθως του δένδρου μάθησης κάθε προγράμματος και θα διαμορφώνονται σε μαθησιακά μονοπάτια κατάλληλα για κάθε επίπεδο [23].

Καινοτομία της TUTORAMATHESIS είναι η διαμόρφωση του εκπαιδευτικού υλικού σε διακριτά μαθησιακά μονοπάτια επιπρόσθετα με βάση το προφίλ και τα χαρακτηριστικά των εκπαιδευομένων. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η αυτόνομη μάθηση, κάνοντας τη διαδικασία πιο εύκολη για τους ρυθμούς του εκπαιδευόμενου, χωρίς να χάνεται η επαφή με τον εκπαιδευτή [25]. Η καινοτομία αυτή θα διαφοροποιήσει σημαντικά τα προϊόντα έναντι του ανταγωνισμού και θα ενισχύσει την εικόνα της TUTORAMATHESIS στο κοινό στο οποίο απευθύνεται. Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα αυτά θα μπορούν να έχουν μια ολοκληρωμένη εμπειρία με βάση τις δικές τους δυνατότητες και όχι μια μερική λόγω της αστοχίας συντονισμού με τον μετρικό ρυθμό υλοποίησης του προγράμματος.

Το εκπαιδευτικό υλικό που απαιτείται για την υποστήριξη της διεξαγωγής των προγραμμάτων αλλά και της υποστήριξης τους μέσα από τα διαφοροποιημένα μονοπάτια μάθησης θα αναπτυχθεί από τα στελέχη της TUTORAMA TUTORAMATHESIS THES. Λόγω της κρίσιμης μάζας που απαιτείται για την ανάπτυξη του εκπαιδευτικού υλικού με την εκκίνηση των δραστηριοτήτων της νέας εταιρίας, τα άτομα που στελεχώνουν την μάδα διαχείρισης θα συνεισφέρουν σε αυτό. Το υλικό αυτό θα κατοχυρωθεί με έκδοση του και ταξινόμηση του σε βιβλιοθήκη (ISSN) και θα αποτελέσει ναυαρχίδα για την προβολή του προφίλ της TUTORAMATHESIS.

Πρόσθετη εκροή της TUTORAMATHESIS είναι η δυνατότητα συνεργασίας με παραγωγικούς φορείς αναφορικά με τον καθορισμό των ειδικοτήτων θέσεων



εργασίας που απαιτούνται για την πλήρωση του κύκλου εργασιών τους. Η αλληλεπίδραση με τους παραγωγικούς φορείς μπορεί να γίνει σε μια προσέγγιση win-win. Η συνεργασία θα βασίζεται σε συμφωνίες που θα δεσμεύουν τους φορείς έναντι του ανταγωνισμού. Εναλλακτικά, η αλληλεπίδραση με τους παραγωγικούς φορείς μπορεί να παρέχεται με την μορφή συμβούλου, χωρίς περαιτέρω επιχειρηματικές δεσμεύσεις αλλά με αμοιβή.

### **5.3. Ομάδα Διαχείρισης**

#### **5.3.1. Νομική Μορφή Επιχείρησης**

Η νομική μορφή της επιχείρησης που επιλέχθηκε είναι Ομόρρυθμη Εταιρεία (ΟΕ), προκειμένου η ευθύνη να μοιράζεται σε όλα τα μέλη της συλλογικά. Επίσης τα πλεονεκτήματα που προσφέρει είναι συλλογική διαχείριση, καλύτερος διαμοιρασμός των ρόλων, στενότερες και πιο ουσιαστικές σχέσεις μεταξύ των μελών προς όφελος της εταιρείας και φυσικά πολύ πιο αποδοτική συνεργασία. Επιπλέον έχει γίνει πρόβλεψη ότι με βάση την εξέλιξη και την ανάπτυξη που αναμένεται να έχει το εγχείρημά μας, σε βάθος πενταετίας, η νομική μορφή της θα μετατραπεί σε Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ) προκειμένου να απολαύσει επιπλέον οφέλη.

Το λογότυπο της νέας εταιρίας θα καταχωρηθεί στο ΓΕΜΗ και η ιστοσελίδα της εταιρίας θα καταχωρηθεί στον αντίστοιχο εθνικό Φορέα. Παράλληλα και με το σκεπτικό ότι σε επόμενη φάση όπου η επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί σε διεθνής αγορές, θα καταχωρηθεί επίσης η ιστοσελίδα για τις χώρες αυτές (π.χ. .eu κλπ) προκειμένου να διασφαλιστεί η ομοιομορφία του URL. Τα δικαιώματα των έργων, κυρίως του εκπαιδευτικού υλικού αλλά και του συστήματος οργάνωσης, θα προστατευθούν με καταχώρηση στην εθνική βιβλιοθήκη τόσο ως έντυπα όσο κυρίως για ηλεκτρονική έκδοση τους (ISBN, ISSN). Με τον τρόπο θα περισταλεί η αθέμιτη δυναμική του ανταγωνισμού να αντιγράψει το περιεχόμενο. Στην κατεύθυνση αυτή θα αναπτυχθούν μέτρα με νομική εργαλειοθήκη προκειμένου να διασφαλιστεί η ταυτότητα και η φήμη της νέας εταιρίας. Δεδομένου του ότι ο κύκλος εργασιών της νέας εταιρίας θα βασίζεται σε παροχή υπηρεσιών, δεν προβλέπεται η έκδοση πατέντας. Όμως με την ανάπτυξη νέας εκπαιδευτικής τεχνολογίας που στοχεύει η νέα εταιρία θα χρειαστεί να ανατρέξει σε αντίστοιχη μορφή προστασίας προκειμένου να διασφαλίσει το νέο σύστημα παραγωγής που θα εισάγει τόσο εγχώρια όσο και διεθνώς.

#### **5.3.2. Παρουσίαση Ομάδας**

Η ιδρυτική ομάδα μας αποτελείται από έξι άτομα, καθένα από τα οποία ειδικεύεται σε διαφορετικό κλάδο. Ο συνδυασμός των μελών δεν είναι τυχαίος και έχει σαν στόχο την κάλυψη όλων των βασικών επιστημονικών περιοχών οι οποίες είναι απαραίτητες για την επιτυχή λειτουργία της επιχείρησης.

Η ομάδα διαχείρισης αποτελείται από έξι (6) άτομα τα οποία έχουν εμπειρία στο αντικείμενο της εξ' αποστάσεως κατάρτισης και συνεργαστεί στο παρελθόν σε μικρότερης κλίμακας δραστηριότητες.

1. Δρ. Ηλεκτρολόγος Μηχανικός και Μηχανικός Η/Υ που δραστηριοποιείται ως επιστημονικός συνεργάτης σε πλειάδα ακαδημαϊκών ιδρυμάτων της χώρας,

συμπεριλαμβανομένου του Ανοικτού Πανεπιστημίου τα τελευταία 20 έτη. Διαθέτει εμπειρία σε εξ αποστάσεως κατάρτιση, έχει συμμετάσχει στην ανάπτυξη προδιαγραφών εκπαιδευτικού υλικού για εξ αποστάσεως εκπαίδευση καθώς και στην υλοποίηση του. Επίσης έχει συμμετάσχει στην ανάπτυξη και υλοποίηση συστήματος πιστοποίησης γνώσεων. Πέραν της εκπαιδευτικής του δραστηριότητας συμμετέχει στην σχεδίαση και ανάπτυξη λογισμικών προγραμμάτων αλλά και υποδομών με κύριο στόχο την υποστήριξη της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Οι ερευνητικές του προτεραιότητες περιλαμβάνουν την αυτόνομη μάθηση, την ασφάλεια δεδομένων και συστημάτων καθώς και τις επικοινωνίες δεδομένων.

2. MBA Σύμβουλος υψηλόβαθμων στελεχών και ομάδων που κατατάσσεται στη λίστα των κορυφαίων 20 της χώρας το 2021. Είναι διαπιστευμένος εκπαίδευσης, συγγραφέας και ομιλητής με διεθνή φήμη και αξιοσημείωτη καριέρα ως επιχειρηματίας, ανώτερο στέλεχος και σύμβουλος ανθρώπινου δυναμικού για περισσότερα από 20 χρόνια. Έχει λάβει το βραβείο για τη δημιουργία προγράμματος ανάπτυξης ηγετικών δεξιοτήτων στις επιχειρήσεις.
3. MSc Οικονομολόγος και MSc Εκπαιδευτικής Μεθοδολογίας με εμπειρία στην κατάρτιση σε βασικές δεξιότητες για δευτεροβάθμιο και τριτοβάθμιο επίπεδο επί μια δεκαετία. Πιστοποιημένος εκπαιδευτής, εξειδικευμένος σε παροχή εκπαιδευτικού έργου σε άτομα με μαθησιακές δυσκολίες. Παράλληλα δραστηριοποιείται παραγωγικά ως οικονομικός σύμβουλος και σύμβουλος στρατηγικών επενδύσεων με προϋπολογισμούς εκατομμυρίων €.
4. Διπλωματούχος Πληροφορικός που ασχολείται με τη σχεδίαση και υποστήριξη πληροφοριακών συστημάτων και την υλοποίηση δικτυακών υποδομών. Δραστηριοποιείται για πολλά χρόνια στην κατάρτιση με ειδίκευση στα δίκτυα και τις τηλεπικοινωνίες, πιστοποιημένος Cisco εκπαιδευτής.
5. Δρ. Ευρωπαϊκή Στρατηγική, MBA, Διπλωματούχος στη Διαχείριση Ανθρωπίνων Πόρων με πολυετή σταδιοδρομία στην διοίκηση εκπαιδευτικών φορέων και προγραμμάτων. Έχει διατελέσει υπεύθυνος για την προσέλκυση, πρόσληψη, εκπαίδευση, επίβλεψη και αξιολόγηση τόσο του διδακτικού προσωπικού όσο και των εκπαιδευομένων. Έχει σχεδιάσει και υλοποιήσει προγράμματα διάχυσης αποτελεσμάτων εκπαιδευτικών προγραμμάτων και διαφήμισης τους. Επίσης για την ανάπτυξη σχέσεων με ηγέτες του κλάδου και ανάπτυξη πολυεπίπεδων, συνεργασιών σε παράδοση προγραμμάτων, πρακτική άσκηση, διαλέξεις προσκεκλημένων, διδασκαλία, εκπαιδευτικές επισκέψεις, δράσεις μάρκετινγκ. Η συνεργασία του με το τμήμα μάρκετινγκ για την επίβλεψη και τη διασφάλιση ποιότητας όλων των ενεργειών μάρκετινγκ που σχετίζονται με τα παραπάνω είχε ως αποτέλεσμα την επιτυχημένη ανάπτυξη των φορέων με τους οποίους συνεργάστηκε επί σειρά ετών
6. Εκπαιδευτικός σε ΕΠΑΣ ΟΑΕΔ, με εμπειρία σε διοίκηση της σχολής αλλά και του φορέα. Διαθέτει 30 έτη εμπειρίας στην κατάρτιση εισαγωγικών δεξιοτήτων και 10 έτη διαχείρισης προγραμμάτων κατάρτισης. Στις αρμοδιότητες του είναι η αλληλεπίδραση με τους παραγωγικούς φορείς αλλά και τους θεσμικούς φορείς αναφορικά με την επιτέλεση του σκοπού της σχολής. Διοργάνωσε το 1<sup>ο</sup> συνέδριο δημιουργικότητας των σχολών το ΟΑΕΔ καθώς και πλειάδα δραστηριοτήτων δικτύωσης με επιχειρήσεις.

Η παραπάνω ομάδα έχει συνεργαστεί κατά μέρη σε προγράμματα στο παρελθόν αλλά όχι όλη μαζί. Συνδεδειγμένος τους κρίκος είναι η έφεση στην εκπαίδευση και στην αριστεία. Η οργάνωση της ομάδας διαχείρισης έχει ιεραρχική δομή με επικεφαλής και μέλη. Ο επικεφαλής αναλαμβάνει το ρόλο του συντονισμού καθώς επίσης και επιμέρους παραγωγικού κλάδου. Οι κλάδοι της νέας επιχείρησης είναι:

- Κλάδος υποδομών και λογισμικών ΤΠΕ
- Κλάδος εκπαιδευτικού περιεχομένου
- Κλάδος επιμόρφωσης
- Κλάδος ανθρώπινου δυναμικού και πελατολογίου
- Κλάδος μάρκετινγκ και πωλήσεων
- Κλάδος οικονομικών

## **5.4. Μάρκετινγκ & Πωλήσεις**

### **5.4.1. Μέγεθος της αγοράς**

Η επιχειρηματική μας ιδέα αφορά ένα ευρύ φάσμα στον τομέα βελτίωσης της προσωπικότητας και ανάπτυξης δεξιοτήτων του ατόμου, συνεπώς απευθύνεται σε πελάτες-εργαζόμενους ή μη, οι οποίοι έχουν ως στόχο την προσωπική τους αυτοβελτίωση και εξέλιξης τους. Συνεπώς, η βάση της αγοράς που θα απευθυνθούμε είναι πλατιά – με την ευρεία έννοια – κάτι που μας επιτρέπει να κινηθούμε χωρίς περιορισμούς για το προϊόν που θα διαθέσουμε αλλά και επιλέγοντας στοχευμένα τις ομάδες πελατών που θα απευθυνθούμε. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με το μέγεθος της αγοράς ως προς τους ανταγωνιστές που παρέχουν αντίστοιχες υπηρεσίες.

Με βάση την ανάλυση που κάναμε, η αγορά των ενήλικων διαμορφώνεται στα 2,5 εκ. άτομα. Από αυτή την ομάδα στοχεύουμε να προσεγγίσουμε το 1% δηλαδή 2,5 χιλιάδες άτομα, ανεξάρτητα από φύλο. Πρώτος στόχος είναι η ομάδα ατόμων ηλικίας 35-65 που αποτελείται από κατά κύριο λόγο εργαζόμενους και απόφοιτους τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Με βάση την ανάλυση που κάναμε, αυτή η ομάδα έχει τη μεγαλύτερη συμμετοχή σε προγράμματα δια βίου μάθησης. Σε αυτό συνηγορεί το καλό γνωστικό τους υπόβαθρο, η ανάγκη εξέλιξης της σταδιοδρομίας τους αλλά και η δυνατότητα χρηματοδότησης του προγράμματος κατάρτισης από τον φορέα στον οποίον απασχολούνται. Δεύτερη ομάδα είναι τα άτομα ηλικίας 25-34 που αποτελείται κατά κύριο λόγο από εργαζόμενους χωρίς τίτλο σπουδών τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Στην περίπτωση αυτή το ενδιαφέρον εστιάζεται σε δεξιότητες και γνώσεις βασικού επιπέδου, ικανές να πιστοποιήσουν για τους κατόχους τους την ικανότητα ένταξης στην παραγωγική διαδικασία. Τέλος, η ομάδα των ανηλίκων απόφοιτων γυμνασίου οι οποίοι ενδιαφέρονται να αποκτήσουν βασικές γνώσεις και δεξιότητες για εισαγωγή στην αγορά εργασίας.

Μια άλλη ομάδα στόχος είναι οι φορείς απασχόλησης της αγοράς. Οι φορείς αυτοί ζητούν εξειδικευμένο προσωπικό για πλήρωση θέσεων του κύκλου εργασιών τους. Η εξεύρεση των ζητούμενων ειδικοτήτων αντίκειται στο γεγονός ότι το εκπαιδευτικό σύστημα της χώρας δεν είναι προσανατολισμένο προς αυτές. Η νέα εταιρία σκοπεύει να προσεγγίσει τους φορείς απασχόλησης με σκοπό στην εξεύρεση κοινών πεδίων ενδιαφέροντος με βάση τις δραστηριότητες αμφοτέρων των μερών. Με τον τρόπο

αυτό, τα παρεχόμενα από την νέα εταιρία προγράμματα κατάρτισης θα είναι συμβατά με τις ανάγκες των φορέων απασχόλησης και έτσι οι απόφοιτοι θα έχουν τις ζητούμενες εξειδικεύσεις. Οι φορείς απασχόλησης θα μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα στα άτομα που έχουν κατάλληλη εξειδίκευση χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες. Με τον τρόπο αυτό θα διαμορφωθεί μια συνεργασία win-win ανάμεσα στους φορείς απασχόλησης και στην νέα εταιρία. Το μέγεθος της τρέχουσας ομάδας στόχο δεν μπορεί να προσδιοριστεί σε αυτή τη φάση, μιας και θα πρέπει πρώτα να διαμορφωθεί το παρεχόμενο προϊόν (θεματικά πεδία) και στη συνέχεια να ακολουθήσει μια ανάλυση της σχετικής αγοράς για την συνάφεια της με τα αντικείμενα αυτά. Λαμβάνοντας όμως υπόψη ότι τα θεματικά πεδία ενδιαφέροντος είναι στην αιχμή της τεχνολογίας και της καλής πρακτικής, θα μπορούσαμε να προβλέψουμε ότι το μέγεθος της θα είναι σημαντικό.

#### **5.4.2. Ωριμότητα αγοράς**

Η αγορά υπηρεσιών εκπαίδευσης είναι θεμέλιο στοιχείο της κοινωνίας μας από ανέκαθεν. Στην ιστορία της χώρας η παιδεία διαδραμάτιζε πάντα κυρίαρχο ρόλο. Σήμερα οι πάροχοι υπηρεσιών εκπαίδευσης είναι πολλοί και ποικίλοι. Οι πάροχοι αυτοί έχουν μετατραπεί σχεδόν στο σύνολο τους σε παρόχους εξ αποστάσεως εκπαίδευσης χωρίς όμως να διαθέτουν την αντίστοιχη φιλοσοφία ή τον κατάλληλο προσανατολισμό. Έτσι, η αγορά εξ αποστάσεως εκπαίδευσης σήμερα στη χώρα βρίσκεται σε αρχικό στάδιο, παρόλο που έχει θεσμοθετηθεί από δεκαετίας. Λόγο της κουλτούρας της χώρας, το εκπαιδευτικό σύστημα έχει προσανατολιστεί στην απόκτηση τίτλου σπουδών και όχι δεξιοτήτων. Στην κατεύθυνση αυτή, η αγορά της κατάρτισης στη χώρα δεν είναι στον ίδιο βαθμό ανεπτυγμένη όσο σε άλλα κράτη. Σε συνδυασμό των παραπάνω, η εξ αποστάσεως κατάρτιση είναι μια αγορά στη χώρα μας που βρίσκεται στο στάδιο της εξέλιξης για μακρό χρονικό διάστημα. Σε αυτό συνηγορεί και η χαμηλή διήθηση των φορέων απασχόλησης με τους εκπαιδευτικούς φορείς.

Απευθυνόμαστε σε μία νέα σχετικά αγορά πελατών από την στιγμή που στη χώρα μας δεν είναι ευρέως διαδεδομένη ως έννοια αυτή της προσωπικής αξιολόγησης και εύρεσης -αρχικά- του τομέα ή των τομέων της προσωπικότητας μας που χρήζουν βελτίωση, ανάπτυξη και εξέλιξη και εν συνεχεία της ίδιας της διαδικασίας με την οποία αυτά τα άτομα θα το κάνουν πράξη μέσω της ακαδημίας μας. Επομένως, καθίσταται σαφές ότι θα ρίξουμε μεγάλο βάρος στην επικοινωνία με τον επίδοξο πελάτη μας, έτσι ώστε να γίνει κατανοητός ποιος θα είναι ο ρόλος μας και τί θα καταφέρουμε να του δώσουμε ως εφόδια σε περίπτωση που αποφασίσει να απευθυνθεί τελικά σε εμάς για την βελτίωση και ανάπτυξη του.

Οι πληθωριστικές πιέσεις που εμφανίζονται στην χώρα καθώς και η περιορισμένη καταναλωτική ισχύ των νοικοκυριών κατόπιν της περιόδου προσαρμογής της χώρας φέρουν τους επίδοξους ενδιαφερόμενους σε μειονεκτική θέση στην αγορά εκπαίδευσης. Ένα πρόγραμμα εξ αποστάσεως κατάρτισης το οποίο προσφέρει τα εχέγγυα για επαγγελματική σταδιοδρομία προσφέρεται σε ένα κόστος το οποίο είναι ανάλογο του μηνιαίου μισθού των ενδιαφερομένων. Επίσης η συμμετοχή στο πρόγραμμα απαιτεί διάθεση χρόνου και συστηματική δουλειά. Έτσι, μαζεύονται αποθαρρυντικοί παράγοντες οι οποίοι δημιουργούν φραγμό στους ενδιαφερόμενους. Τέλος, το ανταγωνιστικό περιβάλλον της αγοράς δημιουργεί ανασφάλειες, ειδικά σε αυτούς που δεν έχουν ενταχθεί ακόμα στην παραγωγική διαδικασία. Η νέα εταιρία θα

πρέπει να διασκεδάσει όλα τα προβλήματα και να προσφέρει μια πρόταση θελκτική για τους ενδιαφερόμενους.

### **5.4.3. Επιλογή ομάδας-στόχου**

Η επιλογή της ομάδας στόχου θα γίνει με βάση την εφικτότητα επίτευξης των στόχων της νέα εταιρίας. Πρωτεύουσα σημασία θα δοθεί στην ηλικιακή ομάδα 25-34 μιας και τα αντικείμενα κατάρτισης είναι βασικού επιπέδου για κάθε θεματικό πεδίο ενδιαφέροντος, κάτι που καθιστά τη διαδικασία παραγωγής του εκπαιδευτικού περιεχομένου πιο εύκολη. Επίσης, οι παραγωγικοί φορείς έχουν επιδείξει προτίμηση σε πρόσληψη ατόμων με βασικό επίπεδο γνώσεων μιας και μπορούν να τους κατευθύνουν πιο εύκολα στον κύκλο εργασιών τους. Τέλος, υπάρχει πλειάδα πιστοποιήσεων που αντιστοιχούν στο βασικό επίπεδο γνώσεων για κάθε θεματικό πεδίο και αυτό διασφαλίζει την συνάφεια με τις απαιτούμενες εξειδικεύσεις.

Δευτερεύουσα ομάδα στόχος είναι η ηλικιακή ομάδα 35-65

Για να γίνει πιο συγκεκριμένο το πώς θα διεισδύσουμε στην αγορά πρέπει να τμηματοποιήσουμε τις ομάδες πελατών μας έτσι ώστε να συγκεκριμενοποιηθεί και η στρατηγική μάρκετινγκ που θα ακολουθήσουμε. Η πρόταση θα καλύπτει για παράδειγμα, ανάγκες ανθρώπων που είναι άνεργοι και οι οποίοι για ακριβώς αυτό το λόγο θα απευθυνθούν σε εμάς για να βρουν αρχικά ποιο ή ποια στοιχεία μπορεί να τους λείπουν που τους κάνουν πιθανώς λιγότερο επαρκής σε σχέση με τους συναδέλφους τους που τελικά επιλέγονται και εν συνεχεία να μπορέσουν μέσω των ειδικών μας να αναπτύξουν αυτά τα στοιχεία ή να τα τελειοποιήσουν σε τέτοιο βαθμό που θα τους κάνει εν δυνάμει επιτυγχόντες στην επόμενη συνέντευξη που θα περάσουν. Μία άλλη ομάδα πελατών είναι αυτοί που ήδη εργάζονται αλλά επιδιώκουν την περαιτέρω βελτίωση και εξέλιξη τους όχι μόνο σε επαγγελματικό επίπεδο αλλά πνευματικό και κοινωνικό επίπεδο.

### **5.4.4. Θέση στην αγορά**

Η έδρα θα βρίσκεται στο κέντρο της Αθήνας λίγα μέτρα μακριά από σταθμό του μετρό αλλά και από πολλές στάσεις λεωφορείων κάτι που θα το καθιστά εύκολα προσβάσιμο στους πελάτες. Επιπλέον, το κτήριο όπου θα στεγαστεί είναι άρτια σχεδιασμένο για επαγγελματικές χρήσεις κάνοντας το πολύ-λειτουργικό.

Η εταιρία θα διαθέτει ιστότοπο για την προβολή και portal για την διάθεση των υπηρεσιών της με URL [www.tutoramathesis.gr](http://www.tutoramathesis.gr). Η ιστοσελίδα θα κατοχυρωθεί και με άλλες επεκτάσεις (π.χ. eu) για μελλοντική χρήση. Θα διαθέτει στατικό περιεχόμενο αλλά και δυναμικό περιεχόμενο με γραφικό περιβάλλον χρήστη (GUI) το οποίο θα προσαρμόζεται ανάλογα του ρόλου του επισκέπτη. Ο ρόλος ο οποίος θα προκύπτει με βάση το προφίλ του επισκέπτη κατά την εγγραφή του σε ατομικό, εταιρικό, εκπαιδευτικό κλπ. Μέσα από την στατική σελίδα θα ενημερώνεται το ευρύ κοινό ενώ οι εγγεγραμμένοι θα λαμβάνουν προσωποποιημένη πληροφόρηση.

Παράλληλα θα γίνει καμπάνια στο διαδίκτυο και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης για προβολή και προώθηση της φήμης της εταιρίας, συγκεκριμένα θα χρησιμοποιηθούν διαφημίσεις σε μηχανές αναζήτησης (π.χ. Google adds) και λογαριασμοί σε επαγγελματικά δίκτυα (π.χ. LinkedIn Profile TUTORAMATHESIS, LinkedIn Group DISTANCE LEARNING) όπου θα αναρτώνται ενημερώσεις για τις δραστηριότητες

της εταιρίας. Παράλληλα η εταιρία θα διεκδικήσει παρουσία σε γεγονότα (π.χ. συνέδρια) και σε αποφάσεις (π.χ. ομάδα εργασίας) προκειμένου να εντείνει την ενημέρωση του κοινού για την παρουσία της και ταυτόχρονα να τονώσει την φήμη της. Σε αυτό θα συνεισφέρουν τα μέλη της Ομάδας Διαχείρισης λόγω του προφίλ τους και της σταδιοδρομίας τους.

Για την ενδυνάμωση της απόστασης από τον ανταγωνισμό, η εταιρία θα επιδιώξει συνεργασίες με φορείς όμορου ενδιαφέροντος αλλά και συμμετοχή σε ερευνητικά προγράμματα με στόχο να αναπτύξει την καινοτομία της τεχνολογία αναφορικά με τα διαφορετικά μονοπάτια μάθησης στην κατεύθυνση της τεχνολογίας αλλά και της εκπαιδευτικής διαδικασίας. Ταυτόχρονα θα επιδιώξει να μελετήσει την επίδοση της καινοτομίας τεχνολογίας στους εκπαιδευόμενους με συγκριτικές μελέτες σε ομάδες εκπαιδευομένων. Αυτό θα γίνει με βάση την εκπαιδευτική δραστηριότητα των μελών της Ομάδας Διαχείρισης σε προγράμματα κατάρτισης που εμπλέκονται.

#### **5.4.5. Ανάλυση ανταγωνισμού**

Βάση της ανάλυσης που έχουμε κάνει η αγορά διαθέτει 25 ΚΕΔΙΒΙΜ από δημόσια ΑΕΙ, 150 περίπου δημόσια και ιδιωτικά ΙΕΚ καθώς και εξειδικευμένα κέντρα εξ αποστάσεως κατάρτισης. Οι παραπάνω φορείς προσφέρουν προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης σε θεματικά πεδία που απορρέουν από τον σκοπό τους. Μόνο στα ΚΕΔΙΒΙΜ των ΑΕΙ μπορεί κάποιος να βρει θεματικά πεδία τεχνολογιών αιχμής ενώ τα ΙΕΚ απευθύνονται στις εξειδικεύσεις που ζητά η αγορά εργασίας. Η συσχέτιση τους με τις πραγματικές ανάγκες της αγοράς εργασίας είναι μερική μιας και ο σχεδιασμός των προγραμμάτων δεν λαμβάνει υπόψη τις εξελίξεις των τελευταίων ετών. Παρόλα αυτά οι φορείς αυτοί είναι εδραιωμένοι στην αγορά με μεγάλη αναγνωρισιμότητα από τους ενδιαφερόμενους.

Στη χώρα δραστηριοποιούνται πλειάδα οργανισμών που προσφέρουν κατάρτιση σε εξειδικευμένα θεματικά πεδία τεχνολογιών αιχμής που χρήζουν αναγνώρισης από την αγορά εργασίας τα οποία όμως πραγματοποιούνται ως επί το πλείστον δια ζώσης. Η υποστήριξη τους σε μορφή εξ αποστάσεως είναι δυνατή λόγω της εκμετάλλευσης της υποδομής φορέων της αλλοδαπής. Το περιεχόμενο είναι στατικό αναφορικά με το μαθησιακό μονοπάτι και το εκπαιδευτικό υλικό εν είναι πάντα το δόκιμο μιας και προέρχεται από παραγωγικούς και όχι εκπαιδευτικούς φορείς. Η αναγνωρισιμότητα τους εκπορεύεται των προγραμμάτων που προσφέρουν και είναι σημαντική αλλά το κόστος συμμετοχή σε αυτά σημαντικό.

Τέλος, οι διεθνείς πλατφόρμες παροχής εξ αποστάσεως κατάρτισης είναι γνωστές και προσβάσιμες από τους ενδιαφερόμενους καθώς υπάρχει στη χώρα κουλτούρα χρήσης του διαδικτύου και γνώσης ξένων γλωσσών. Λόγω τη φήμης και της αναγνωρισιμότητας τους προσελκύουν μεγάλο αριθμό ενδιαφερομένων ενώ τους διατηρούν με την τιμολογιακή πολιτική τους αλλά και την μεγάλη ποικιλία σε θεματικά αντικείμενα. Όμως το περιεχόμενο τους είναι σε μεγάλο βαθμό στατικό, χωρίς την προσφορά δυνατότητας εναλλακτικού μαθησιακού μονοπατιού.

Σήμερα δραστηριοποιούνται στη χώρα μας φορείς που στοχεύουν στην διασύνδεση της αγοράς εργασίας με τους αναζητούντες εργασία. Βασίζονται κατά κύριο λόγο στο προφίλ των επιχειρήσεων και των ατόμων για να συνάψουν συνάφεια και να προτείνουν συνεργασία. Δεν αξιολογούν όμως γνώσεις και δεξιότητες σε εξειδικευμένα πεδία που ανταποκρίνονται σε επίκαιρες ανάγκες του κύκλου εργασιών. Οι διεθνείς πλατφόρμες, όπως το LinkedIn, έχουν υλοποιήσει ένα σύστημα

αξιολόγησης δεξιοτήτων το οποίο χρησιμοποιούν ως ενδείκτη συμβατότητας (recommendation system) με θέσεις εργασίας που δημοσιεύονται. Η TUTORAMATHESIS θα είναι η πρώτη εταιρία στην χώρα που θα έχει ένα σύστημα αξιολόγησης γνώσεων και δεξιοτήτων (soft skills) των υποψηφίων εκπαιδευομένων ολοκληρωμένο με το σύστημα εξ αποστάσεως κατάρτισης για τον προσδιορισμό του κατάλληλου μαθησιακού μονοπατιού. Αυτή η διαδικασία θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί και για την αξιολόγηση των αναγκών των φορέων απασχόλησης ώστε να λάβει χώρα μια πλήρης αντιστοίχιση της προσφοράς και ζήτησης εργασίας βάση των χαρακτηριστικών τους.

Το μέγεθος της αγοράς εξ αποστάσεως κατάρτισης εκτιμάται σε 2,5 εκ. άτομα στη χώρα. και η ομάδα στόχος αποτελείται από 2.500 άτομα (1%). Οι συμμετέχοντες στην εισαγωγική κατάρτιση υπολογίζονται σε 150.000 άτομα περίπου και από αυτό τον πληθυσμό η ομάδα στόχος είναι το 1%. Αξίζει προσοχής ότι κατά μέσο όρο αποφοιτούν οι μισοί από τους εγγεγραμμένους άρα το ποσοστό αυτό μπορεί να μεγαλώσει ραγδαία όσο αυξάνεται η φήμη της νέας εταιρίας. Ο αριθμός των εταιριών τεχνολογίας αιχμής που δραστηριοποιείται στο χώρο εγκατάστασης της νέας εταιρίας είναι σημαντικός, μεγαλύτερος από το μέσο όρο της χώρας. Αυτή η συγκέντρωση παραγωγικών φορέων στο περιβάλλον της επιχείρησης θα διευκολύνει την συνέργεια με την νέα εταιρία. Η εταιρία στοχεύει στην διεθνή αγορά επίσης, αλλά όχι στα πρώτα βήματα της ανάπτυξης της.

## 5.5. Στρατηγική Μάρκετινγκ

### 5.5.1. Τιμολόγηση

Η τιμολόγηση θα ακολουθήσει τη διάκριση των προϊόντων σε εισαγωγικά, βασικά και εξειδικευμένα διαφοροποιώντας την τιμή. Βάση της ανάλυσης κόστους, τα εισαγωγικά προγράμματα θα κυμαίνονται στην τιμή των 150€ ανά άτομο, τα προγράμματα βασικών δεξιοτήτων στην τιμή των 550€ ανά άτομο και των εξειδικευμένων στην τιμή των 1750€ ανά άτομο. Οι τιμές είναι αντίστοιχες με τον ανταγωνισμό.

**Πίνακας 4** Ανάλυση κόστους προσφερομένων προγραμμάτων

		ΕΙΣ	ΒΑΣ	ΕΞΕΙΔ
κόστος εκπαιδευτικού υλικού		1.500,00 €	4.500,00 €	10.000,00 €
Αμοιβή εκπαιδευτή	ανά ώρα	15,00 €	22,00 €	30,00 €
Χρονική διάρκεια προγράμματος	ώρες	40	60	80
Χρονική διάρκεια προγράμματος	ημέρες	5	10	20
		600,00 €	1.320,00 €	2.400,00 €
αμοιβή υπεύθυνου προγράμματος	2.000,00 €	400,00 €	800,00 €	1.600,00 €
αμοιβή τεχνικού υπεύθυνου	2.000,00 €	400,00 €	800,00 €	1.600,00 €
πάγια λειτουργικά	500,00 €			
ενοίκια	1.500,00 €			
αποσβέσεις	1.000,00 €			
		2.960,00 €	7.512,00 €	15.730,00 €
		428,57 €	857,14 €	1.714,29 €
		3.388,57 €	8.369,14 €	17.444,29 €
<b>κόστος ανά άτομο</b>		<b>169,43 €</b>	<b>557,94 €</b>	<b>1.744,43 €</b>

Ταυτόχρονα θα προσφέρονται τιμές για ομαδικά προγράμματα και συνδρομές. Τα ομαδικά προγράμματα απευθύνονται σε εταιρίες που θέλουν να επιμορφώσουν τα στελέχη τους σε ένα πρόγραμμα κατά ομάδες. Οι συνδρομές απευθύνονται σε άτομα που θέλουν να συμμετάσχουν σε περισσότερα από ένα προγράμματα. Και στις δύο περιπτώσει οι τιμές να είναι χαμηλότερες της τιμής διάθεσης των προγραμμάτων. Εκτιμάται ότι η έκπτωση στην τιμή διάθεσης μπορεί να ανέλθει από 30% έως και 50% λόγω της προσδοκίας ικανοποίησης των συμμετεχόντων και αύξησης της καλής φήμης της εταιρίας δια της δια στόματος διάδοσης με αποτέλεσμα την αυξημένη προσέλευση. Πιο συγκεκριμένα, για ομαδικές χρήσεις των υπηρεσιών μας θα δίνεται έκπτωση 30% για σύνολα άνω των 10 ατόμων, 40% για ομάδες άνω των 15 ατόμων και 50% για άνω των 20 ατόμων.

Αρχικά, επιδιώκουμε γρήγορη διείσδυση στην αγορά, επομένως θα ορίσουμε χαμηλές τιμές και σε κάθε περίπτωση χαμηλότερες από αυτές των ανταγωνιστών μας. Έτσι το κόστος ανά πρόγραμμα θα ξεκινάει από τα 70€. Το εκπαιδευτικό υλικό θα διατίθεται δωρεάν στους συμμετέχοντες μαζί με το οπτικοακουστικό υλικό ενώ θα παρέχεται και βεβαίωση παρακολούθησης στους συμμετέχοντες. Θα αναπτυχθεί πολιτική πίστης των πελατών με προσφορά σε άλλο πρόγραμμα έναντι χαμηλότερου τιμήματος από την τιμή διάθεσης. Η ικανοποίηση των συμμετεχόντων είναι βασικό στοιχείο της πολιτικής πίστης της εταιρίας μιας και μέσω αυτής θα αυξηθεί η φήμη της εταιρίας και κατά συνέπεια το πελατολόγιο της. Η ικανοποίηση αυτή θα αποτυπώνεται στην ιστοσελίδα της εταιρίας και θα συνδυάζονται με παρουσιάσεις (demo) μικρής διάρκειας που θα μπορούν να βλέπουν όλοι. Οι επισκέψεις στην ιστοσελίδα (views) και ο αριθμός των συνδρομητών στην πλατφόρμα μας θα αποτελούν δείκτη της απήχησης της TUTORAMATHESIS στην αγορά.

Όταν η εταιρία θα έχει εγκαθιδρυθεί στην αγορά οι τιμές θα αναπροσαρμοστούν με βάση τη φήμη της TUTORAMATHESIS και την δυναμική της αγοράς, προσφέροντας το αναλογούν κέρδος. Οι τιμές αυτές θα αφορούν του νέους πελάτες ενώ για οι παλιοί πελάτες θα αντιμετωπίζονται με χαμηλότερες χρεώσεις.

### 5.5.2. Τόπος/Πρώθηση/Διείσδυση στους πελάτες

Κύριο κανάλι διάθεσης των παρεχομένων υπηρεσιών θα είναι το διαδίκτυο. Μέσα από διαδραστική πλατφόρμα θα παρέχεται το εκπαιδευτικό περιεχόμενο, κατάλληλα διαμορφωμένο για να υποστηρίξει πολλαπλά μαθησιακά μονοπάτια. Η πλατφόρμα της TUTORAMATHESIS θα πρέπει να είναι οικεία στους ενδιαφερόμενους και προσφιλής στην αγορά για να μην αποτελέσει εμπόδιο ένταξης τους στην εκπαιδευτική διαδικασία. Για το λόγο αυτό επιλέγεται το Moodle ως τεχνολογία αναφοράς πάνω στην οποία θα αναπτυχθεί η πλατφόρμα. Εναλλακτική λύση όπως το BlackBoard είναι πολύπλοκη και ακριβή για το μέγεθος και τον σκοπό της εταιρίας.

Οι πληρωμές για τις εγγραφές στα προγράμματα και τις συνδρομές θα γίνονται ηλεκτρονικά. Η εταιρία θα συνάψει σύμβαση με το τραπεζικό ίδρυμα που θα προσφέρει το μικρότερο διαχειριστικό κόστος για τις ηλεκτρονικές συναλλαγές και παράλληλα διαθέτει συνέργειες με αντίστοιχα ιδρύματα του εξωτερικού για την επίτευξη του ίδιου σκοπού διεθνώς. Πέρα από την διεπαφή με τραπεζικά ιδρύματα, η TUTORAMATHESIS θα αναπτύξει μηχανισμό αποζημίωση σε κρυπτονομίσματα για την προσέλκυση μια δυναμικά αναπτυσσόμενης αγοράς. Τα επίπεδα ασφάλειας των



πληροφοριακών υποδομών θα ενισχυθούν κατάλληλα για να καλύψουν τις απαιτήσεις και των δύο αυτών μηχανισμών συναλλαγών.

Επιπρόσθετα, η εταιρία θα αναπτύξει σχέσεις με όμορους φορείς του εξωτερικού με σκοπό την ανταλλαγή εκπαιδευτικού περιεχομένου θεματικών πεδίων που δεν καλύπτει. Θα σχεδιάσει δηλαδή ένα σύστημα ανταλλακτικής συνεργασίας το οποίο θα βασίζεται στην αρχή της αμοιβαιότητας για την διείσδυση σε νέα θεματικά πεδία για τις αγορές που έχει ήδη πρόσβαση. Τέλος, η TUTORAMATHESIS θα εξελίξει σύστημα επιβράβευσης ώστε να προσελκύσει το ενδιαφέρον των στελεχών επιχειρήσεων διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού στοχεύοντας στην ενδυνάμωση της συνεργασίας τους με την εταιρία.

Η προώθηση της TUTORAMATHESIS θα λάβει χώρα επίσης στο διαδίκτυο. Αρχικά θα βασίζεται στην άνεση του χρήστη στην πλατφόρμα ώστε να του είναι ευχάριστη η αλληλεπίδραση με αυτή. Η διεπαφή του χρήστη θα σχεδιαστεί ώστε να είναι ευνόητη και φιλική και θα προσαρμοστεί κατάλληλα στις προσωπικές απαιτήσεις του χρήστη. Εικονικές περιηγήσεις στην πλατφόρμα και τα παρεχόμενα προγράμματα θα δημιουργηθούν για προβολή στην ιστοσελίδα της TUTORAMATHESIS και σε στοχευμένα κοινωνικά δίκτυα όπως το LinkedIn. Διαφημίσεις θα προστεθούν σε δημοφιλείς μηχανές αναζήτησης (Google ads) και σε ενημερωτικά μέσα (περιοδικά, εφημερίδες) αλλά και δημοφιλή επιγραμμικά παιχνίδια. Προσωποποιημένη προσέγγιση θα γίνει σε εκπροσώπους παραγωγικών φορέων για την ενημέρωσή τους και την ανάλυση των αναγκών τους. Η προσέγγιση θα γίνει τόσο με ηλεκτρονικά μηνύματα-επιστολές όσο και με επαφές μέσα από εκδηλώσεις. Τέλος, μέσα από την συμμετοχή των μελών της ομάδας διαχείρισης σε ερευνητικά προγράμματα και επιτροπές θα διεκδικηθεί η συνεργασία με όμορους φορείς του εξωτερικού.

Σημαντικό στοιχείο της καμπάνιας προώθησης της TUTORAMATHESIS είναι η φήμη της εταιρίας. Με αυτήν θα διευρύνει το μερίδιο της αγοράς που προσεταιρίζεται. Για το σκοπό αυτό θα πρέπει να προβληθούν τα αποτελέσματα της συμμετοχής στα προγράμματα της εταιρίας, δηλαδή η ικανοποίηση των συμμετεχόντων αλλά και η αποτελεσματικότητα της διαδικασίας. Για το σκοπό αυτό θα παραχθούν μελέτες και δημοσιεύματα που απευθύνονται σε επιστημονικά μέσα και μέσα από αυτά εκλαϊκευμένα άρθρα για τα αποτελέσματα που απευθύνονται σε στο ευρύ κοινό. Παράλληλα όμως, για την ενίσχυση του ενδιαφέροντος των παραγωγικών φορέων στη συνεργασία με την TUTORAMATHESIS θα αναπτυχθεί σύστημα επιβράβευσης των συνεργαζόμενων στελεχών. Το σύστημα επιβράβευσης θα περιλαμβάνει ανταποδοτικά κουπόνια για τα προσφερόμενα προγράμματα αλλά και με χρηματικό αντίκτυπο.

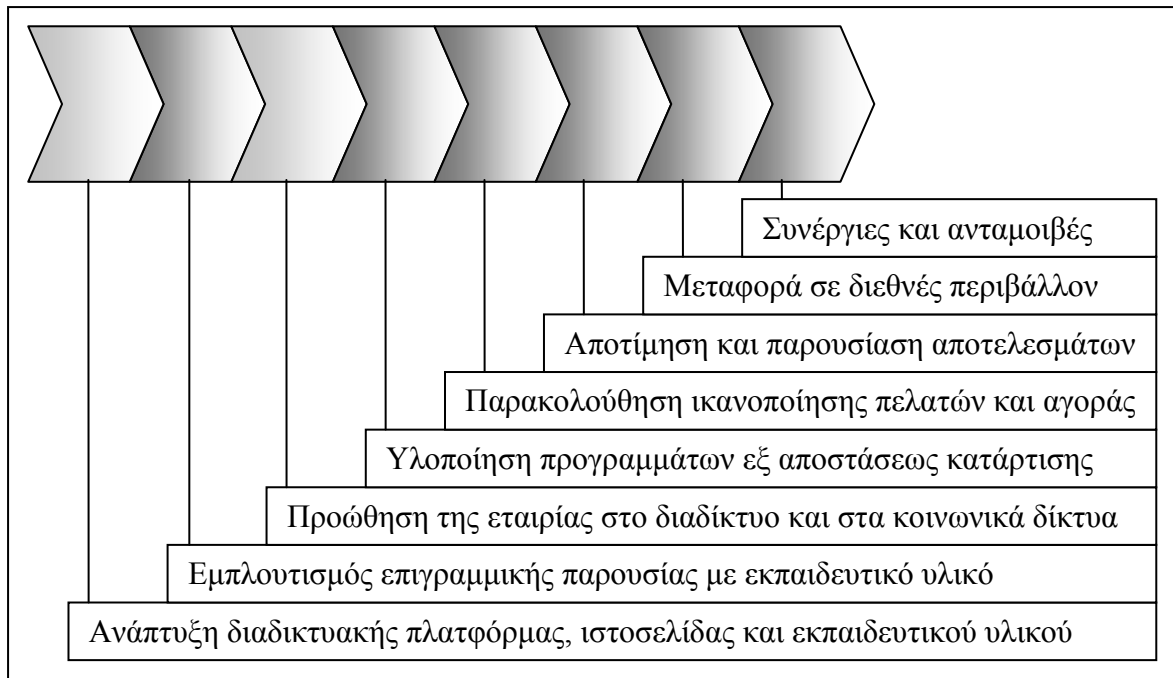
Για την επίτευξη αλλά και την ενίσχυση του σκοπού της TUTORAMATHESIS θα επιδιώξει την παρακολούθηση της σταδιοδρομίας των αποφοίτων της μετά την ολοκλήρωση των προγραμμάτων που παρέχονται και την πιστοποίηση τους. Στόχος είναι να καταγραφεί η θετική ανταπόκριση της αγοράς εργασίας στους αποφοίτους των προγραμμάτων της εταιρίας και με τον τρόπο αυτό να ενισχυθεί η φήμη της. Η προσέγγιση αυτή είναι και ο βασικός μηχανισμός προσέγγισης των ομάδων στόχο.

## **5.6. Επιχειρηματικό Σύστημα και Οργάνωση**

### **5.6.1. Επιχειρηματικό Σύστημα**

Η TUTORAMATHESIS έχει ως κύριο αντικείμενο δραστηριοτήτων την παροχή εξ αποστάσεως κατάρτισης. Προϋπόθεση για την παροχή των υπηρεσιών είναι η ανάπτυξη εκπαιδευτικού υλικού κατάλληλου για την εξ αποστάσεως κατάρτισης. Επίσης η παροχή των υπηρεσιών εξ αποστάσεως βασίζεται στην επιγραμμική διάθεση τους. Με το σκεπτικό αυτό απαιτείται η κατάλληλη ωρίμανση των ψηφιακών υποδομών και πόρων πριν την διάθεση των υπηρεσιών. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες θα πρέπει να συντονίζονται με τις επίκαιρες ανάγκες της αγοράς εργασίας που θα απορρέουν από έρευνα και ανάλυση της αγοράς. Η διάθεση των υπηρεσιών θα εμπλουτιστεί με διαδικασίες ικανοποίησης του πελάτη αλλά και ενίσχυσης της αποδοτικότητας του μέσα από την μαθησιακή διαδικασία με την επιλογή του κατάλληλου μαθησιακού μονοπατιού. Η συνάφεια των προγραμμάτων με θεματικά αντικείμενα που ζητά η αγορά εργασίας αλλά και που πιστοποιούνται από αναγνωρισμένους φορείς πιστοποίησης θα εξασφαλίσει την ωφέλεια των συμμετεχόντων στα προγράμματα. Το γεγονός αυτό, δηλαδή της βελτίωσης της σταδιοδρομίας των συμμετεχόντων στα προγράμματα, θα αποτελέσει ανατροφοδότηση της καμπάνιας διαφήμισης της εταιρίας, ενισχύοντας την φήμη της και το πελατολόγιο της. Παράλληλα, θα διαμορφώσει μια νέα αγορά, αυτή των παραγωγικών φορέων που θέλουν να αποκτήσουν πρόσβαση σε εξειδικευμένα στελέχη που δεν υπάρχουν στην αγορά και οι οποίοι είναι διατεθειμένοι να αλληλεπιδράσουν με την εταιρία για να επιτύχουν το στόχο τους. Η εξέλιξη και εδραίωση της εταιρίας στην εγχώρια αγορά θα επιτρέψει την μετάπτωση των δραστηριοτήτων της σε διεθνές επίπεδο και τον εμπλουτισμό των θεματικών της περιεχομένων. Μέσα από τις διεθνείς επαφές της θα μπορέσει να αλληλεπιδράσει με όμορους φορείς του εξωτερικού για την περαιτέρω διάγνωση των αντικειμένων της. Τέλος, ο μηχανισμός ανταμοιβών που θα αναπτύξει η εταιρία θα επιτρέψει την ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων με όσους αλληλεπιδρούν με την εταιρία, ενισχύοντας την πίστη τους σε αυτή.

Το επιχειρησιακό σύστημα της TUTORAMATHESIS περιγράφεται στο ακόλουθο σχήμα:



**Εικόνα 6 Επιχειρηματικό σύστημα TUTORAMATHESIS O.E.**

Η δικτυακή πλατφόρμα θα είναι τεχνολογίας Moodle κατάλληλα διαμορφωμένη για την παροχή του εκπαιδευτικού υλικού εξ αποστάσεως κατάρτισης σε μαθησιακά μονοπάτια. Η πλατφόρμα θα αναπτυχθεί σε ίδιες υποδομές και θα μεταφερθεί σε υποδομές σύννεφου (Cloud) για παραγωγική λειτουργία. Η δημοσιευμένη έκδοση θα διατίθεται σε διάταξη επαλληλίας (redundant) ενώ η έκδοση στην εταιρία θα χρησιμοποιείται ως περιβάλλον δοκιμών αλλά και για επιχειρησιακή συνέχεια. Το περιβάλλον θα χρησιμοποιηθεί επίσης για έρευνα και ανάπτυξη της τεχνολογίας πολλαπλών μαθησιακών μονοπατιών. Διεπαφές προς ψηφιακά περιβάλλοντα που χρησιμοποιούνται από παραγωγικούς φορείς θα ολοκληρωθούν με την πλατφόρμα για να δίνεται η δυνατότητα στους συμμετέχοντες στα προγράμματα να αναπτύξουν τις επιθυμητές δεξιότητες σε περιβάλλοντα εφάμιλλα με την παραγωγική διαδικασία που επιθυμούν να ενταχθούν. Διεπαφή με τραπεζικά ιδρύματα θα ολοκληρωθεί επίσης στο περιβάλλον Moodle ώστε να διαμορφωθεί ένα κανάλι ροής εσόδων. Η επικοινωνία με τους πελάτες της εταιρίας θα γίνεται με ιστοσελίδα αλλά και με προσωποποιημένα μηνύματα μέσα από την πλατφόρμα. Επίσης θα χρησιμοποιηθούν κοινωνικά δίκτυα και η σουίτα εφαρμογών γραφείου για την διαχείριση της επικοινωνίας και των πελατών. Η ιστοσελίδα θα αναπτυχθεί με τεχνολογία Wordpress ώστε να είναι συμβατή με τις υποδομές των παρόχων επιγραμμικής φιλοξενίας. Τέλος, για την υλοποίηση του επιμορφωτικού μέρους του προγράμματος θα επιλεγεί πρόγραμμα τηλεδιάσκεψης που είναι συμβατό με την πλατφόρμα, πιθανότατα το Blue Button γιατί είναι απλό και δωρεάν στη χρήση. Εναλλακτικά, θα διαμορφωθεί το διδακτικό μέρος σε βιντεοσκοπημένο οπτικοακουστικό υλικό το οποίο θα είναι διαθέσιμο επιγραμμικά και ολοκληρωμένο με το μαθησιακό μονοπάτι.

Το εκπαιδευτικό υλικό θα πρέπει να είναι επαρκές για το επίπεδο του προγράμματος στο οποίο απευθύνεται και παράλληλα κατάλληλο για εξ αποστάσεως εκπαίδευση. Το πρότυπο Scorm περιγράφει τις απαιτήσεις του εκπαιδευτικού υλικού που διατίθεται επιγραμμικά. Πέραν αυτών, η ένταξη του εκπαιδευτικού υλικού σε μαθησιακά μονοπάτια απαιτεί την αναδιάταξη του. Καθώς τα προγράμματα

απευθύνονται σε τεχνολογίες αιχμής, το διατιθέμενο εκπαιδευτικό υλικό ενδεχομένως να μην επαρκεί και να απαιτείται η εξέλιξη του σε βαθμό που να ικανοποιεί το περίγραμμα ενός προγράμματος και το σχετικό μαθησιακό μονοπάτι. Σε αυτό θα συμβάλει η συνέργεια με φορείς της αγοράς ώστε η ωρίμανση του εκπαιδευτικού υλικού να επιτευχθεί πιο γρήγορα. Η συνέργεια με όμορους φορείς θα επιτρέψει την εισαγωγή νέων θεματικών πεδίων με τον εμπλουτισμό του εκπαιδευτικού υλικού.

Οι δραστηριότητες προώθηση της εταιρίας θα απευθυνθούν στο αναλογούν κοινό και για το λόγο αυτό θα επιλεγθούν τα κατάλληλα μέσα. Για την ηλικιακή ομάδα έως 24 ετών θα χρησιμοποιηθούν τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, διαφημίσεις σε μηχανές αναζήτησης, σε ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης και σε επιγραμμικά παιχνίδια. Με τον τρόπο αυτό θα πληροφορηθούν για την εταιρία και τις παρεχόμενες υπηρεσίες ώστε να ανατρέξουν σε αυτές όταν το επιθυμήσουν. Η προσέγγιση της ηλικιακής ομάδας 25-34 θα γίνει μέσα από ομάδες σε κοινωνικά δίκτυα με επαγγελματική χροιά όπως στο LinkedIn αλλά, με διαφημίσεις σε ηλεκτρονικά μέσα ενημέρωσης και με συμμετοχή σε εκδηλώσεις. Η προσέγγιση της ηλικιακής ομάδας 35-64 θα γίνει μέσα από κοινωνικά δίκτυα με επαγγελματική χροιά όπως το LinkedIn, με δημοσιεύματα σε μέσα ενημέρωσης με επαγγελματικό προσανατολισμό, και από συνέργιες με παραγωγικούς φορείς. Τέλος οι παραγωγικοί φορείς θα προσεγγιστούν με συμμετοχή σε εκδηλώσεις, με συνέργιες και μέσα από κοινωνικά δίκτυα με επαγγελματική χροιά όπως το LinkedIn. Η προσέγγιση θα γίνει κατά βάση με ηλεκτρονική μορφή όπου θα είναι διαθέσιμα τόσο πληροφοριακό περιεχόμενο για την εταιρία και τα διατιθέμενα προγράμματα όσο και προσομοιώσεις του παρεχομένου υλικού. Έμφαση θα δοθεί στη φιλικότητα του περιβάλλοντος προς το χρήστη και στην αποτελεσματικότητα των προγραμμάτων λόγω της καινοτόμου προσέγγισης της υλοποίησης των προγραμμάτων. Παράλληλα, θα επισημαίνεται η συνάφεια των προγραμμάτων με την αγορά εργασίας και η δυνατότητα συνέργιας με τους παραγωγικούς φορείς για επίτευξη της μέγιστης δυνατής ωφέλειας των εμπλεκόμενων μερών.

Η υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης θα γίνεται με χρήση πλατφόρμας τηλεκπαίδευσης σε συνδυασμό με την πλατφόρμα Moodle της εταιρίας. Το εκπαιδευτικό υλικό των προγραμμάτων θα έχει προετοιμαστεί από την εταιρία ενώ το διδακτικό κομμάτι θα υποστηρίζεται από κατάλληλο διδακτικό προσωπικό. Για την συμμετοχή των επιμορφούμενων στα προγράμματα απαιτείται η εγγραφή τους στην πλατφόρμα. Η πρόοδος τους παρακολουθείται ώστε να διασφαλιστεί η συνοχή της προσπάθειας τους με το μαθησιακό μονοπάτι. Με την ολοκλήρωση της επιμορφωτικής διαδικασίας θα καλούνται οι συμμετέχοντες να προβούν σε πιστοποίηση των γνώσεων και δεξιοτήτων που απέκτησαν και μέσα από τη διαδικασία αυτή να αναγνωριστεί η αξία τους στην αγορά εργασίας.

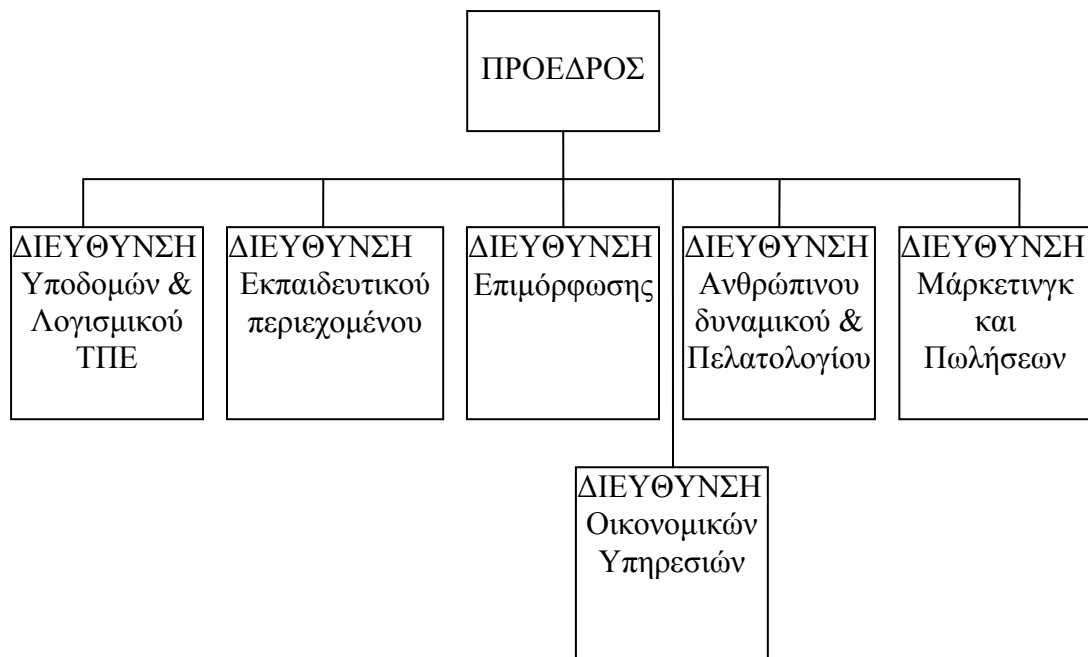
Τα αποτελέσματα της διαδικασίας πιστοποίησης καθώς και η ικανοποίηση των συμμετεχόντων στα προγράμματα της εταιρίας θα συνδυαστούν για να τονίσουν το προφίλ της εταιρίας στην αγορά και με τον τρόπο αυτό να αυξηθεί η φήμη της. Επίσης θα παρακολουθείται η σταδιοδρομία των συμμετεχόντων για να διαπιστωθεί η αναγνώριση της αγοράς στις πιστοποιημένες εξειδικεύσεις που αποκομίζονται από τα προγράμματα της εταιρίας. Με μια παράλληλη δράση θα παρακολουθείται και η ικανοποίηση των παραγωγικών φορέων από την στελέχωση της εξειδικευμένης θέσης απασχόλησης που αναζητούσαν με απόφοιτό των προγραμμάτων της εταιρίας. Τέλος, θα διερευνώνται πεδία συνεργασίας στην κατεύθυνση ανάπτυξης νέων εξειδικευμένων προγραμμάτων.

Η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της υλοποίησης των προγραμμάτων θα γίνει με δημοσιεύσεις σε επιστημονικά και εκλαϊκευμένα ψηφιακά μέσα και παράλληλα διαζώσης σε εκδηλώσεις. Με την παρουσίαση των αποτελεσμάτων αποσκοπείται η ενίσχυση της φήμης της εταιρίας στο χώρο και η αναζήτηση συνεργασιών σε επίπεδο ερευνητικό αλλά και παραγωγικό προς τρίτες χώρες. Ταυτόχρονα θα αποτελέσει ένα εργαλείο προσέγγισης των παραγωγικών φορέων ώστε να προσδιοριστούν οι ανάγκες τους και να προσεγγιστούν καλύτερα μέσα από τα προγράμματα και τις υπηρεσίες της εταιρίας.

Για την διευκόλυνση και διατήρηση του ενδιαφέροντος των πελατών και συνεργατών της εταιρίας σχεδιάζεται ένα πρόγραμμα επιβράβευσης. Το πρόγραμμα θα διανέμει κουπόνια έκπτωσης για συμμετοχή σε προγράμματα της TUTORAMATHESIS αλλά και συνεργατών. Επίσης θα σχηματίσει ένα μηχανισμό οικονομικής επιβράβευσης με βάση τη μέθοδο crowd-sourcing. Με τον τρόπο αυτό θα διατηρηθεί ενισχυθεί το ενδιαφέρον συνεργασίας με την εταιρία και η πίστη των συνεργατών και πελατών της.

### **5.6.2. Οργάνωση**

Η οργάνωση της εταιρίας θα έχει την δομή του σχήματος. Πρόεδρος της εταιρίας θα αναλάβει ο MBA Σύμβουλος λόγω του προφίλ του και της απήχησης στην αγορά εργασίας με σκοπό την ταχεία αναγνώριση της νέας εταιρίας από την αγορά και την ενδυνάμωση της φήμης της. Ρόλος του θα είναι επίσης να συντονίζει τις δραστηριότητες της Δ/σης Μάρκετινγκ και Πωλήσεων με σκοπό την διεύρυνση της βάσης των συναλλασσόμενων με την εταιρία. Την Δ/ση Υποδομών και Λογισμικού ΤΠΕ θα αναλάβει ο Διπλωματούχος Πληροφορικής με σκοπό την διαμόρφωση και υποστήριξη λειτουργικού περιβάλλοντος για τις δραστηριότητες της εταιρίας. Η εμπειρία του σε τεχνολογίες ΤΠΕ θα επιταχύνει την διήθηση της τεχνολογίας από τα μέλη της εταιρίας για την αποδοτικότερη επιτέλεση του σκοπού της. Τη Δ/ση Εκπαιδευτικού Περιεχομένου θα αναλάβει ο Δρ. Ηλεκτρολόγος Μηχανικός και Μηχανικός Η/Υ με στόχο την προετοιμασία του υλικό για την εξ αποστάσεως εκπαίδευση αλλά και την διαμόρφωση της υποδομής για την υλοποίηση των μαθησιακών μονοπατιών. Τη Δ/ση Επιμόρφωσης θα αναλάβει ο Εκπαιδευτικός ΕΠΑΣ για την αμεσότερη συνεργασία και παρακολούθηση των εμπλεκόμενων με την εκπαίδευση. Τη Δ/ση Ανθρώπινου Δυναμικού και Πελατολογίου θα αναλάβει ο Δρ. Ευρωπαϊκής Στρατηγικής, MBA με στόχο την μεγαλύτερη δυνατή διείσδυση της εταιρίας στην αγορά και την ενδυνάμωση της φήμης της. Τέλος, ο MSc Οικονομολόγος και MSc Εκπαιδευτικής Μεθοδολογίας θα αναλάβει την Δ/ση Οικονομικών Υπηρεσιών για την απρόσκοπτη υποστήριξη των δραστηριοτήτων της εταιρίας.



Εικόνα 7 Οργανόγραμμα TUTORAMATHESIS O.E.

### 5.6.3. Έδρα της εταιρίας

Η TUTORAMATHESIS δραστηριοποιείται επιγραμματικά και κατά συνέπεια δεν απαιτείται η φυσική πρόσβαση των εκπαιδευομένων για προσφορά των υπηρεσιών. Παρόλα αυτά χρειάζεται η φυσική υπόσταση της εταιρίας ώστε να γίνεται αναφορά σε αυτή για κάθε ζήτημα που ανακύψει. Με την προοπτική αυτή η έδρα της εταιρίας θα πρέπει να βρίσκεται κοντά στο μεγαλύτερο σύνολο ομάδας στόχου της ώστε να διευκολύνει κάθε δυνατή αλληλεπίδραση τους. Παράλληλα, η TUTORAMATHESIS είναι μια εταιρία αιχμής τεχνολογίας που χρειάζεται προβολή μέσα από το προφίλ της για να προσελκύσει κοινό. Στην κατεύθυνση αυτή η έδρα της θα πρέπει να βρίσκεται σε ένα σύγχρονο κτίριο με ανάλογη αρχιτεκτονική υφή ώστε να ταιριάζει με το επιθυμητό στυλ. Ο χώρος της έδρας θα πρέπει να είναι επαρκής για τις δραστηριότητες της TUTORAMATHESIS, δηλαδή για τα 6 μέλη της ομάδας διαχείρισης και το προσωπικό με το οποίο θα αρχίσει τις δραστηριότητες της.

Με βάση τα παραπάνω η έδρα της επιχείρησης θα πρέπει να είναι σε περιοχή με συγκέντρωση παραγωγικών φορέων σε τεχνολογίες αιχμής αλλά και συγκέντρωσης πληθυσμού με σκοπό να μεγιστοποιήσει τον πληθυσμό των ομάδων στόχου που μπορεί να προσεγγίσει. Επιλέγεται η ζώνη της πρωτεύουσας και συγκεκριμένα η περιοχή του Αμαρουσίου ως ζώνη με τις περισσότερες εταιρίες σε τεχνολογίες αιχμής. Παράλληλα το Μαρούσι είναι κοντά σε κάθε περιοχή της οικιστικής ζώνης της Αθήνας λόγω των συγκοινωνιακών υποδομών του αλλά και της ευρύτερης περιοχής (προαστιακός). Θα αναζητηθεί χώρος σύγχρονο κτίριο γραφείων που δεν βρίσκεται επί των κεντρικών οδικών αξόνων, αλλά σε παράδρομους. Θα διερευνηθούν οι περιοχές που βρίσκονται κοντά σε παραγωγικούς φορείς αλλά πιο κοντά σε εμπορική ζώνη, με το σκεπτικό ότι όποιος θα έρθει στην έδρα της εταιρίας θα συνδυάσει και άλλη δραστηριότητα. Τέλος, θα δοθεί έμφαση στη δυνατότητα εύκολης διέλευσης και στάθμευσης αλλά και διασύνδεσης με τα ΜΜΕ ώστε όσοι προσέλθουν στην έδρα τη εταιρίας να μην ταλαιπωρηθούν από το κυκλοφοριακό φορτίο. Τέτοιες περιοχές είναι αυτές του Σωρού, του Ψαλλιδίου και των Αναβρύτων.

#### 5.6.4. Προγραμματισμός Προσωπικού

Η TUTORAMATHESIS είναι μια εταιρία υψηλής τεχνολογίας και σκοπεύει να αυτοματοποιήσει σημαντικό μέρος του επιχειρηματικού της συστήματος. Οι προβλεπόμενες θέσεις εργασίας έχουν να κάνουν με το παραγωγικό της αντικείμενο και διαμορφώνονται ως εξής:

Πίνακας 5 Προβλέψεις πρόσληψης προσωπικού

	E1	E2	E3	E4	E5
Συγγραφείς - Εκπαιδευτές	0	0	1	1	1
Προγραμματιστές	1	1	2	2	2
Μεταφραστές	0	0	1	1	1
Γραμματεία	1	1	1	1	1
Λογιστήριο	0	0	0	0	1
<b>Σύνολο</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>

Η εταιρία κατά την έναρξη των δραστηριοτήτων της απαιτεί την προπαρασκευή του εκπαιδευτικού υλικού. Για την επίτευξη του στόχου αυτού απαιτείται η υποστήριξη της δράσης με ανθρώπινο δυναμικό. Με στόχο την υποστήριξη 4-6 νέων θεματικών πεδίων ανά έτος και την υπόθεση ότι η προπαρασκευή του εκπαιδευτικού περιεχομένου ανά θεματικό πεδίο χρειάζεται έξι μήνες, προβλέπεται η απασχόληση ενός (1) ατόμου με την αύξηση του πελατολογίου της εταιρίας. Παράλληλα, για την διαμόρφωση και διατήρηση της πλατφόρμας της εταιρίας κατάλληλα για την προσωποποιημένη παροχή υπηρεσιών αλλά και της δυνατότητας επιλογής διαφορετικών μαθησιακών μονοπατιών απαιτείται αριθμός προγραμματιστών. Αυτοί θα βαρύνονται επίσης με την λειτουργική υποστήριξη της υποδομής και την αντιμετώπιση των προβλημάτων. Οι εκπαιδευτικές δραστηριότητες της εταιρίας θα καλύπτονται με περιστασιακές συμβάσεις ατόμων από την αγορά για τα αντικείμενα που δεν μπορούν να καλύψουν τα μέλη της ομάδας διαχείρισης. Κατά την φάση εξάπλωση των δραστηριοτήτων της εταιρίας σε διεθνείς αγορές θα απαιτηθεί η μετάφραση του εκπαιδευτικού περιεχομένου και για το σκοπό αυτό προβλέπεται η πρόσληψη μεταφραστών οι οποίοι θα έχουν εμπειρία σε εκπαιδευτικά προγράμματα για να αποδώσουν το περιεχόμενο στη πλέον συμβατή μορφή για την αγορά στόχο. Το προσωπικό θα συμπληρώσει η γραμματειακή υποστήριξη καθώς και η λογιστική υποστήριξη των δραστηριοτήτων της εταιρίας.

#### 5.6.5. Συνεργάτες

Για την υποστήριξη του κύκλου εργασιών της εταιρίας απαιτείται η παρουσία της στο διαδίκτυο και συγκεκριμένα η φιλοξενία της σε πάροχο υπηρεσιών σύννεφου (cloud). Για την αμεσότερη προσέγγιση των ομάδων στόχου επιλέγεται εγχώριος πάροχος, η Lamda Helix, ενώ θα διερευνηθεί η μετάβασης στο αντίστοιχο της Microsoft όταν αυτό θα καταστεί λειτουργικό. Η προμήθεια της υπηρεσίας θα γίνει στο μοντέλο IaaS με σκοπό την ελαχιστοποίηση του διαχειριστικού κόστους της εταιρίας χωρίς να εκχωρείται ο έλεγχος του κρίσιμου λογισμικού μέρους. Στον ίδιο πάροχο αλλά σε μοντέλο SaaS θα υλοποιηθεί η συνεργασία για την φιλοξενία της ιστοσελίδας της εταιρίας. Και για τα δύο πληροφοριακά συστήματα θα διαμορφωθεί αρχιτεκτονική υψηλής διαθεσιμότητας και επαλληλίας προκειμένου να διασφαλιστεί η

επιχειρησιακή συνέχεια. Για τους ίδιους λόγους αντίγραφα τους θα βρίσκονται στις εγκαταστάσεις της εταιρίας που θα λειτουργούν ως cold standby λύση και ταυτόχρονα για δοκιμές.

Η προώθηση της εταιρίας και του σκοπού της θα γίνει μέσα από το διαδίκτυο. Θα επιδιωχθεί συνεργασία με επιλεγμένες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης όπως το LinkedIn για την πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση της στρατηγικής μάρκετινγκ. Ταυτόχρονα θα συναφθούν σχέσεις με μηχανές αναζήτησης όπως η Google για διαμόρφωση διαφημιστικής καμπάνιας. Η χρήση της τεχνολογίας Moodle δεν απαιτεί κάποια συγκεκριμένη συνεργασία, όμως θα επιδιωχθεί συνεργασία με τους παρόχους της τεχνολογίας για την τεχνική υποστήριξη του προϊόντος. Η ολοκλήρωση στην πλατφόρμα περιβαλλόντων προσομοίωσης όπως της Cisco, του SPSS ή άλλων λογισμικών που χρησιμοποιούνται ευρέως στην παραγωγική διαδικασία απαιτεί την συνεργασία με τους φορείς αυτούς.

Η υλοποίηση των εξειδικευμένων προγραμμάτων κατάρτισης απαιτεί και εξειδικευμένους εκπαιδευτές. Η ανεύρεση του προφίλ των εκπαιδευτών που ταιριάζει με τις ανάγκες του προγράμματος είναι μια επίπονη διαδικασία, αντίστοιχη αυτής της αναζήτησης εργασίας. Για το λόγο αυτό η εταιρία θα δημιουργήσει μια ομάδα σε κοινωνικά δίκτυα στην οποία θα προσκαλέσει να ενταχθούν εκπαιδευτές με κοινά ενδιαφέροντα και με το πρόγραμμα επιβράβευσης θα προσπαθήσει να δημιουργήσει μια χαλαρή συνομοσπονδία ώστε να τους αξιοποιήσει όταν απαιτηθεί.

Τα κοινωνικά δίκτυα θα χρησιμοποιηθούν επίσης για την προσέγγιση και προσέλκυση παραγωγικών φορέων, ακρογωνιαίο λίθο για την επαλήθευση της αναγκαιότητας των προσφερόμενων προγραμμάτων. Με στόχευση τις εταιρίες τεχνολογιών αιχμής θα επιδιωχθεί η διαμόρφωση μη σχέσεων και διατήρηση των επαφών προκειμένου να δημιουργηθεί μια κρίσιμη μάζα διάχυσης των σκοπών της εταιρίας και των αποτελεσμάτων των προγραμμάτων της.

Για την διαχείριση της ροής των χρημάτων θα συναφθεί συνεργασία με τραπεζικό οργανισμό. Η σχέση δεν θα περιλαμβάνει μόνο την επιγραμμική πληρωμή αλλά και υπηρεσίες τραπεζικής για την υποστήριξη των λειτουργιών της εταιρίας. Παράλληλα όμως θα επιδιωχθεί σχέση με επιχειρηματικό άγγελο στην περιοχή των κρυπτονομισμάτων ο οποίος θα καθοδηγήσει την εταιρία στην ανάπτυξη συστήματος συναλλαγής με αυτά. Μέσα από ανάλογη διαδικασία θα υλοποιηθεί και το σύστημα επιβράβευσης της εταιρίας, εμπλεκοντας και διαδικασίες crowd-sourcing.

### **5.7. Πρόγραμμα υλοποίησης**

Η υλοποίηση του επιχειρηματικού σχεδίου θα ξεκινήσει με την συγκέντρωση και επεξεργασία του εκπαιδευτικού υλικού για τα πέντε θεματικά πεδία ενδιαφέροντος κατά την έναρξη των δραστηριοτήτων της εταιρίας. Την εργασία αυτή θα κάνουν τα μέλη της ομάδας διαχείρισης. Η διάρκεια της είναι έξι μήνες αλλά στους 3 μήνες θα ολοκληρωθεί η διαδικασία για μία θεματική περιοχή πιλότο. Με την ολοκλήρωση της προπαρασκευής του εκπαιδευτικού υλικού θα ξεκινήσει η ανάρτηση του στην πλατφόρμα. Η ανάρτηση ενδεχομένως να εμπλουτιστεί ανάλογα με τις ανάγκες της διαμόρφωσης σε μαθησιακά μονοπάτια. Η διάρκεια της διαδικασίας αυτής αναμένεται να αγγίξει τον ένα μήνα.

Παράλληλα θα προετοιμαστεί η πλατφόρμα και η ιστοσελίδα της εταιρίας, διαδικασία η οποία θα διαρκέσει ένα μήνα. Κατόπιν αυτού θα υπάρξει μια περίοδος



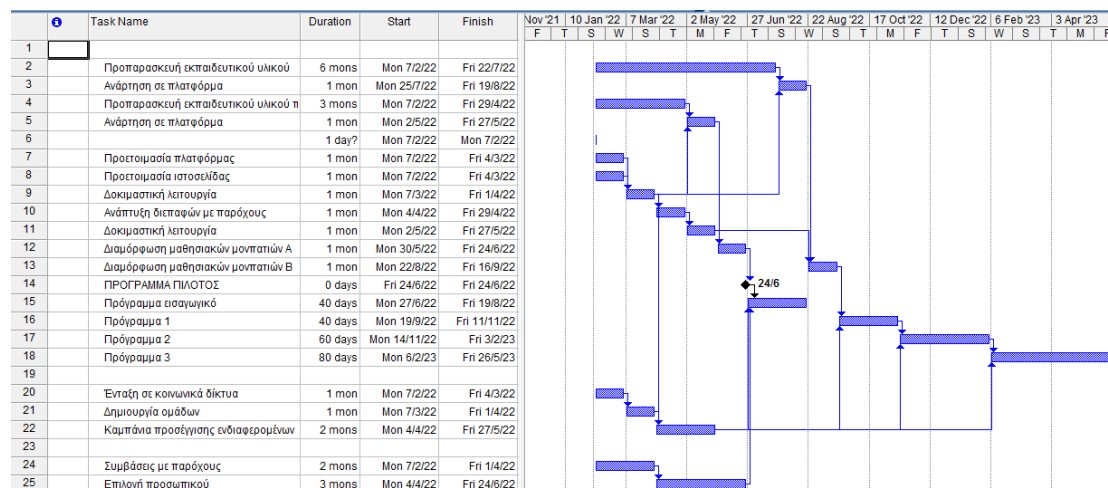
δοκιμαστικής λειτουργίας διάρκειας ενός μηνός. Ακολούθως θα αναπτυχθούν διεπαφές με συνεργάτες-παρόχους υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα οι τράπεζες καθώς και η δοκιμαστική τους λειτουργία, η διάρκεια της διαδικασίας προβλέπεται αν είναι ένας μήνας. Ακολούθως θα αρχίσει η πλήρωση της πλατφόρμας με το εκπαιδευτικό υλικό της θεματικής περιοχής πιλότο, και η διαμόρφωση του σε μαθησιακά μονοπάτια, με διάρκεια ενός μηνός.

Η δυνατότητα υλοποίησης προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης μπορεί να ξεκινήσει μετά το πρώτο τετράμηνο αλλά το πληροφοριακό υλικό της ιστοσελίδας θα είναι έτοιμο μετά το δεύτερο μήνα. Η προσέγγιση ενδιαφερομένων μπορεί να ξεκινήσει από το δεύτερο μήνα με σκοπό να συγκεντρωθεί ο απαιτούμενος αριθμός ενδιαφερομένων ώστε να υλοποιηθεί το πρόγραμμα εξ αποστάσεως κατάρτισης. Μέχρι να παρέλθει το πρώτο δίμηνο, μπορεί να ξεκινήσει η διαδικασία ένταξης σε κοινωνικά δίκτυα και διαμόρφωσης τους ώστε από τον πρώτο μήνα και μέχρι τον δεύτερο να έχουν ολοκληρωθεί οι ομάδες και οι αναρτήσεις σε αυτά.

Οι συνεργασίες με τους παρόχους μπορούν να ξεκινήσουν από την πρώτη στιγμή με στόχο να έχουν ολοκληρωθεί μέσα στο πρώτο δίμηνο. Στο διάστημα μεταξύ δεύτερου και πέμπτου μήνα μπορεί να ξεκινήσει η επιλογή του προσωπικού για να προσληφθεί πριν την έναρξη της παροχής υπηρεσιών.

Το χρονικό σημείο της πρώτης υλοποίησης προγράμματος ορίζεται πέντε μήνες από την έναρξη δραστηριοτήτων. Τότε θα λάβει χώρα υλοποίηση προγράμματος πιλότου και έκτοτε θα υλοποιούνται προγράμματα άμα την συμπλήρωση του απαιτούμενου αριθμού ενδιαφερομένων.

Το ακόλουθο διάγραμμα Gantt περιγράφει τις δραστηριότητες της εταιρίας για το πρώτο χρόνο λειτουργίας.



**Εικόνα 8 Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης TUTORAMATHESIS O.E. (πρώτο έτος)**

### 5.7.1. Κίνδυνοι

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει η εταιρία είναι τόσο ενδογενείς όσο και εξωγενείς. Από τους ενδογενείς ξεχωρίζει η αδυναμία της ομάδας διαχείρισης να συνεργαστεί αργαστά στα πλαίσια της εταιρίας και να υπάρξει διάσπαση της ομάδας διαχείρισης ή ακόμα και αποχώρηση μέλους της. Στην περίπτωση αυτή το εγχείρημα είναι πιθανότερο να αποτύχει μιας και η δυνατότητα ανταπόκρισης στις απαιτήσεις του εγχειρήματος είναι πολύ μικρές. Ο κίνδυνος υπάρχει γιατί η ομάδα δεν έχει

συνεργαστεί στο σύνολό της ξανά στο παρελθόν. Για το λόγο αυτό θα αξιοποιηθεί η περίοδος πριν την εκκίνηση της δραστηριότητας της επιχείρησης, περίοδος που συνήθως χρησιμοποιείται για τις διαδικασίες ίδρυσης και αδειοδότησης της, για να εργαστούν μαζί υπό την επίβλεψη συμβούλου. Στόχος είναι να διαπιστωθούν τυχόν αποκλείσεις και να λειανθούν πριν αυτές καταλήξουν σε αποτυχία του εγχειρήματος.

Επόμενος κίνδυνος προέρχεται από το σχεδιασμό του εγχειρήματος, αν ο σχεδιασμός είναι υπεραισιόδοξος ή υποαπαισιόδοξος. Και στις δύο περιπτώσεις ο υποθέσεις θα είναι εσφαλμένες και η εξέλιξη της εταιρείας θα είναι πολύ δύσκολη ως αδύνατη. Για το λόγο αυτό θα αναζητηθεί σύμβουλος με εμπειρία στην σχετική αγορά για να γνωμοδοτήσει σχετικά.

Σημαντικό στοιχείο στους στόχους της εταιρίας είναι η ικανοποίηση του πελάτη. Αν η εταιρία δεν καταφέρει να αναπτύξει τις κατάλληλες διεπαφές και διαδικασίες που ανταποκρίνονται στις προσδοκίες του πελάτη τότε θα απωλέσει το σημαντικότερο πλεονέκτημα της έναντι του ανταγωνισμού. Για το σκοπό αυτό θα αξιολογήσει το σχεδιασμό της κατά την υλοποίηση του προγράμματος πιλότου και θα προσαρμόσει τα προγράμματα αναλόγως.

Ουσιαστικό στοιχείο της επιτυχίας της εταιρίας είναι η αντιστοίχιση των αντικειμένων των προγραμμάτων της με θέσεις εργασίας. Αν η παραγωγικοί φορείς δεν πιστούν για την αξία των αποφοίτων των προγραμμάτων της εταιρίας τότε αυτή δεν έχει αντικείμενο ύπαρξης. Η στενή συνεργασία με τους παραγωγικούς φορείς για την διαπίστωση και περιγραφή των χαρακτηριστικών των εξειδικεύσεων που απαιτούνται για την πλήρωση των θέσεων του κύκλου εργασιών τους είναι ακρογωνιαίος λίθος για την επιβίωση της εταιρίας αλλά και για την αποδοτική τους λειτουργία.

### **5.7.2. Ευκαιρίες**

Η αίσθηση του πελάτη πως η προσπάθεια του να επιμορφωθεί θα έχει τελικά οδηγήσει σε επιβράβευση του είναι σημαντική για να αποφασίσει να ενταχθεί σε προγράμματα κατάρτισης. Η δυναμική της εταιρίας να προσφέρει προγράμματα κατάρτισης που αντανακλούν τις ανάγκες της αγοράς συνεισφέρει σε αυτή την κατεύθυνση.

Η τελική απόφαση ένταξης σε ένα πρόγραμμα κατάρτισης έρχεται με την αξιολόγηση κόστους ωφέλειας. Τα προγράμματα της εταιρίας προσφέρονται σε ανταγωνιστικές τιμές και το μόνο που χρειάζεται επιπρόσθετα είναι να αναδειχθεί η προστιθέμενη αξία τους από την πλευρά των παραγωγικών φορέων. Η συνέργεια με τους φορείς αυτούς θα ενδυναμώσει την προοπτική αυτή.

Η καινοτομία των εναλλακτικών μαθησιακών μονοπατιών θα αλλάξει τις σχέσεις των πελατών με το σύστημα καθώς και την εμπειρία τους από αυτό. Η αναβάθμιση της εμπειρίας τους, συνδυασμένη με βελτιωμένες επιδόσεις, θα επιφέρει ενθουσιασμό ο οποίος θα διαχυθεί με τη μέθοδο από στόμα σε στόμα, την πιο ισχυρή μεθοδολογία διαφήμισης.

Η καινοτομία των εναλλακτικών μαθησιακών μονοπατιών θα βοηθήσει την εταιρία να γίνει ηγέτης στην εγχώρια αγορά και να συνεργαστεί με όμορους φορείς του εξωτερικού για να εξελίξει περαιτέρω την καινοτομία. Αυτό την καθιστά εταιρία τεχνολογιών αιχμής ενισχύοντας το προφίλ της.

Τέλος, η αδυναμία του σύγχρονου εκπαιδευτικού συστήματος να υποστηρίξει τις ανάγκες της αγοράς εργασίας εκθέτει πολλά χρόνια τώρα το παραγωγικό σύστημα σε αναποτελεσματικότητα. Η συνέργεια με τους φορείς αυτούς μέσα από ένα στρατηγικό πλαίσιο προσόντων θα βοηθήσει στην καλύτερη αποτύπωση των αναγκών τους και με τον τρόπο αυτό στην αποτελεσματικότερη στελέχωση τους.

### **5.7.3. Αδυναμίες**

Απουσία πλεοναζόντων πόρων για την υποστήριξη του κύκλου εργασιών της εταιρίας. Η κατάσταση αυτή οδηγεί σε αδυναμία εκπλήρωσης του σκοπού της εταιρίας αν μεταβληθούν οι συνθήκες του αρχικού σχεδιασμού (π.χ. οικονομικό περιβάλλον).

Απουσία κουλτούρας αριστείας από την αγορά εργασίας. Η κατάσταση αυτή οφείλεται σε αγκυλώσεις του έμφυτου δυναμικού των παραγωγικών φορέων οι οποίες υπολείπονται των αντίστοιχων διεθνών φορέων. Αποτέλεσμα της είναι η αδυναμία εκπλήρωσης του σκοπού της εταιρίας.

Αδυναμία προστασίας του εκπαιδευτικού περιεχομένου και του συστήματος παροχής υπηρεσιών. Λόγο του άυλου των αγαθών που παράγει η εταιρία, είναι δυνατό κάποιος να θελήσει να τα οικειοποιηθεί. Ένας μηχανισμός αντιμετώπισης των παραβιάσεων των πνευματικών και εμπορικών δικαιωμάτων θα πρέπει να αντιμετωπίσει το ενδεχόμενο αυτό. Λόγο όμως το μακρού χρονικού διαστήματος της δικαστικής διαδικασίας, προσφιλέστερος τρόπος είναι να υλοποιηθεί το σύστημα γρήγορα και επιτυχημένα στην αγορά ώστε να τύχει της αναγνώρισης της.

### **5.7.4. Δυνατά σημεία**

Το προφίλ της εταιρίας όπως αρχικά διαμορφώνεται από τα μέλη της ομάδας διαχείρισης αλλά και όπως στη συνέχεια εξελίσσεται από τις δραστηριότητες της εταιρίας είναι νέο και ελκυστικό για τους ενδιαφερόμενους.

Η πιστοποίηση των προγραμμάτων της εταιρίας από διεθνούς φήμης οργανισμούς διευκολύνει την απορρόφηση των αποφοίτων της από τους παραγωγικούς φορείς και έτσι την φήμη της εταιρίας.

Η εισαγωγή καινοτομίας στο σύστημα κατάρτισης η οποία ενισχύει την αίσθηση και άρα την συμμετοχή του καταρτιζόμενου τελικά αποφέρει θετικά αποτελέσματα και για τα δύο μέρη.

Η συνεχής εξέλιξη της καινοτομίας αλλά και της εκπαιδευτικής διαδικασίας θα διατηρήσει την εταιρία στην εκτίμηση των ενδιαφερομένων και θα διευκολύνει την αλληλεπίδραση μαζί τους.

### **5.7.5. Ασφαλιστικά μέτρα**

Με βάση την ανάλυση που προηγήθηκε, η εταιρία θα πρέπει να ασφαλιστεί έναντι του κινδύνου έλλειψης πόρων λόγω μεταβολής του οικονομικού περιβάλλοντος και εκτάκτων περιστατικών.

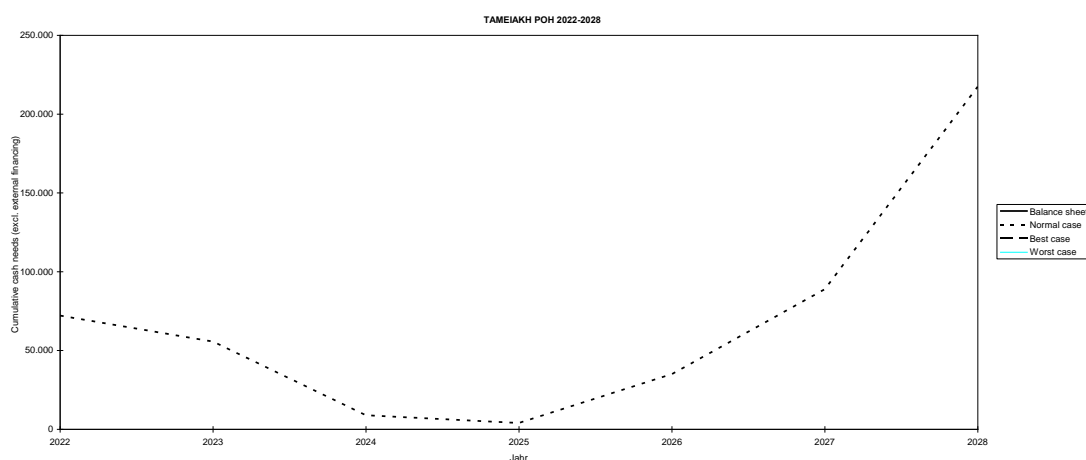
Επίσης, θα πρέπει να ασφαλιστεί έναντι αστικής ευθύνης σε περίπτωση αστοχίας των μέτρων ασφάλειας πληροφορίας και διαρροής προσωπικών δεδομένων των συνεργαζομένων με την εταιρία.

Τέλος θα πρέπει να αναπτύξει ένα σχέδιο αντιμετώπισης της παραβίασης των πνευματικών και εμπορικών της δικαιωμάτων για να περιορίσει την απώλεια εσόδων.

## 5.8. Οικονομικά και Χρηματοδότηση

### 5.8.1. Πλάνο χρηματοδότησης

Για των προϋπολογισμό των εσόδων της εταιρίας χρησιμοποιήσαμε τις υποθέσεις που αναλύθηκαν στα προηγούμενα καθώς επίσης ότι η ομάδα διαχείρισης θα αμειφθεί με μείρισμα επί των εσόδων ενώ προσφέρει πλήρη απασχόληση για την υποστήριξη των λειτουργιών της εταιρίας. Το πλάνο φτάνει σε βάθος εξαετίας για να καλύψει και την μελλοντική αξία της επιχείρησης. Από την ανάλυση ταμειακών ροών προκύπτει ότι η εταιρία έχει σημείο καμπής τα 3 χρόνια με συνολική ανάγκη χρηματοδότησης στα 150.000 € περίπου.



Εικόνα 9 Διάγραμμα ροής εσόδων (προσέγγιση Α)

Με αρχική επένδυση 150.000€ επιτυγχάνει IRR 41% και παρούσα αξία 290.000€. Για αυτά αποτελέσματα δεν έχει διαμοιραστεί μείρισμα στην ομάδα διαχείρισης ούτε κέρδη για τον επενδυτή. Η προοπτική αυτή δεν είναι βιώσιμη αν λάβουμε υπόψη ότι οι αμοιβές των μελών της ομάδας διαχείρισης για πλήρη απασχόληση κατ' έτος αντιστοιχούν στο ποσό της χρηματοδότησης, χρηματοδότηση που γίνεται άπαξ. Επίσης ο επενδυτής περιμένει κέρδος από την αρχική του επένδυση και το οποίο μπορεί να διεκδικήσει σε οποιαδήποτε χρονική στιγμή πριν το τέλος της περιόδου αναφοράς.

Πίνακας 6 Αναλυτικός λογαριασμός εσόδων-εξόδων

<b>TUTORAMATHESIS O.E.</b>							
<b>Profit &amp; Loss Statement</b>							
	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Sales</b>							
Εισαγωγικό	2.800	10.640	15.600	19.200	22.000	24.000	27.000
Βασικό	6.600	19.800	25.800	31.500	36.900	42.000	46.800
Εξειδικευμένο	12.500	50.260	72.000	115.000	168.000	240.000	380.000
Συμβουλευτική εταιριών	0	0	0	0	0	0	0

<b>Total sales</b>	21.900	80.700	113.400	165.700	226.900	306.000	453.800
<b>Cost of services provided</b>	2.157	8.421	9.282	12.651	16.287	20.940	26.574
<b>Gross margin</b>	19.743	72.279	104.118	153.049	210.613	285.060	427.226
In % of sales	90%	92%	92%	93%	93%	94%	94%
<b>Operating costs</b>							
Development/Engineering	14.850	19.800	39.601	39.601	39.601	39.601	39.601
In % of sales	68%	25%	35%	24%	17%	13%	9%
Marketing & Sales	1.314	4.842	6.804	9.942	13.614	18.360	27.228
In % of sales	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Administration	51.680	56.558	102.547	103.069	120.842	167.294	168.770
In % of sales	236%	70%	90%	62%	53%	55%	37%
<b>Total operating costs</b>	67.845	81.201	148.951	152.612	174.057	225.254	235.599
In % of sales	310%	101%	131%	92%	77%	74%	52%
<b>Operating profit</b>	-48.102	-8.922	-44.833	437	36.556	59.806	191.627
In % of sales	-220%	-11%	-40%	0%	16%	20%	42%
Financing expenditure							
Financing income	0	0	0	0	0	0	0
<b>Profit before tax</b>	-48.102	-8.922	-44.833	437	36.556	59.806	191.627
Income tax	0	0	0	0	0	0	74.627
<b>Net profit</b>	-48.102	-8.922	-44.833	437	36.556	59.806	116.999
Income tax	-220%	-11%	-40%	0%	16%	20%	26%

**TUTORAMATHESIS O.E.**

**Balance sheet at end of accounting year**

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>Assets</b>							
<b>Liquid assets</b>							
Cash	-46.680	-61.937	107.469	111.214	-78.974	-23.903	103.382
Net receivables from customers	0	6.600	9.450	13.808	18.908	25.500	37.817
Stock/inventory (30, 60 or 90 days)	3.000	450	600	750	900	1.000	1.000
<b>Total liquid assets</b>	-43.680	-54.887	-97.419	-96.655	-59.165	2.597	142.199
<b>Gross fixed assets</b>	5	5	13	13	16	22	22
Minus cumulated depreciation	1	2	5	7	10	13	16
<b>Net fixed assets</b>	4	3	8	6	6	9	6
<b>TOTAL ASSETS</b>	-43.676	-54.884	-97.411	-96.649	-59.159	2.606	142.205
<b>LIABILITIES</b>							
<b>Debt</b>							
<b>Short-term debt</b>							
Open third-party invoices (creditors)	3.326	1.040	1.396	1.721	2.155	2.764	3.349
Provisions for wages	1.100	1.100	3.050	3.050	3.550	4.900	4.900

Provisions for taxes	0	0	0	0	0	0	17.677
<b>Total short-term debt</b>	4.426	2.140	4.446	4.771	5.705	7.664	25.925
<b>Long-term debt</b>							
Loans and mortgages	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
<b>Total long-term debt</b>	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
<b>TOTAL DEBT</b>	124.426	122.140	124.446	124.771	125.705	127.664	146.065
<b>Equity</b>							
Share capital	0	0	0	0	0	0	0
Reserves	0	0	0	0	0	0	3.207
Profit/loss carried forward	-49.302	-59.423	-105.45	-106.22	-70.864	-12.258	106.901
<b>Total equity</b>	-49.502	-59.823	-106.05	-107.02	-71.864	-13.458	109.243
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	-49.502	-59.823	-106.05	-107.02	-71.864	-13.458	109.243

**TUTORAMATHESIS O.E.**

**Cash flow calculation**

	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028
<b>CASH AT BEGINNING OF YEAR</b>	0	72.120	55.663	8.931	3.986	35.026	88.897
<b>Cash inflow</b>							
Net profit	-49.302	-10.122	-46.033	-763	35.356	58.606	119.159
Plus depreciation/amortization	1	1	3	2	3	4	2
<b>Plus changes in:</b>							
Liabilities from performance	3.326	-2.286	357	324	434	610	584
Wage provisions	1.100	0	1.950	0	500	1.350	0
Tax provisions	0	0	0	0	0	0	17.677
Long-term debt/loans	120.000	0	0	0	0	0	0
<b>Total cash inflow</b>	75.125	-12.407	-43.724	-436	36.293	60.569	137.563
<b>Cash outflow</b>							
<b>Minus changes in:</b>							
Net receivables from performance	0	6.600	2.850	4.358	5.100	6.592	12.317
Stock	3.000	-2.550	150	150	150	100	0
Gross fixed assets	5	0	8	0	3	6	0
<b>Total cash outflow</b>	3.005	4.050	3.008	4.508	5.253	6.698	12.317
<b>CASH INCREASE/DECREASE</b>	72.120	-16.457	-46.732	-4.945	31.040	53.871	125.246
<b>FINANCING (INCREASE IN EQUITY)</b>	0	0	0	0	0	0	3.207
<b>CASH AT END OF YEAR</b>	72.120	55.663	8.931	3.986	35.026	88.897	217.351
<b>NPV</b> (\$120.000)	\$63.406	\$46.567	\$668	(\$4.169)	\$25.326	\$75.745	\$44.727
<b>IRR</b>	23,79%						

### 5.8.2. Πωλήσεις και ανάλυση ευαισθησίας

Με βάση τις προβλέψεις οι πωλήσεις της εταιρίας δια μορφώνονται ως ακολούθως

Πίνακας 7 Ανάλυση πλήθους πωλήσεων κατ' έτος

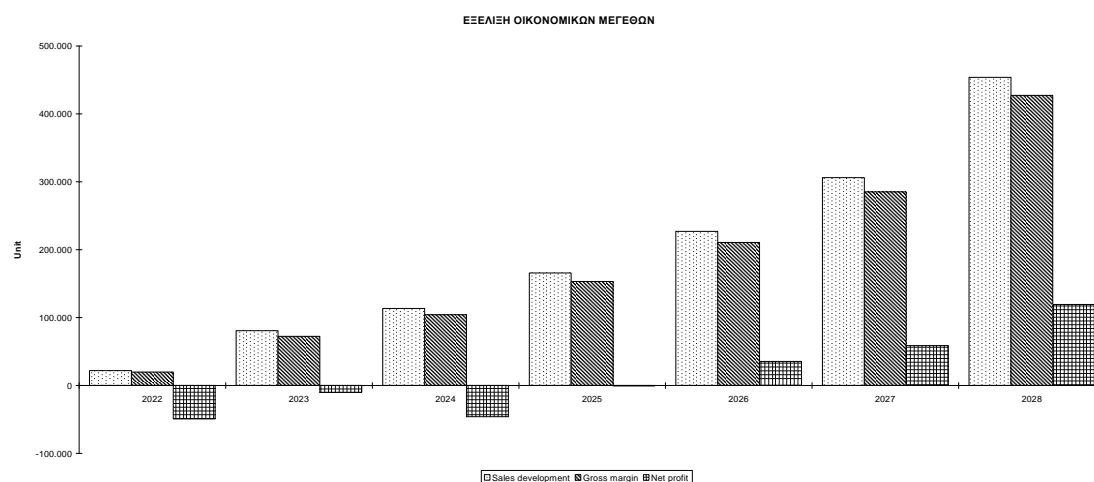
	1 <sup>ο</sup> έτος	2 <sup>ο</sup> έτος	3 <sup>ο</sup> έτος	4 <sup>ο</sup> έτος	5 <sup>ο</sup> έτος	6 <sup>ο</sup> έτος	ΣΥΝΟΛΟ
Εισαγωγικό	2	4	6	8	10	12	42
Βασικό	1	2	3	4	5	6	21
Εξειδικευμένο	1	2	3	5	8	12	31

Και που αναλογούν σε πλήθος ατόμων 420 της ομάδας στόχο ηλικίας 15-24, 315 της ομάδας στόχο ηλικίας 25-34 και 310 της ομάδας στόχο ηλικίας 35-64. Τα νούμερα αυτά είναι συμβατά με την πρόβλεψη προσεταιρισμού της αγοράς που έγινε στην αρχική ανάλυση. Παρόλα αυτά το πλήθος των προγραμμάτων που προκύπτουν δεν αφήνουν περιθώρια αποτελεσματική υλοποίησης του πλάνου με τις δεδομένες υποθέσεις μιας και δεν αρκούν για να καλύψουν την προσδοκώμενη πρόσοδο της ομάδας διαχείρισης.

Με βάση αυτό το δεδομένο δεν έχει έννοια η ανάλυση ευαισθησίας μιας και τα μεγέθη την καταστύβουν ανούσια. Η μεταβολή των αρχικών υποθέσεων και ειδικότερα της τιμής διάθεσης των προγραμμάτων δεν είναι ρεαλιστική μιας και αγορά δεν έχει περιθώρια να χρηματοδοτήσει τιμές με σημαντική διαφοροποίηση από τον ανταγωνισμό. Από την άλλη, δεν είναι δυνατόν η ομάδα διαχείρισης να απασχολείται πλήρως για χρόνια χωρίς να αμείβεται.

### 5.8.3. Εισόδημα, κέρδος και ισοζύγιο πληρωμών

Για πληρότητα του επιχειρηματικού πλάνου παρατίθεται διάγραμμα αποτελεσμάτων χρήσης. Παρατηρούμε ότι η εξέλιξη είναι εκθετική αλλά η κερδοφορία έρχεται μετά το πέμπτο έτος.



Εικόνα 10 Διάγραμμα αποτελεσμάτων χρήσης (προσέγγιση Α)

Με βάση το παραπάνω η επένδυση δεν είναι ελκυστική μιας και η ταχύτητα μεταβολής της τεχνολογίας καθιστά τις αρχικές επενδύσεις αμφίβολες μετά την παρέλευση του διαστήματος αναφοράς. Σε αυτό συμβάλει η συμμετοχή των εξειδικευμένων προγραμμάτων τα οποία συμμετέχουν στο μεγαλύτερο βαθμό στην

κερδοφορία (72%) αλλά και με το μεγαλύτερο κόστος παραγωγής και τα οποία απαξιώνονται πιο γρήγορα ανάλογα με τις τάσεις της αγοράς. Η συμβολή των υπόλοιπων προγραμμάτων (εισαγωγικών, εξειδικευμένων) είναι περιορισμένη και δεν επαρκεί για να καλύψει την βιωσιμότητα της εταιρίας λόγω του ισχυρού ανταγωνισμού και της συμπίεσης των τιμών.

#### **5.8.4. Αξία της επιχείρησης**

Όπως αναφέραμε η αξία της επιχείρησης εκτιμάται σε 290.000€. Αυτό όμως συμβαίνει χωρίς το κέρδος και την επιστροφή κεφαλαίου του επενδυτή. Αν υπολογίσουμε την επιστροφή του κεφαλαίου στο τέλος της επένδυσης και ένα ποσοστό 24% επί των κερδών της εταιρίας στο τέλος της περιόδου αναφοράς σαν επιχειρηματικά κέρδη ισοκατανεμημένο κατ' έτος τότε η αξία της επιχείρησης στην πενταετία είναι μόλις 82.000€. Σαφώς το περιθώριο είναι περιορισμένο για να είναι ελκυστικό για την πολυπληθή ομάδα διαχείρισης.



## ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ – ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

### 6. Ανάλυση και συζήτηση επί των αποτελεσμάτων

#### 6.1. Αποτίμηση των ερευνητικών υποθέσεων

Με βάση την έρευνα πεδίου που προηγήθηκε, η αγορά της εξ αποστάσεως κατάρτισης στην χώρα είναι υπαρκτή και η δυναμική της είναι στάσιμη. Παρόλα που το ενδιαφέρον της αγοράς παραμένει έντονο, η δυνατότητα χρηματοδότησης των σπουδών είναι περιορισμένη. Αυτό καθιστά τα προγράμματα ελκυστικά αλλά χωρίς ικανές συμμετοχές λόγω του κόστους. Η δυσχέρεια αυτή έχει εντείνει τον ανταγωνισμό και περιορίζει την τιμή διάθεσης στο κόστος. Αποτέλεσμα αυτού είναι η αδυναμία παραγωγής νέων προγραμμάτων που αφορούν θεματικά πεδία στην αιχμή της τεχνολογίας και άρα την ανταγωνιστικότητά τους. Η εγχώρια αγορά εισάγει προγράμματα από περισσότερο αναπτυγμένες αγορές και τα προσαρμόζει στις ανάγκες της τοπικής. Το γεγονός αυτό περιορίζει το περιθώριο κέρδους μιας και τα τοπικά προγράμματα υλοποιούνται στη σκιά διεθνών φορέων με σημαντική φήμη.

Η αδυναμία ανάπτυξης καινοτόμων προγραμμάτων επιβαρύνει και την διαδικασία ενδυνάμωσης των παραγωγικών φορέων με εξειδικευμένο προσωπικό. Καθώς οι παραγωγικοί φορείς ακολουθούν τις εξελίξεις της αγοράς, οι ανάγκες τους εστιάζονται σε θέματα αιχμής της τεχνολογίας. Η ικανότητα της εγχώριας αγοράς να επενδύσει σε ανάπτυξη νέων προγραμμάτων προσκρούει στην κερδοφορία και άλλα στην βιωσιμότητα τους. Αποτέλεσμα είναι οι παραγωγικοί φορείς να απευθύνονται σε εξειδικευμένο προσωπικό που δεν αποφοιτά από τις δομές κατάρτισης της χώρας. Η κατάσταση αυτή επιτείνεται από το γεγονός ότι το πλέον ικανό εργατικό δυναμικό της χώρας βρίσκεται στο εξωτερικό και για το λόγο αυτό υιοθετήθηκε το μέτρο αντιμετώπισης του brain-drain. Με το μέτρο αυτό θα επανέλθει στην χώρα εργατικό δυναμικό με εξειδίκευση στις τεχνολογίες αιχμής, ενισχύοντας το κύκλο εργασιών των παραγωγικών φορέων. Την ίδια στιγμή όμως αναιρεί το ρόλο των φορέων κατάρτισης λόγω μη εξειδίκευσης στα ζητούμενα αντικείμενα της αγοράς.

Η εξ αποστάσεως κατάρτιση έχει έννοια για τα άτομα που δεν μπορούν να μετακινηθούν προς τα εκπαιδευτικά κέντρα, και που συνήθως είναι εργαζόμενοι. Για τα άτομα αυτά σημαντικότερος παράγοντας είναι η βελτίωση της σταδιοδρομίας τους και περιμένουν από την συμμετοχή τους στο πρόγραμμα να επιβραβευθούν στην κατεύθυνση αυτή. Η πιστοποίηση των σπουδών είναι η μέθοδος που χρησιμοποιείται για αυτή την επιβράβευση. Παρόλα αυτά, η δομή και η στόχευση των προγραμμάτων κατάρτισης που διατίθενται σήμερα δεν υποστηρίζουν τους συμμετέχοντες στην κατεύθυνση αυτή επαρκώς. Η δυνατότητα των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης να έχουν μια ολοκληρωμένη εμπειρία αξιοποιώντας τις ΤΠΕ για να διαμορφώσουν το δικό τους ρυθμό μάθησης είναι πρωταρχική για την ενδυνάμωση της πιθανότητας επιτυχίας τους. Η διαδικασία αυτή μπορεί να υποστηριχθεί με πολλαπλά μαθησιακά μονοπάτια του ενδεδειγμένου εκπαιδευτικού υλικού.

Η δυνατότητα επιβράβευσης των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης έρχεται συνήθως μετά από κάποιο χρονικό διάστημα, δηλαδή δεν το απολαμβάνει το χρόνο που συμβαίνει. Για να ενταθεί το ενδιαφέρον των συμμετεχόντων και συνεργατών των φορέων κατάρτισης χρειάζεται ένα σύστημα επιβράβευσης με άμεσο αντίκτυπο. Αυτό μπορεί να συνδυαστεί με το στόχο και σκοπό του προγράμματος και να βασιστεί στην συλλογή και αναδιανομή πόρων με τη μέθοδο του crowd-sourcing. Η μέθοδος αυτή θα βοηθήσει τους συμμετέχοντες να έχουν ένα επιπρόσθετο κίνητρο

ενασχόλησης με το πρόγραμμα και μέσα από αυτό να αυξήσουν τις επιδόσεις τους. Αυτό συμβάλει στην θετική αποτίμηση της διαδικασίας προς κάθε κατεύθυνση και ανατροφοδοτεί την αξία του μηχανισμού της επιβράβευσης.

## **6.2. Αποτύπωση ευρημάτων**

Η βασική ερευνητέα υπόθεση επαληθεύεται στο σκέλος του μεγέθους, της διάκρισης των ομάδων στόχου. Δεν επαληθεύεται όμως αναφορικά με τα θεματικά πεδία και την βιωσιμότητα ίδρυσης και λειτουργίας καινοτόμου επιχείρησης στον τομέα της εξ αποστάσεως κατάρτισης. Σημαντικότερη αιτία για αυτό είναι η περιορισμένη τιμή στην οποία είναι διατιθέμενοι οι ενδιαφερόμενοι να πληρώσουν για να συμμετάσχουν στα προγράμματα. Από την άλλη, η συνεχής εξέλιξη της τεχνολογίας απαιτεί το εκπαιδευτικό υλικό να επικαιροποιείται συνεχώς κάτι που έχει κόστος. Όταν αυτό πρέπει να μεταφερθεί σε περιβάλλον εξ αποστάσεως κατάρτισης, το κόστος αυτό γίνεται σημαντικό, τόσο που να καθιστά το εγχείρημα ασύμφορο.

Η επιχειρηματική δραστηριοποίηση στην περιοχή της εξ αποστάσεως κατάρτισης απαιτεί την πρόσβαση σε εκπαιδευτικό υλικό στα θεματικά αντικείμενα ενδιαφέροντος. Αυτό γίνεται με μίσθωση εκπαιδευτών από την αγορά ή με μίσθωση περιεχομένου από διεθνείς φορείς. Η τελευταία πρακτική είναι και η πλέον προσφιλή λόγω της φήμης των διεθνών φορέων. Για την αποδοτική εκμετάλλευση του υλικού είναι ζητούμενο η σύναψη συνεργασιών με παραγωγικούς φορείς για την ενίσχυση της πληρότητας και της έντασης υποστήριξης των προγραμμάτων κατάρτισης. Αυτό θα ενισχύσει την φήμη του εκπαιδευτικού φορέα, μέσα από την επαγγελματική αποκατάσταση των συμμετεχόντων στα προγράμματα του.

Τα προγράμματα εισαγωγικής και βασικής κατάρτισης καλύπτονται σε μεγάλο βαθμό από την αγορά και χρηματοδοτούνται είτε από πολιτικές είτε από τις ίδιες δραστηριότητες των εκπαιδευτικών φορέων με αποτέλεσμα να είναι οικονομικά βιώσιμα. Από την μεριά όμως, η αντιστοίχιση τους με εξειδικεύσεις της αγοράς εργασίας είναι μερική μιας και ο βαθμός επικαιροποίησης τους υπολείπεται των τεχνολογικών εξελίξεων.

## 7. Βιβλιογραφία

- [1] Ανάλυση Συστήματος Δεικτών 2021, Ε.Π. «ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑ ΒΙΟΥ ΜΑΘΗΣΗ» 2014-2020
- [2] Ι. Α. Πικραμμένος, διδακτικές σημειώσεις «Μεθοδολογία της Έρευνας», ΕΚΔΔΑ, 2021
- [3] Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο, (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://el.wikipedia.org/wiki/%CE%95%CE%BB%CE%BB%CE%B7%CE%BD%CE%B9%CE%BA%CF%8C%CE%91%CE%BD%CE%BF%CE%B9%CE%BA%CF%84%CF%8C%CE%A0%CE%B1%CE%BD%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CE%BC%CE%B9%CE%BF> )
- [4] Χ. Χαλκιοπούλου, «Κοστολόγηση υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης ενός δημόσιου Πανεπιστημίου. Μελέτη περίπτωσης του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου», Διπλωματική ΕΑΠ 2021, (πρόσβαση επιγραμμικά: [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fapothesis.eap.gr%2Fbitstream%2Frepo%2F54431%2F1%2F117281\\_chalki\\_ourolou\\_charikleia.pdf&cflen=1641510](chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=https%3A%2F%2Fapothesis.eap.gr%2Fbitstream%2Frepo%2F54431%2F1%2F117281_chalki_ourolou_charikleia.pdf&cflen=1641510) )
- [5] Α. Λιοναράκης, «Ανοικτή και εξ Αποστάσεως Πολυμορφική Εκπαίδευση: Προβληματισμοί για μία ποιοτική προσέγγιση σχεδιασμού διδακτικού υλικού» (πρόσβαση επιγραμμικά: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/viewer.html?pdfurl=http%3A%2F%2Fnewtutor.pbworks.com%2Ff%2FqualityDesignOfTeachingMaterial.pdf&cflen=419215> )
- [6] Dr. J.pallino, « Status of Remote Learning in 2020», ONLINE LEARNING, Sep 8, 2020 (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://www.methodschoools.org/blog/the-status-of-remote-learning-in-2020> )
- [7] Τιμοκατάλογος συνδρομητικών προγραμμάτων κατάρτισης (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://www.linkedin.com/learning/subscription/products> )
- [8] «HISTORY OF DISTANCE EDUCATION», The Handbook of Research for Educational Communciations and Technologies (πρόσβαση επιγραμμικά: <http://members.aect.org/edtech/ed1/13/13-02.html> )
- [9] Introducing the Coursera Impact Report 2021, (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://blog.coursera.org/coursera-impact-report-2021/>)
- [10] Education and Training MONITOR, Directorate-General for Education, Youth, Sport and Culture, E.U., 2019
- [11] Προγράμματα Σπουδών για της νέες ειδικότητες ΙΕΚ (πρόσβαση επιγραμμικά: <http://www.gsae.edu.gr/en/news/969-neaprogrammata> )
- [12] Ειδικότητες ΙΕΚ ΟΑΕΔ (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://www.oaed.gr/iek-oad-arkhiki-epagghelmatiki-katartisi?tab=eidikotites-iek-oad&tab2=&tab3=> )
- [13] Προγράμματα ΚΕΔΙΒΙΜ (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://kedivim.uowm.gr/diathesima-programmata/> )
- [14] Προγράμματα ΚΕΔΙΒΙΜ (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://kedivim.uop.gr/> )
- [15] Πρόγραμμα ΚΕΔΙΒΙΜ (Πρόσβαση επιγραμμικά: <https://kedivim-unipi.gr/%CE%B5%CE%BA%CF%80%CE%B1%CE%B9%CE%B4%CE%B5%> )

CF%85%CF%84%CE%B9%CE%BA%CE%AC-  
%CF%80%CF%81%CE%BF%CE%B3%CF%81%CE%AC%CE%BC%CE%BC  
%CE%B1%CF%84%CE%B1/%CE%BC%CE%AD%CE%B8%CE%BF%CE%B  
4%CE%BF%CE%B9-  
%CF%83%CF%84%CE%B1%CF%84%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%B9%  
CE%BA%CE%AE%CF%82-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-  
%CE%B5%CF%80%CE%B9%CF%83%CF%84%CE%AE%CE%BC%CE%B7  
%CF%82-%CF%84%CF%89%CE%BD-  
%CE%B4%CE%B5%CE%B4%CE%BF%CE%BC%CE%AD%CE%BD%CF%8  
9%CE%BD/ )

- [16] Πρόγραμμα ΚΕΔΙΒΙΜ (Πρόσβαση επιγραμμικά:  
[https://kedivim.eap.gr/?page\\_id=2598](https://kedivim.eap.gr/?page_id=2598) )
- [17] Ειδική Έρευνα για την Εκπαίδευση Ενηλίκων, Ελληνική Στατιστική Αρχή,  
2016 (πρόσβαση επιγραμμικά: [https://www.statistics.gr/el/statistics/-  
/publication/SJO18/-](https://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/SJO18/-) )
- [18] Α01. Μόνιμος πληθυσμός κατά φύλο, ομάδες ηλικιών και τόπο γέννησης  
(Περιφέρεια, χώρα εξωτερικού) Σύνολο Χώρας, Περιφέρειες, Ελληνική  
Στατιστική Υπηρεσία, 2011 (πρόσβαση επιγραμμικά:  
<https://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/SAM03/-> )
- [19] Delice, A. (2010), The Sampling Issues in Quantitative Research. Educational  
Sciences: Theory & Practice, 10(4), 2001-2018.
- [20] Greener, S. (2008), Business Research Methods, Ventus Publishing
- [21] Harris, L., Brown, G.T.L. (2010), Mixing interview and questionnaire methods:  
Practical problems in aligning data, Practical Assessment, Research & Evaluation,  
15(1), 1-19
- [22] S. Chereni et all, An extended briefing and debriefing technique to enhance data  
quality in cross-national/language mixed-method research, International Journal of  
Social Research Methodology, Volume 23, Issue 6, pages 661-675, Published online  
on 25 .02.2020 (<https://doi.org/10.1080/13645579.2020.1731992>)
- [23] Education and Training Monitor 2019 - European Commission  
([https://ec.europa.eu/education/sites/default/files/document-library-docs/volume-  
1-2019-education-and-training-monitor.pdf](https://ec.europa.eu/education/sites/default/files/document-library-docs/volume-1-2019-education-and-training-monitor.pdf) )
- [24] [https://www.statistics.gr/documents/20181/68bc7912-7196-3959-e72f-  
7106adff9d45](https://www.statistics.gr/documents/20181/68bc7912-7196-3959-e72f-7106adff9d45)
- [25] Ioannis Pikrammenos, Charoula Ntelopoulou, «eMoodleItNow, an integration  
of eBookItNow with Moodle platform», MoodleMoot 2019, Νοέμβριος 2019,  
Θεσσαλονίκη
- [26] Όλα τα Δημόσια ΙΕΚ ανά περιοχή - Λίστα Δημοσίων ΙΕΚ (πρόσβαση  
επιγραμμικά: <https://education.gr/lista-dimosia-iek/> )
- [27] Δημόσια ΙΕΚ ( Κατάλογος - Στοιχεία Επικοινωνίας ), (πρόσβαση  
επιγραμμικά: [https://edu.klimaka.gr/dia-viou-mathhsh/iek/933-dhmosia-iek-  
katalogos](https://edu.klimaka.gr/dia-viou-mathhsh/iek/933-dhmosia-iek-katalogos) )
- [28] ΙΕΚ ΟΑΕΔ: Στοιχεία Επικοινωνίας για κάθε ΙΕΚ, (πρόσβαση επιγραμμικά:  
[https://www.foititikanea.gr/%CE%B9%CE%B5%CE%BA/%CE%B4%CE%B7%  
CE%BC%CF%8C%CF%83%CE%B9%CE%B1-](https://www.foititikanea.gr/%CE%B9%CE%B5%CE%BA/%CE%B4%CE%B7%CE%BC%CF%8C%CF%83%CE%B9%CE%B1-)

<https://www.youtube.com/watch?v=20278-%CE%B9%CE%B5%CE%BA-%CE%BF%CE%B1%CE%B5%CE%B4-%CF%83%CF%84%CE%BF%CE%B9%CF%87%CE%B5%CE%AF%CE%B1-%CE%B5%CF%80%CE%B9%CE%BA%CE%BF%CE%B9%CE%BD%CF%89%CE%BD%CE%AF%CE%B1%CF%82-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-%CE%BA%CE%AC%CE%B8%CE%B5-%CE%B9%CE%B5%CE%BA>

- [29] Ιδιωτικά ΙΕΚ σε Αθήνα - Θεσσαλονίκη και υπόλοιπη Ελλάδα (πρόσβαση επιγραμμικά: <https://izipen.gr/blog/idiotika-iek/> )
- [30] Επαγγελματική εκπαίδευση και κατάρτιση στην Ελλάδα, IOBE, 2021 (πρόσβαση επιγραμμικά: [http://iobe.gr/docs/research/RES\\_05\\_F\\_27042021\\_REP\\_GR.pdf](http://iobe.gr/docs/research/RES_05_F_27042021_REP_GR.pdf) )
- [31] Youtube (<https://www.youtube.com/>)
- [32] Coursera (<https://www.coursera.org/>)
- [33] Udemy (<https://www.udemy.com/>)
- [34] Ucertify (<https://www.udemy.com/>)
- [35] LinkedIn learning (<https://www.linkedin.com/learning/>)
- [36] IEEE Courses (<https://ieeexplore.ieee.org/courses/home>)
- [37] Khan Academy (<https://el.khanacademy.org/>)
- [38] Μιλτιάδης Χαλκιάς, Παναγιώτα Λάλου, Αλεξάνδρα Μανωλέσου, «Μεθοδολογία έρευνας και εισαγωγή στη Στατιστική Ανάλυση Δεδομένων με το IBM SPSS STATISTICS», Κάλλιπος, 2015 (ISBN: 978-960-603-123-6)

**ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι**
**Αντικείμενο εκπαιδευτικού προγράμματος κατά φύλο, κατάσταση απασχόλησης και ομάδες ηλικιών**

	ΦΥΛΟ				ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ					ΟΜΑΔΕΣ ΗΛΙΚΙΩΝ							
	Αντρας		Γυναίκα		Δεν δήλωσε		Εργαζόμενος	Άνεργος	Μη ενεργός	18-24		25-34		35-54		55-64	
	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	Πλήθος ατόμων	Πλήθος ατόμων	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	%	Πλήθος ατόμων	%
Γενικά Προγράμματα	11891	3,9%	19125	5,3%	0	0,0%	3243	2382	25391	19729	4,4%	5134	3,6%	5584	7,8%	569	20,6%
Επιστήμες της Εκπαίδευσης	3316	1,1%	38571	10,7%	0	0,0%	15269	4785	21832	17781	4,0%	12103	8,5%	12003	16,7%	0	0,0%
Ανθρωπιστικές επιστήμες και Τέχνες	25981	8,5%	72554	20,1%	0	0,0%	19142	16282	63111	53112	11,8%	27208	19,1%	17519	24,4%	695	25,2%
Ξένες Γλώσσες	0	0,0%	4231	1,2%	0	0,0%	2533	0	1698	1698	0,4%	0	0,0%	2533	3,5%	0	0,0%
Οικονομικά, Πολιτικές Επιστήμες, Ψυχολογία, Κοινωνιολογία, Δημοσιογραφία	34524	11,3%	43613	12,1%	0	0,0%	16479	4071	57587	63434	14,1%	11014	7,7%	3689	5,1%	0	0,0%
Νομικά, Λογιστικά, Φοροτεχνική, Χρηματοοικονομικά, Ασφαλιστική Επιστήμη, Marketing, Διαφήμιση, Γραμματεία και Εργασία Γραφείου, Επιστήμες της Ζωής	43195	14,2%	66332	18,4%	0	0,0%	30820	956	77751	81205	18,1%	16103	11,3%	11657	16,2%	563	20,4%
Φυσικές Επιστήμες	1556	0,5%	8778	2,4%	0	0,0%	0	661	9673	9397	2,1%	937	0,7%	0	0,0%	0	0,0%
Μαθηματικά και Στατιστική	3622	1,2%	6750	1,9%	0	0,0%	1187	994	8191	9481	2,1%	0	0,0%	891	1,2%	0	0,0%
Πληροφορική	9320	3,1%	0	0,0%	0	0,0%	1730	1374	6217	6142	1,4%	1448	1,0%	1730	2,4%	0	0,0%
Χρήση Υπολογιστών	35677	11,7%	10351	2,9%	0	0,0%	10143	4950	30935	30730	6,8%	10991	7,7%	4307	6,0%	0	0,0%
Μηχανολογία, Βιομηχανία, Κατασκευές	0	0,0%	1199	0,3%	0	0,0%	1199	0	0	1199	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Γεωργία και Κτηνιατρική	76635	25,1%	20721	5,7%	0	0,0%	23400	8084	65872	60204	13,4%	31377	22,0%	5776	8,0%	0	0,0%
Επιστήμες της Υγείας	17022	5,6%	9136	2,5%	0	0,0%	1782	4762	19615	16486	3,7%	9218	6,5%	0	0,0%	455	16,5%
Υπηρεσίες	15172	5,0%	28863	8,0%	0	0,0%	7852	10512	25670	37304	8,3%	6253	4,4%	0	0,0%	478	17,3%
Δεν απάντησε	25302	8,3%	29560	8,2%	1558	100,0%	6558	16360	30386	39436	8,8%	9258	6,5%	6168	8,6%	0	0,0%
	1639	0,5%	1281	0,4%	0	0,0%	0	2920	0	1281	0,3%	1639	1,1%	0	0,0%	0	0,0%

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ II Business Model Canvas

Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
		TUTORAMETHESIS	Ευαγγελία Παναγιτούλια		
<b>Key Partners</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Πάροχος επιγραμμικών υπηρεσιών</li> <li>Φορείς εξειδικευμένου λογισμικού</li> <li>Παραγωγικοί φορείς</li> <li>Επιστημονικοί συνεργάτες</li> </ul>	<b>Key Activities</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Παροχή υπηρεσιών εξ αποστάσεως κατάρτισης</li> <li>Παραγωγή εκπαιδευτικού περιεχομένου</li> <li>Μετάφραση του περιεχομένου σε άλλες γλώσσες</li> <li>Παρουσία στα επιγραμμικά δίκτυα</li> </ul>	<b>Value Propositions</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ενίσχυση σταδιοδρομίας</li> <li>Πρόσβαση σε υπηρεσίες κατάρτισης χωρίς μετακίνηση</li> <li>Μονοπάτι μάθησης προσαρμοσμένο στους ρυθμούς του καταρτιζόμενου</li> <li>Εξερεύνηση εξειδικευμένου προσωπικού</li> </ul>	<b>Customer Relationships</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Προστιθέμενη αξία κατάρτισης με αναγνωρισμένη πιστοποίηση</li> <li>Σύνδεση με αγορά εργασίας</li> <li>Διαμόρφωση ομάδας θεμάτων εξειδικευμένης κατάρτισης και απασχόλησης</li> </ul>	<b>Customer Segments</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Άτομα ηλικίας 35-65 με βασικό τίτλο σπουδών</li> <li>Άτομα ηλικίας 25-34 με βασικό τίτλο σπουδών</li> <li>Άτομα ηλικίας 15-24 χωρίς βασικό τίτλο σπουδών</li> <li>Παραγωγικοί φορείς</li> </ul>	
	<b>Key Resources</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Φήμη στην αγορά</li> <li>Χρηστικό portal με εύκολο γραφικό περιβάλλον χρήστη (GUI)</li> <li>Εκπαιδευτικό υλικό κατάλληλα διαμορφωμένο για εξ αποστάσεως κατάρτιση</li> <li>Καινοτομία πολλαπλών μαθησιακών μονοπατιών</li> </ul>		<b>Channels</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Διαδραστική ιστοσελίδα</li> <li>Διαφήμιση στο διαδίκτυο</li> <li>Ομάδες σε κοινωνικά δίκτυα</li> <li>Συνέδρια, επιτροπές και κεδηλώσεις</li> </ul>		
<b>Cost Structure</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ανάπτυξη και υποστήριξη επιγραμμικής παρουσίας</li> <li>Ανάπτυξη εκπαιδευτικού περιεχομένου</li> <li>Λειτουργικό και εργατικό κόστος</li> <li>Κόστος χρηματοδότησης</li> </ul>		<b>Revenue Streams</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Συμμετοχές ανά πρόγραμμα</li> <li>Συνδρομές ομαδικές ή ανάχρονικό διάστημα</li> <li>Επιχορηγήσεις φορέων αγοράς</li> <li>Μηχανισμός επιβράβευσης με συλλογή πόρων μέσω crowd-sourcing</li> </ul>			
Designed by: The Business Model Foundry ( <a href="http://www.businessmodelgeneration.com/canvas">www.businessmodelgeneration.com/canvas</a> ). Word implementation by: Neos Chronos Limited ( <a href="https://neoschronos.com">https://neoschronos.com</a> ). License: <a href="https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/">CC BY-SA 3.0</a>					





## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΙΙΙ – Πίνακας δημοσίων ΙΕΚ και Ειδικοτήτων

### ΑΤΤΙΚΗ

- ΙΕΚ ΑΓ. ΑΝΑΡΓΥΡΩΝ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΣΧΕΔΙΑΣΤΗΣ ΜΕΣΩ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ Η/Υ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ INTRANET – INTERNETΙ
- ΕΚ ΑΓ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΨΥΞΗΣ ΑΕΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΠΑΙΧΝΙΔΙΩΝ ΚΑΙ ΨΥΧΑΓΩΓΙΚΩΝ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ (VIDEO GAMES)
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΤΟΧΩΡΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΑΓ. ΣΤΕΦΑΝΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΑΙΓΑΛΕΩ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ Η/Υ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΙΕΚ ΑΙΓΙΝΑΣ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΙΕΚ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
  - ΕΛ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΒΙΟΧΗΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΔΟΣΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΑΧΑΡΝΩΝ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΘΕΡΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΥΔΡΑΥΛΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
  - ΤΕΕ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
- ΙΕΚ ΒΑΡΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
- ΙΕΚ ΓΑΛΑΤΣΙΟΥ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΧΕΙΡΟΠΟΙΗΤΟΥ ΚΟΣΜΗΜΑΤΟΣ
- ΙΕΚ ΓΛΥΦΑΔΑΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ
  - ΕΛ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΜΑΚΙΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ INTERNET
- ΙΕΚ ΗΛΙΟΥΠΟΛΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΜΕ ΠΟΛΥΜΕΣΑ (MULTIMEDIA)
- ΙΕΚ ΚΕΡΑΤΣΙΝΙΟΥ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΣΥΣΚΕΥΩΝ ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΟΓΚΟΛΟΓΙΚΩΝ ΠΑΘΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΙΕΚ ΚΗΦΙΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ ΚΑΙ ΡΕΠΟΡΤΕΡΣ
  - ΕΛ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΜΑΚΙΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΗΧΟΛΗΠΤΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗΣ
- ΙΕΚ ΚΟΥΡΥΔΑΛΛΟΥ
  - ΕΛ ΓΡΑΦΙΣΤΑΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΒΙΟΧΗΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΥ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΝΤΑΤΙΚΗΣ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
- ΙΕΚ ΜΕΓΑΡΩΝ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΟΔΗΓΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΩΝ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΙΑΣ ΟΙΝΟΤΕΧΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΟΜΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΨΥΞΗΣ ΑΕΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΝΕΑΣ ΙΩΝΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ

- ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ INTERNET
- ΙΕΚ ΝΕΑΣ ΣΜΥΡΝΗΣ
  - ΕΛ ΑΡΓΥΡΟΧΡΥΣΟΧΟΪΑ
  - ΕΛ ΓΡΑΦΙΣΤΑΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΙΡΕΣΙΑΣ-ΑΤΟΜΑ ΜΕ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΟΡΑΣΗΣ ΧΕΙΡΙΣΤΕΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ
- ΙΕΚ ΝΙΚΑΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΠΕΙΡΑΙΑ
  - ΕΛ ΓΡΑΦΙΣΤΑΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ, ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ (MARKETING)
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΡΤΟΠΟΪΑΣ-ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΙΕΚ ΠΕΡΙΣΤΕΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΨΥΞΗΣ ΑΕΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ
- ΙΕΚ ΧΑΪΔΑΡΙΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΝΔΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΜΟΔΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

#### ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗ

- ΙΕΚ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΔΡΑΜΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΙΑΣ ΟΙΝΟΤΕΧΝΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΛΗΨΗΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΙΕΚ ΚΑΒΑΛΑΣ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΒΙΟΧΗΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΜΙΚΡΟΒΙΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ

- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
- ΙΕΚ ΞΑΝΘΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ (G.I.S.)
  - ΕΛ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ

#### ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ

- ΙΕΚ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ
- ΙΕΚ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΧΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΣΑΜΟΥ
  - ΕΛ ΔΙΑΣΩΣΤΗΣ – ΠΛΗΡΩΜΑ ΑΣΘΕΝΟΦΟΡΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΙΕΚ ΣΑΜΟΥ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΛΗΜΝΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΜΠΕΛΟΥΡΓΙΑΣ ΟΙΝΟΤΕΧΝΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

#### ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ

- ΙΕΚ ΑΓΡΙΝΙΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΤΕΕ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΝΤΑΤΙΚΗΣ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
- ΙΕΚ ΑΙΓΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΟΔΗΓΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΚΑΙ ΜΟΤΟΣΥΚΛΕΤΩΝ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ INTERNET
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΠΑΤΡΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΤΟΠΟΙΟΥ – ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΗ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΤΕΧΝΙΤΗΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΥΔΡΕΥΣΗΣ – ΑΠΟΧΕΤΕΥΣΗΣ

- ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
- ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΕΛ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
- ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ Η/Υ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΙΕΚ ΠΥΡΓΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΕΛΙΣΣΟΚΟΜΙΑΣ – ΣΗΡΟΤΡΟΦΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΚΕΥΗΣ ΓΕΩΡΓΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ

#### ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

- ΙΕΚ ΓΡΕΒΕΝΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΤΕΕ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΝΤΑΤΙΚΗΣ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
- ΙΕΚ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΚΟΖΑΝΗΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΙΕΚ ΠΤΟΛΕΜΑΪΔΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΦΛΩΡΙΝΑΣ
  - ΕΛ ΣΥΝΟΔΟΣ ΒΟΥΝΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

#### ΗΠΕΙΡΟΣ

- ΙΕΚ ΑΡΤΑΣ
  - ΕΛ ΔΙΑΣΩΣΤΗΣ – ΠΛΗΡΩΜΑ ΑΣΘΕΝΟΦΟΡΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΤΕΕ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
- ΙΕΚ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ

- ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
- ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ ΜΕ ΠΟΛΥΜΕΣΑ (MULTIMEDIA)
- ΙΕΚ ΠΡΕΒΕΖΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ

## ΘΕΣΣΑΛΙΑ

- ΙΕΚ ΒΟΛΟΥ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΛΑΡΙΣΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΤΟΠΟΙΟΥ – ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΗ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΤΕΧΝΙΤΗΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΝΥΧΙΩΝ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΛΑΡΙΣΑΣ 2
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΡΤΟΠΟΙΪΑΣ-ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΙΕΚ ΤΡΙΚΑΛΩΝ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ

## ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ

- ΙΕΚ ΖΑΚΥΝΘΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
- ΙΕΚ ΚΕΡΚΥΡΑΣ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ

- ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
- ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑΣ
  - ΕΛ ΑΙΣΘΗΤΙΚΟΣ ΠΟΔΟΛΟΓΙΑΣ ΚΑΙ ΚΑΛΛΩΠΙΣΜΟΥ ΝΥΧΙΩΝ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ

#### ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

- ΙΕΚ ΒΕΡΟΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ Η/Υ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΗΧΑΝΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΕΔΕΣΣΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΙΑΤΡΙΚΟΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΠΟΝΗΤΗΣ ΑΘΛΗΜΑΤΟΣ
- ΙΕΚ ΕΔΕΣΣΑΣ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΑΡΙΔΑΙΑΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ ΣΕ ΙΑΜΑΤΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ ΚΑΙ ΛΟΥΤΡΑ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΙΕΚ ΕΔΕΣΣΑΣ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
- ΙΕΚ ΕΠΑΝΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ ΚΑΙ ΡΕΠΟΡΤΕΡΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΗΧΟΛΗΠΤΗΣ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
- ΙΕΚ ΕΥΟΣΜΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ, ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ (MARKETING)
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΩΝ ΕΝΤΑΤΙΚΗΣ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
- ΙΕΚ ΘΕΡΜΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΜΠΟΡΙΑΣ, ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ (MARKETING)
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ ΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
- ΙΕΚ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΛΑΓΚΑΔΑ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΟΥ

- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΡΤΟΠΟΪΑΣ-ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΚΙΛΚΙΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
- ΙΕΚ ΚΟΥΦΑΛΙΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΡΤΟΠΟΪΑΣ-ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΝΕΑΠΟΛΗΣ
  - ΕΛ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟΜΗΧΑΝΩΝ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ C.N.C.
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΘΕΡΜΙΚΩΝ ΚΑΙ ΥΔΡΑΥΛΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ
- ΙΕΚ ΝΕΩΝ ΜΟΥΔΑΝΙΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΑΡΤΟΠΟΪΑΣ-ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΣΕΡΡΩΝ
  - ΕΛ ΔΗΜΟΣΙΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ ΚΑΙ ΡΕΠΟΡΤΕΡΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΣΕΡΡΩΝ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ν. ΖΙΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
- ΙΕΚ ΣΕΡΡΩΝ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΣΙΔΗΡΟΚΑΣΤΡΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΤΟΠΟΙΟΥ – ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΗ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
- ΙΕΚ ΣΙΝΔΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΦΙΣΤΑΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΙΕΚ ΤΡΙΑΝΔΡΙΑΣ
  - ΕΛ ΓΡΑΦΙΣΤΑΣ ΕΝΤΥΠΟΥ ΚΑΙ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΔΙΑΙΤΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΤΕΧΝΙΤΗΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΝΥΧΙΩΝ



- ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
- ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
- ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
- ΤΕΕ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ INTERNET

## ΚΡΗΤΗ

- ΙΕΚ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΤΕΧΝΙΤΗΣ ΔΟΜΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ ΑΛΟΥΜΙΝΙΟΥ ΚΑΙ ΣΙΔΗΡΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ INTRANET – INTERNET
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΔΙΚΤΥΩΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΩΝ
- ΙΕΚ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ 2
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΙΕΡΑΠΕΤΡΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΤΟΠΟΙΟΥ – ΖΑΧΑΡΟΠΛΑΣΤΗ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
- ΙΕΚ ΡΕΘΥΜΝΟΥ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΣΗΤΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
- ΙΕΚ ΧΑΝΙΩΝ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΑΓΕΙΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
  - ΕΛ ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

## ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ

- ΙΕΚ ΚΑΛΥΜΝΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
- ΙΕΚ ΚΩ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΡΟΔΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ

- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ, ΔΙΚΤΥΩΝ ΚΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
- ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΣΥΡΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΤΡΟΦΟΔΟΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΑΡΕΜΦΕΡΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

#### ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ

- ΙΕΚ ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΒΟΗΘΟΣ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΥΤΗ-ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΦΥΣΙΚΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ, ΔΙΚΤΥΩΝ ΚΑΙ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
- ΙΕΚ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΞΕΝΙΑΣ
- ΙΕΚ ΚΟΡΙΝΘΟΥ-ΛΟΥΤΡΑΚΙΟΥ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΦΥΛΑΚΑΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ
- ΙΕΚ ΣΠΑΡΤΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΠΑΙΔΙΩΝ ΜΕ ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΤΡΙΠΟΛΗΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΟΥ ΓΡΑΦΕΙΟΥ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

#### ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ

- ΙΕΚ ΑΜΦΙΣΣΑΣ
  - ΕΛ ΚΟΜΜΩΤΗΣ – ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΚΟΜΗΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ – ΟΙΚΟΛΟΓΙΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΜΟΤΟΠΟΔΗΛΑΤΩΝ ΚΑΙ ΜΟΤΟΣΙΚΛΕΤΩΝ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (WEB DESIGNER-DEVELOPER)
- ΙΕΚ ΛΑΜΙΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ

- ΕΛ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΥΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ Η/Υ, ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΩΝ
- ΙΕΚ ΛΑΜΙΑΣ-ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΑΡΠΕΝΗΣΙΟΥ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΔΑΣΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
  - ΕΛ ΠΡΟΣΧΟΛΙΚΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΚΑΙ ΕΚΦΡΑΣΗΣ
  - ΕΛ ΣΥΝΟΔΟΣ ΒΟΥΝΟΥ
- ΙΕΚ ΧΑΛΚΙΔΑΣ
  - ΓΥΜΝΑΣΙΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΙΔ. ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
  - ΕΛ ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΜΕΝΟΥ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
  - ΕΛ ΤΕΧΝΙΚΟΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΨΥΞΗΣ ΑΕΡΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΚΛΙΜΑΤΙΣΜΟΥ



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VI – Ερωτηματολόγιο Φορέων Κατάρτισης

### ΦΟΡΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνηθεί την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 25 λεπτά.

---

\* Απαιτείται

1. Η μονάδα σας παρέχει προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης ; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*  
 ΟΧΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ενότητα 3 (ΤΕΛΟΣ)*

ΝΑΙ

2. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εισαγωγικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να αποκτήσουν ουσιαστικά ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως δεν συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

3. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Βασικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

# ΦΟΡΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνήσει την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 25 λεπτά.

---

## \* Απαιτείται

1. Η μονάδα σας παρέχει προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης ; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*
- ΟΧΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ενότητα 3 (ΤΕΛΟΣ)*

ΝΑΙ

2. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εισαγωγικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να αποκτήσουν ουσιαστικά ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως δεν συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

3. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Βασικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

4. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εξειδικευμένο επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν σημαντικά ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις, όπου αυτό είναι εφικτό. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

5. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.*

	Μεγαλύτερο	Το ίδιο	Μικρότερο	Δεν ξέρω/δεν απαντώ
Εισαγωγικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βασικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξειδικευμένου επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. Ποιος είναι ο αριθμός των νέων θεματικών προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης που υλοποιήθηκαν για πρώτη φορά;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

7. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 15-24 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

8. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 25-34 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

9. Ποιο είναι το πλήθος των συμμετεχόντων ηλικίας 35-64 ετών στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

10. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των συμμετεχόντων σε προγράμματα κατάρτισης ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.*

	Μεγαλύτερο	Το ίδιο	Μικρότερο	Δεν ξέρω/Δεν απαντώ
Εισαγωγικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βασικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξειδικευμένου επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι εργαζόμενοι;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

12. Ποιο ποσοστό του συνόλου των συμμετεχόντων είναι γυναίκες;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

13. Ποια ηλικιακή ομάδα συμμετέχει κατά πλειοψηφία στα προγράμματα κατάρτισης κάθε βαθμίδας;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.*

	Ηλικίες 15-24	Ηλικίες 25-34	Ηλικίες 35-64	Δεν ξέρω/Δεν απαντώ
Εισαγωγικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βασικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξειδικευμένου επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



14. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων εισαγωγικού επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

15. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων βασικού επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

16. Ποια είναι η τιμή διάθεσης σε ευρώ των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που υποστηρίζει η μονάδα σας;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων εξειδικευμένου επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

17. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, η τιμή διέθεσης σε ευρώ προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ήταν μεγαλύτερη ή μικρότερη;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.*

	Μεγαλύτερη	Η ίδια	Μικρότερη	Δεν ξέρω/Δεν απαντώ
Εισαγωγικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βασικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξειδικευμένου επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών της μονάδας σε χιλιάδες ευρώ;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

19. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

20. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

21. Ποια είναι τα κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων από τα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε χιλιάδες ευρώ;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

22. Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων της μονάδας σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Απόλυτα ικανοποιητική
- Ικανοποιητική
- Ουδέτερη
- Απογοητευτική
- Απόλυτα απογοητευτική
- Δεν ξέρω/Δεν απαντώ



25. Οι συμμετέχοντες στα προγράμματα κατάρτισης πέτυχαν τους στόχους για τους οποίους συμμετείχαν στα προγράμματα, όπως αυτοί αναλύονται ακολούθως;

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

	Εύρεση εργασίας	Καλύτερες συνθήκες εργασίας	Προσωπική εξέλιξη
Ηλικιακή ομάδα 15- 24	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ηλικιακή ομάδα 25- 34	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ηλικιακή ομάδα 35- 64	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

ΤΕΛΟΣ

Σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας. Παρακαλώ προχωρήστε σε ΥΠΟΒΟΛΗ για να ολοκληρώσετε την συμμετοχή σας στην έρευνα. Με την υποβολή θα καταχωρηθούν οι απαντήσεις που δώσατε στα ερωτήματα της έρευνας.

Αυτό το περιεχόμενο δεν έχει δημιουργηθεί και δεν έχει εγκριθεί από την Google.

Google

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ V – Ερωτηματολόγιο Συμμετεχόντων

### ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΣΕ ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνηθεί την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 15 λεπτά.

---

\* Απαιτείται

1. Συμμετείχατε σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*  
 ΟΧΙ

ΝΑΙ

2. Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;

Επιλέξτε μια από τις ακόλουθες ενδεχόμενες απαντήσεις

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- 15-24 ετών  
 25-34 ετών  
 35-64 ετών  
 Άλλο: \_\_\_\_\_

# ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΣΕ ΔΡΑΣΕΙΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνηθεί την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 15 λεπτά.

---

## \* Απαιτείται

1. Συμμετείχατε σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*
- ΟΧΙ

ΝΑΙ

2. Σε ποια ηλικιακή ομάδα ανήκετε;

Επιλέξτε μια από τις ακόλουθες ενδεχόμενες απαντήσεις

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- 15-24 ετών
- 25-34 ετών
- 35-64 ετών
- Άλλο: \_\_\_\_\_

3. Ποιο είναι το φύλο σας;

Επιλέξτε μια από τις ακόλουθες ενδεχόμενες απαντήσεις

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Άντρας

Γυναίκα

Άλλο: \_\_\_\_\_

4. Ποια είναι η εργασιακή σας κατάσταση;

Επιλέξτε μια από τις ακόλουθες ενδεχόμενες απαντήσεις

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

Εργαζόμενος

Άνεργος

Άλλο: \_\_\_\_\_

5. Ποιο είναι το ετήσιο εισόδημα σας;

Εισάγετε την αριθμητική τιμή σε ευρώ

\_\_\_\_\_

6. Ποιο είναι το ύψος των δαπανών σας για κατάρτιση το τελευταίο έτος;

Εισάγετε την αριθμητική τιμή σε ευρώ

\_\_\_\_\_

7. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

Εισαγωγικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες δεν μπορούν να αποκτήσουν ουσιαστικά ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως δεν συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

\_\_\_\_\_

8. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

Βασικό επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

9. Ποιο είναι το πλήθος των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου που συμμετείχατε το τελευταίο ημερολογιακό έτος;

Εξειδικευμένο επίπεδο κατάρτισης θεωρείται το επίπεδο αυτό όπου οι συμμετέχοντες μπορούν να αποκτήσουν σημαντικά ερείσματα στην αγορά εργασίας. Συνήθως συνοδεύεται από διεθνείς πιστοποιήσεις, όπου αυτό είναι εφικτό. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

10. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος, το πλήθος των προγραμμάτων κατάρτισης που συμμετείχατε ήταν μεγαλύτερο ή μικρότερο;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.*

	Μεγαλύτερο	Το ίδιο	Μικρότερο	Δεν ξέρω/δεν απαντώ
Εισαγωγικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Βασικού επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Εξειδικευμένου επιπέδου	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Σε ποιο από τα ακόλουθα θεματικά πεδία προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης συμμετείχατε;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Επιχειρηματικότητα
- Προγραμματισμός Η/Υ
- Επικοινωνίες
- Στατιστική
- Ηγεσία και Μάνατζμεντ
- Σε κανένα από τα παραπάνω



12. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εισαγωγικού επιπέδου σε ευρώ;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων εισαγωγικού επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

13. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης βασικού επιπέδου σας σε ευρώ;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων βασικού επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

14. Ποιο είναι το κόστος συμμετοχής σας σε προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης εξειδικευμένου επιπέδου σε ευρώ;

Ως τιμή να αναφέρετε την μέση τιμή των προγραμμάτων εξειδικευμένου επιπέδου. Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

15. Ποιος είναι ο πρωταρχικός στόχος σας από την συμμετοχή σας στα προγράμματα εξ αποστάσεως κατάρτισης;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Εύρεση εργασίας
- Διατήρηση εργασιακών συνθηκών
- Βελτίωση εργασιακών συνθηκών
- Απόκτηση γνώσεων
- Δεν ξέρω/Δεν απαντώ

16. Πως αξιολογείτε την επίτευξη του στόχου σας από την υλοποίηση των προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Απόλυτα ικανοποιητική
- Ικανοποιητική
- Ουδέτερη
- Απογοητευτική
- Απόλυτα απογοητευτική
- Δεν ξέρω/Δεν απαντώ

ΤΕΛΟΣ

Σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας. Παρακαλώ προχωρήστε σε ΥΠΟΒΟΛΗ για να ολοκληρώσετε την συμμετοχή σας στην έρευνα. Με την υποβολή θα καταχωρηθούν οι απαντήσεις που δώσατε στα ερωτήματα της έρευνας.

Αυτό το περιεχόμενο δεν έχει δημιουργηθεί και δεν έχει εγκριθεί από την Google.

Google

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ VI – Ερωτηματολόγιο Παραγωγικών Φορέων

### ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνηθεί την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 5 λεπτά.

---

\* Απαιτείται

1. Ο φορέας σας έχει προσλάβει ή σκοπεύει να προσλάβει αποφοίτους προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*  
 ΟΧΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ενότητα 3 (ΤΕΛΟΣ)*

ΝΑΙ

2. Ποιο είναι το πλήθος των κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού του φορέα σας;

*Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.*

---

# ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

ΕΡΕΥΝΑ ΠΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΕΞ ΑΠΟΣΤΑΣΕΩΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ  
Αντικείμενο της παρούσας μελέτης είναι να διερευνήσει την αγορά υπηρεσιών εξ αποστάσεως εκπαίδευσης στην εγχώρια αγορά και ειδικότερα στην επαγγελματική κατάρτιση.

Η έρευνα διεξάγεται από την Ευαγγελία Παναγιωτούλια, φοιτήτρια του Τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών «Οικονομική της Εκπαίδευσης και Διαχείριση Εκπαιδευτικών Μονάδων».

Καλείστε να συμμετάσχετε στην έρευνα πεδίου συμπληρώνοντας το ερωτηματολόγιο. Η συμμετοχή στην έρευνα είναι ανώνυμη και τα δεδομένα που θα συλλεχθούν θα χρησιμοποιηθούν για στατιστική επεξεργασία αποκλειστικά για την έρευνα. Το ερωτηματολόγιο απαρτίζεται από έναν αριθμό ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής και έναν αριθμό ερωτήσεων ανοικτού τύπου όπου συμπληρώνονται αριθμοί. Η απάντηση στις ερωτήσεις δεν είναι υποχρεωτική και ο/η συμμετέχων μπορεί να αποχωρήσει ανά πάσα στιγμή. Οι απαντήσεις σας καταγράφονται μόνο με την οριστική υποβολή του ερωτηματολογίου.

Κατά τη διάρκεια της συμπλήρωσης του ερωτηματολογίου θα απαιτηθεί να επιλέξετε «Επόμενο» για να προχωρήσετε σε επόμενα πεδία της έρευνας αλλά η ολοκλήρωση της συμμετοχής γίνεται με την επιλογή «Υποβολή» του ερωτηματολογίου. Ο χρόνος που απαιτείται για την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου εκτιμάται σε 5 λεπτά.

---

## \* Απαιτείται

1. Ο φορέας σας έχει προσλάβει ή σκοπεύει να προσλάβει αποφοίτους προγραμμάτων εξ αποστάσεως κατάρτισης ; \*

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- ΝΑΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ερώτηση 2*
- ΟΧΙ *Παράβλεψη και μετάβαση στην ενότητα 3 (ΤΕΛΟΣ)*

ΝΑΙ

2. Ποιο είναι το πλήθος των κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού του φορέα σας;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

---

3. Ποια η κατηγοριοποίηση των υφιστάμενων κενών θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού σε σχέση με τα ακόλουθα θεματικά πεδία του φορέα σας;

Κατατάξτε με βάση την συνάφεια των θεματικών πεδίων και σε πενταβάθμια κλίμακα με βάση το πλήθος τους.

Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη ανά σειρά.

	Μέγιστος	Μεγαλύτερος	Μέσος	Μικρότερος	Ελάχιστος	Δεν ξέρω/ Δεν απαντώ
Επιχειρηματικότητα	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Προγραμματισμός Η/Υ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Επικοινωνίες	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Στατιστική	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ηγεσία και Μάνατζμεντ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Κανένα από τα παραπάνω	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. Ποιο είναι το πλήθος των θέσεων εργασίας εξειδικευμένου προσωπικού που καλήφθηκαν στο παρελθόν με αποφοίτους προγραμμάτων κατάρτισης στον φορέα σας;

Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

\_\_\_\_\_

5. Σε ποια ηλικιακή ομάδα και φύλο ανήκουν αυτοί που κάλυψαν τις κενές θέσεις εργασίας στον φορέα σας;

Επιλέξτε όλες τις κατηγορίες που εμπίπτουν στην απάντησή σας.

Επιλέξτε όλα όσα ισχύουν.

	Ηλικίες 15-24	Ηλικίες 25-34	Ηλικίες 35-64	Δεν ξέρω/Δεν απαντώ
Άνδρας	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Γυναίκα	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Ποιος είναι ο συνολικός κύκλος εργασιών του φορέα σε χιλιάδες ευρώ;  
Εισάγετε μόνο την αριθμητική τιμή.

7. Πως αξιολογείτε την επίτευξη των στόχων του φορέα σας από την πρόσληψη αποφοίτων προγραμμάτων κατάρτισης;

*Να επισημαίνεται μόνο μία έλλειψη.*

- Απόλυτα ικανοποιητική
- Ικανοποιητική
- Ουδέτερη
- Απογοητευτική
- Απόλυτα απογοητευτική
- Δεν ξέρω/Δεν απαντώ

ΤΕΛΟΣ

Σας ευχαριστώ για τον χρόνο σας. Παρακαλώ προχωρήστε σε ΥΠΟΒΟΛΗ για να ολοκληρώσετε την συμμετοχή σας στην έρευνα. Με την υποβολή θα καταχωρηθούν οι απαντήσεις που δώσατε στα ερωτήματα της έρευνας.

Αυτό το περιεχόμενο δεν έχει δημιουργηθεί και δεν έχει εγκριθεί από την Google.

Google