

Έργο AgriVETourism

*Ενίσχυση του Βιώσιμου Αγροτουρισμού μέσω της Επαγγελματικής Εκπαίδευσης και
Κατάρτισης*

ΕΝΟΤΗΤΑ 3

Το «Προϊόν» στον Αγροτουρισμό

Ποιότητα, Πιστοποίηση και Προστιθέμενη Αξία

Εγχειρίδιο Εκπαιδευτή

Για παράδοση πρόσωπο με πρόσωπο, online ή υβριδική παράδοση

Επισκόπηση ενότητας

Αυτή η ενότητα εισάγει τους συμμετέχοντες στην έννοια του αγροτουριστικού «προϊόντος» ως συνδυασμό πιστοποίησης και εμπειριών προστιθέμενης αξίας. Οι συμμετέχοντες μαθαίνουν πώς οι πιστοποιήσεις βελτιώνουν την αξιοπιστία, πώς λειτουργούν οι διοικητικές απαιτήσεις και πώς να μετατρέπουν τα γεωργικά προϊόντα σε συναρπαστικές προσφορές αγροτουρισμού.

Αυτή η ενότητα στοχεύει να εξοπλίσει τους εκπαιδευόμενους με τις δεξιότητες για: να επιλέξουν τις κατάλληλες πιστοποιήσεις να κατανοήσουν τις διοικητικές διαδικασίες και τις διαδικασίες πιστοποίησης και να μετατρέψουν τα γεωργικά προϊόντα σε εμπειρίες προστιθέμενης αξίας

Η ενότητα διαρθρώνεται σε τρεις ενότητες:

- **Κεφάλαιο 1 — Επιλογή της σωστής πιστοποίησης**
- **Κεφάλαιο 2 — Κατανόηση των απαιτήσεων και τεκμηρίωση**
- **Κεφάλαιο 3 — Προσθήκη και κοινοποίηση της αξίας του προϊόντος**

Αυτή η ενότητα περιλαμβάνει:

- 3 μονάδες
- 3 ασκήσεις
- 2 μελέτες περιπτώσεων
- Τελικές ερωτήσεις αυτοαξιολόγησης για προσωπικό προβληματισμό

Κάθε ενότητα ακολουθεί τον ίδιο τύπο:

ΕΝΑ κενό δεξιότητων → ΜΙΑ πρακτική λύση → ΕΝΑ απότέλεσμα

Ενότητα	Χάσμα δεξιότητων	Παραγωγή
Ενότητα 1: Επιλογή της σωστής πιστοποίησης	Σύγκριση σχετικά με τις επιλογές πιστοποίησης	Λίστα ελέγχου απόφασης πιστοποίησης
Ενότητα 2: Κατανόηση Απαιτήσεων & Τεκμηρίωσης	Ο φόβος της γραφειοκρατίας	Οδικός χάρτης προσωπικής πιστοποίησης
Ενότητα 3: Προσθήκη και Επικοινωνία Αξίας Προϊόντος	πώληση ακατέργαστων προϊόντων χωρίς προστιθέμενη αξία	Μία ιδέα προϊόντος προστιθέμενης αξίας + σύντομη ιστορία προϊόντος

Ομάδα-στόχος: Υφιστάμενοι φορείς αγροτουρισμού, αγρότες που διαφοροποιούνται στον τουρισμό, μέλη συνεταιρισμών. Σπουδαστές ΕΕΚ και νέοι επαγγελματίες στη γεωργία και τον τουρισμό

Εκτιμώμενος χρόνος εκμάθησης: 2,5 ώρες

Μορφή παράδοσης: Κατάλληλο για παράδοση πρόσωπο με πρόσωπο, διαδικτυακά ή υβριδικά. Απαιτούνται έντυπα ή ψηφιακά πρότυπα για ασκήσεις.

Οριζόντια προτεραιότητα της ΕΕ: Πράσινη Συμφωνία της ΕΕ, προσαρμογή στην κλιματική αλλαγή, βιώσιμη αγροτική ανάπτυξη, ψηφιακή μετάβαση

Γιατί έχει σημασία αυτή η ενότητα — τα γεγονότα (έναρξη εκπαιδευτή, 2–3 λεπτά)

- Κάνοντας Στρατηγικές Επιλογές Πιστοποίησης

- Πλοήγηση σε σύνθετες διοικητικές απαιτήσεις
- Μετασχηματισμός και Επικοινωνία Αξίας

Μαθησιακοί στόχοι

Μέχρι το τέλος αυτής της ενότητας, οι εκπαιδευόμενοι θα είναι σε θέση:

1. Διάκριση μεταξύ πιστοποιήσεων προϊόντων και διαδικασιών
2. Αξιολογούν ποια πιστοποίηση ταιριάζει στην επιχείρησή τους
3. Προσδιορίστε τα πλεονεκτήματα και τους περιορισμούς της πιστοποίησης
4. Κατανόηση των βασικών διοικητικών απαιτήσεων
5. Περιγράψτε τη διαδικασία πιστοποίησης
6. Προσδιορίστε τους διαθέσιμους πόρους υποστήριξης
7. Σχεδιάστε μια ιδέα προϊόντος προστιθέμενης αξίας
8. βελτίωση της παρουσίασης και της συσκευασίας των προϊόντων
9. Δημιουργήστε μια συναρπαστική ιστορία προϊόντος

Προτεινόμενη ροή παράδοσης (περίπου 2,5 ώρες)

Αυτός είναι ένας ρεαλιστικός οδηγός χρονισμού για παράδοση πρόσωπο με πρόσωπο. Οι προπονητές θα πρέπει να προσαρμόζονται με βάση το μέγεθος της ομάδας, την ενέργεια και το αν περιλαμβάνεται η προαιρετική άσκηση.

Μπλοκ	Διάρκεια	Σημειώσεις
Άνοιγμα: Γιατί αυτό έχει σημασία — τα γεγονότα	10 λεπτά	Στιγμιότυπο αποδεικτικών στοιχείων, ορίστε τον μελλοντικό τόνο
Ενότητα 1: Επιλογή της σωστής πιστοποίησης	35 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση 20 λεπτά
Ενότητα 2: Κατανόηση Απαιτήσεων & Τεκμηρίωσης	35 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση 20 λεπτά
Σύντομο διάλειμμα	10 λεπτά	
Ενότητα 3: Προσθήκη και Επικοινωνία Αξίας Προϊόντος	35 λεπτά	Περιεχόμενο 15 λεπτά + άσκηση 20 λεπτά
Αυτοαξιολόγηση + κλείσιμο	5 λεπτά	Αναστοχασμός, εργασία για το σπίτι, φόρμες ανατροφοδότησης
Σύνολο	~2,1 ώρες	Συμπεριλαμβανομένου του διαλείμματος

Εάν ο χρόνος είναι λίγος: συντομεύστε τη συζήτηση της μελέτης περίπτωσης ή εγκαταλείψτε την προαιρετική άσκηση.

Κεφάλαιο 1 — Επιλογή της σωστής πιστοποίησης

Διαφάνειες: 5–31

Χάσμα δεξιοτήτων	Σύγχυση σχετικά με τις επιλογές πιστοποίησης
Πρακτική λύση	Ο εκπαιδευτής καθοδηγεί τους συμμετέχοντες μέσω μιας δομημένης εφαρμογής πραγματικού κόσμου: Προσδιορίστε ένα προϊόν. Εφαρμόστε τις έννοιες των μονάδων στο επιλεγμένο προϊόν. Συζητήστε τη σκοπιμότητα και τα εμπόδια. Καθορίστε ένα επόμενο βήμα με δυνατότητα δράσης
Απτά αποτελέσματα	Λίστα ελέγχου απόφασης πιστοποίησης

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Τύποι πιστοποίησης

Παρέχεται μια επισκόπηση των διαφορετικών τύπων πιστοποίησης, προσδιορίζοντας τη διαφορά μεταξύ πιστοποίησης διαδικασίας και προϊόντος. Στη συνέχεια εξηγούνται οι διαφορετικοί τύποι πιστοποίησης, μαζί με το πότε έχουν νόημα.

Πρακτική Άσκηση - Λίστα Ελέγχου Απόφασης Πιστοποίησης

Στόχος	Βοηθήστε τους μαθητές να αξιολογήσουν εάν μια πιστοποίηση ποιότητας (ΠΟΠ, ΠΓΕ, Βιολογικά κ.λπ.) είναι κατάλληλη για το προϊόν και την επιχειρηματική στρατηγική τους
Τι κάνουν οι μαθητές	Οι συμμετέχοντες συμπληρώνουν τη Λίστα Ελέγχου Απόφασης Πιστοποίησης μεμονωμένα, στη συνέχεια συζητούν τις απαντήσεις τους σε μικρές ομάδες και αιτιολογούν την τελική τους απόφαση
Για έμπειρους επιχειρηματίες	Ζητήστε από τους συμμετέχοντες να εφαρμόσουν τη λίστα ελέγχου στο πραγματικό τους προϊόν και να εκτιμήσουν το κόστος πιστοποίησης, το χρονοδιάγραμμα και τα πιθανά οφέλη της αγοράς
Για φοιτητές	Δώστε παραδείγματα προϊόντων (π.χ. ελαιόλαδο, τυρί, επεξεργασμένα τρόφιμα) και ζητήστε από τους μαθητές να εφαρμόσουν τη λίστα ελέγχου σε μία μελέτη περίπτωσης
Χρόνος	5 λεπτά ατομική εργασία + 10 λεπτά ομαδική συζήτηση + 5 λεπτά ανατροφοδότηση ολομέλειας (Σύνολο: 20 λεπτά)
Απολογισμός	Ο εκπαιδευτής ρωτά τους συμμετέχοντες ποιοι παράγοντες επηρέασαν την απόφασή τους, επισημαίνει τους συμβιβασμούς (κόστος έναντι αξίας) και συνοψίζει πότε η πιστοποίηση είναι στρατηγικά χρήσιμη

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάντε	Μην
Ενθαρρύνετε τους συμμετέχοντες να σκεφτούν τη ζήτηση της αγοράς, όχι μόνο την ποιότητα των προϊόντων	Μην παρουσιάζετε την πιστοποίηση όπως είναι πάντα απαραίτητη
Ζητήστε από τους μαθητές να εξετάσουν το κόστος, τον χρόνο και τη διοικητική προσπάθεια	Μην εστιάζετε μόνο σε τεχνικές απαιτήσεις χωρίς το πλαίσιο της αγοράς
Ζητήστε από τους μαθητές να εξετάσουν το κόστος, τον χρόνο και τη διοικητική προσπάθεια	Μην βιάζεστε στη φάση της συζήτησης (εκεί συμβαίνει η μάθηση)
Χρησιμοποιήστε πραγματικά παραδείγματα από τους συμμετέχοντες όταν είναι δυνατόν	Μην υποθέτετε ότι όλοι οι συμμετέχοντες γνωρίζουν τα συστήματα πιστοποίησης
Τονίστε ότι η πιστοποίηση είναι μια στρατηγική επιχειρηματική απόφαση, όχι μόνο τεχνική	Μην αποθαρρύνετε τους συμμετέχοντες των οποίων τα προϊόντα δεν είναι κατάλληλα για πιστοποίηση
Επιτρέψτε στους συμμετέχοντες να αλλάξουν την απόφασή τους μετά από συζήτηση	Μην παραβλέπετε ζητήματα κόστους και διοικητικού φόρτου

Κεφάλαιο 2 — Κατανόηση των απαιτήσεων και τεκμηρίωση

Διαφάνειες: 32–39

Χάσμα δεξιοτήτων	Ο φόβος της γραφειοκρατίας
Πρακτική λύση	Προσδιορίστε μια πιστοποίηση και προσδιορίστε τα βασικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να ξεκινήσετε τη διαδικασία απόκτησής της.
Απτά αποτελέσματα	Οδικός χάρτης προσωπικής πιστοποίησης για την αγροτουριστική τους επιχείρηση

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Κατανόηση Απαιτήσεων & Τεκμηρίωσης

Αυτή η ενότητα εξηγεί τις γενικές διαδικασίες που απαιτούνται για την έναρξη μιας διαδικασίας πιστοποίησης. Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι κάθε πιστοποίηση έχει μια συγκεκριμένη διαδικασία που καθορίζεται από τη συγκεκριμένη πιστοποίηση και η διαδικασία που πρέπει να ακολουθηθεί εξαρτάται από τον οργανισμό πιστοποίησης και τους εθνικούς κανόνες.

Πρακτική άσκηση — Χάρτης πορείας για την προσωπική πιστοποίηση

Στόχος	Βοηθήστε τους εκπαιδευόμενους να κατανοήσουν τις διοικητικές απαιτήσεις και να καθορίσουν μια ρεαλιστική πορεία πιστοποίησης για το αγροτουριστικό προϊόν τους.
Τι κάνουν οι μαθητές	Οι συμμετέχοντες επιλέγουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία και συμπληρώνουν έναν απλό οδικό χάρτη που προσδιορίζει τον τύπο πιστοποίησης, τα απαιτούμενα έγγραφα, το χρονοδιάγραμμα και τα πρώτα βήματα.

Για έμπειρους φορείς εκμετάλλευσης	Εργαστείτε σε ένα πραγματικό προϊόν που βρίσκεται ήδη σε παραγωγή και εντοπίστε την τεκμηρίωση που λείπει, τους οργανισμούς πιστοποίησης και το εκτιμώμενο κόστος. Οι συμμετέχοντες καθορίζουν τα άμεσα επόμενα βήματα για την πιστοποίηση.
Για φοιτητές	Εργαστείτε σε ένα υποθετικό σενάριο αγροτουριστικής φάρμας. Οι μαθητές επιλέγουν ένα προϊόν (π.χ. ελαιόλαδο, τυρί, μέλι) και σχεδιάζουν έναν βασικό οδικό χάρτη πιστοποίησης.
Χρόνος	15 λεπτά (10 εργασία + 5 κοινή χρήση)
Απολογισμός	Κάθε συμμετέχων μοιράζεται: • Επιλεγμένη πιστοποίηση • Εντοπίστηκε μια πρόκληση • Πρώτο βήμα δράσης • Ο εκπαιδευτής επισημαίνει κοινά εμπόδια και πρακτικές λύσεις.

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάντε	Μην
Καταγράψτε τα διαθέσιμα έγγραφα	Ξεκινήστε την πιστοποίηση στα τυφλά
Επικοινωνήστε έγκαιρα με τον οργανισμό πιστοποίησης	Μην επικοινωνείτε με τον φορέα πιστοποίησης
Χωρίστε τη διαδικασία σε βήματα	Αντιμετωπίστε την πιστοποίηση ως ένα βήμα
Χρήση εξωτερικής υποστήριξης	Προσπαθήστε να διαχειριστείτε τα πάντα μόνοι σας
Καταγράψτε τα διαθέσιμα έγγραφα	Ξεκινήστε την πιστοποίηση στα τυφλά

Κεφάλαιο 3 — Προσθήκη και κοινοποίηση της αξίας του προϊόντος

Διαφάνειες: 20–33

Χάσμα δεξιοτήτων	πώληση ακατέργαστων προϊόντων χωρίς προστιθέμενη αξία
Πρακτική λύση	Ο εκπαιδευτής καθοδηγεί τους συμμετέχοντες μέσω μιας δομημένης πραγματικής εφαρμογής: εντοπίστε ένα αγροτουριστικό προϊόν και προτείνετε στρατηγικές για τη βελτίωση της αξίας του

Απτά αποτελέσματα	Μία ιδέα προϊόντος προστιθέμενης αξίας + σύντομη ιστορία προϊόντος
--------------------------	--

Επεξήγηση βασικών εννοιών

Προσθήκη και επικοινωνία αξίας προϊόντος

Αυτή η ενότητα εξηγεί πώς να προσθέσετε αξία στα προϊόντα ενός αγροτουρισμού. Αυτό μπορεί να γίνει μέσω μεταμόρφωσης, αφήγησης ιστοριών και συσκευασιών.

Πρακτική Άσκηση

Στόχος	Δώστε τη δυνατότητα στους μαθητές να μετατρέψουν ένα βασικό γεωργικό προϊόν σε Αγροτουριστική εμπειρία προστιθέμενης αξίας χρησιμοποιώντας έννοιες αφήγησης και συσκευασίας.
Τι κάνουν οι μαθητές	Οι συμμετέχοντες επιλέγουν ένα προϊόν και σχεδιάζουν μια έκδοση προστιθέμενης αξίας, συμπεριλαμβανομένης της εμπειρίας, της ιδέας συσκευασίας και της σύντομης ιστορίας του προϊόντος.
Για έμπειρους φορείς εκμετάλλευσης	Βελτιώστε ένα υπάρχον προϊόν προσθέτοντας βιωματικά στοιχεία όπως γευσιγνωσίες, επισκέψεις σε φάρμες, εργαστήρια ή πακέτα προϊόντων. Επικεντρωθείτε στην τοποθέτηση στην αγορά.

Για φοιτητές	Σχεδιάστε μια νέα ιδέα αγροτουριστικού προϊόντος από την αρχή χρησιμοποιώντας ένα φανταστικό σενάριο ή ένα σενάριο αγροκτήματος.
Χρόνος	15 λεπτά (10 εργασία + 5 κοινή χρήση)
Απολογισμός	Κάθε συμμετέχων παρουσιάζει: • Ιδέα προϊόντος • Προστιθέμενη αξία • Σύντομη ιστορία Ο εκπαιδευτής επισημαίνει τις πιο έτοιμες για την αγορά έννοιες και συζητά την επεκτασιμότητα.

Τι να κάνετε και τι να μην κάνετε

Κάνω	Μην
Προσθήκη εμπειριών σε προϊόντα	Πουλήστε μόνο ακατέργαστα προϊόντα
Χρησιμοποιήστε απλές βελτιώσεις συσκευασίας	Παράβλεψη παρουσίασης
Αφηγηθείτε αυθεντικές ιστορίες	Χρησιμοποιήστε γενική γλώσσα μάρκετινγκ
Ανάδειξη της τοπικής ταυτότητας	Απόκρυψη προέλευσης προϊόντων

Εργασία για τους συμμετέχοντες

Αυτές οι εργασίες βοηθούν τους μαθητές να εφαρμόσουν όσα έμαθαν στην πραγματική τους κατάσταση.

Εργασία για τους συμμετέχοντες

1. Οι συμμετέχοντες καλούνται να:
2. Προσδιορίστε ένα προϊόν για βελτίωση
3. Αξιολόγηση πιθανής πιστοποίησης
4. Σχεδιάστε μια εμπειρία προστιθέμενης αξίας
5. Προετοιμάστε μια σύντομη ιστορία προϊόντος