

AN INNOVATIVE
OUTREACH
PROGRAMME TO
EQUIP ADULTS WITH
DISSABILITIES WITH
KEY COMPETENCES
(SOCIAL
ENTREPRENEURIAL
AND DIGITAL)

Entre
4all 

ENTRE4ALL SREDIŠČE

Številka projekta: 2019-1-SI01-KA204-060426

O2. ENTRE4ALL paket: učni vodnik za vzpostavitev vozlišč digitalnega socialnega podjetništva

O2.1. Gradiva za poučevanje in učenje na podlagi pristopa socialne aktivacije

Tehnike usposabljanja in izročki za izobraževalce odraslih/učitelje/trenerje

Partner: RIC Novo mesto

Datum: Oktober 2020



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

Projekt je sofinanciran s strani Evropske komisije. To gradivo odraža samo stališča avtorja in Komisija ne more biti odgovorna za kakršno koli uporabo informacij, ki jih vsebuje. Številka projekta: 2019-1-SI01-KA204-060426

Modul	2. Digitalne kompetence								
Številka aktivnosti	M2-T6-A1								
Tema	RAČUNALNIŠKI MARKETING								
Učni rezultati	<p>Raven 3 - 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Naučiti se kateri so elementi in vsebina spletne strani - Naučiti se izbrati programsko opremo. 								
Učni pristop	<table border="0"> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Možnosti kombiniranega učenja</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> Učenje iz oči v oči</td> </tr> <tr> <td><input checked="" type="checkbox"/> Individualno e-učenje</td> <td><input checked="" type="checkbox"/> Učenje na daljavo</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> Izkustveno učenje</td> <td><input type="checkbox"/> Delo skupnosti</td> </tr> <tr> <td><input type="checkbox"/> drugo (navedite)</td> <td></td> </tr> </table>	<input checked="" type="checkbox"/> Možnosti kombiniranega učenja	<input checked="" type="checkbox"/> Učenje iz oči v oči	<input checked="" type="checkbox"/> Individualno e-učenje	<input checked="" type="checkbox"/> Učenje na daljavo	<input type="checkbox"/> Izkustveno učenje	<input type="checkbox"/> Delo skupnosti	<input type="checkbox"/> drugo (navedite)	
<input checked="" type="checkbox"/> Možnosti kombiniranega učenja	<input checked="" type="checkbox"/> Učenje iz oči v oči								
<input checked="" type="checkbox"/> Individualno e-učenje	<input checked="" type="checkbox"/> Učenje na daljavo								
<input type="checkbox"/> Izkustveno učenje	<input type="checkbox"/> Delo skupnosti								
<input type="checkbox"/> drugo (navedite)									
Način učenja	Predavanje								
Čas trajanja	90 MINUT								
Prostor / Oprema	Učilnica z računalniki, projektor, pisalo, tabla, mize, stoli, osebni računalniki, samolepilni lističi								
Udeleženci potrebujejo:	Pisalo, beležnica								
Priloženi delovni listi	I.1-1_ Prednosti in slabosti tržnih strategij – za predavatelja								
Glavne naloge / postopek	<p>1. NALOGA: Predavanje prilagodite glede na zmožnosti udeležencev.</p> <p>Pouk začnite z uvodom predavanja, udeležencem dovolite, da predstavijo sebe in svoje ozadje.</p> <p>2. NALOGA: Diapozitiv št. 73 – Predstavite SEM, SERP in SEO udeležencem in razložite njihov pomen. Vprašajte jih, kaj bi oni naredili, da bi optimizirali spletno stran. Zapišite odgovore na tablo in nadaljujte na naslednji diapozitiv.</p> <p>3. NALOGA: Predstavite SMM, udeleženci pa naj razmislijo o možnostih tega. Pokažite Diapozitiv št. 75</p> <p>4. NALOGA: Predstavite vsebinsko trženje in pokažite Diapozitiv št. 76.</p> <p>5. NALOGA: Predstavite partnersko trženje in pokažite Diapozitiv št. 77.</p> <p>6. NALOGA: Predstavite vsebinsko trženje in pokažite Diapozitiv št. 78.</p> <p>7. NALOGA: Predstavite SMS trženje in pokažite Diapozitiv št. 79.</p>								

	<p>8. NALOGA: Predstavite ciljno oglaševanje in pokažite Diapozitiv št. 80.</p> <p>9. NALOGA: Diapozitivi 81 – 83 Pogovorite se o tržnih strategijah z udeleženci. Zapišite prednosti in slabosti vsake strategije na tablo. Vprašajte jih, katero strategijo bi oni izbrali.</p> <p>10. NALOGA: Zaključek (5 min)</p>
<p>Uporabni viri, ki se sklicujejo na DATABANK (IO2-A2)</p>	<p>Viri: ENTRE4ALL učno gradivo PowerPoint predstavitev; http://kotelnikov.biz/coach/marketing_ict_powered.html</p>
<p>Nasveti</p>	<p>Raven 5:</p> <p>ZNANJE</p> <ul style="list-style-type: none"> • IKT strategije trženja <p>SPOSOBNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tehnike trženja • Spletna trgovina <p>KOMPETENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Izbira in uporaba tržne strategije in izbira tržne platforme • Vzpostavitev spletne trgovine • Zaščita podatkov <p>Raven 6:</p> <p>ZNANJE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ustvarjanje e-portfelja <p>SPOSOBNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ustvarjanje e-portfelja • Prednosti e-portfelja <p>KOMPETENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prednosti e-portfelja in njegovi elementi • Uporaba e-portfelja • Promocija e-portfelja • Zaščita podatkov

Delovni list 1 izroček – Za predavatelja

I.1-1 Prednosti in slabosti trženjskih strategij

Trženjske strategije	PREDNOSTI	SLABOSTI
Spletni dnevniki		
Odnosi z javnostjo		
E-poštno trženje		
LinkedIn		
Organski socialni mediji		
Plačani socialni mediji		
Plačilo na klik (Pay-per-Click)		