



# ΕΝΟΤΗΤΑ 1

## ΠΩΣ ΝΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΕΤΕ ΣΧΕΣΗ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ ΣΕ ΜΙΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΥ



Co-funded by  
the European Union

ΤΟ ΕΡΓΟ ΑΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΗΚΕ ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ. Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΑΝΤΙΚΑΤΟΠΤΡΙΖΕΙ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΜΟΝΟ ΤΟΥ ΣΥΝΤΑΚΤΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΕΝ ΦΕΡΕΙ ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΝΤΑΙ ΣΕ ΑΥΤΗΝ.  
ΑΡ. ΕΡΓΟΥ: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

# ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι συμμετέχοντες πραγματοποιούν μια πρώτη συνεδρία επαγγελματικής καθοδήγησης στο πλαίσιο μιας υπόδυσης ρόλων και λαμβάνουν ανατροφοδότηση, ώστε να μάθουν πώς να οικοδομούν σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες τους.

## ΣΤΟΧΟΙ



- Οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης με τους πελάτες και διατήρηση του ενδιαφέροντος για τη διαδικασία σε υψηλά επίπεδα.

## ΕΙΔΟΣ



ΠΑΙΧΝΙΔΙ ΡΟΛΩΝ

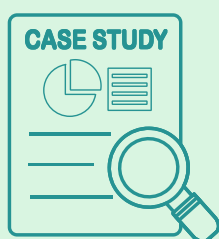
## ΔΙΑΡΚΕΙΑ



60 λεπτά

2/9

# ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΕΙΔΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (ΠΡΟΣΘΕΣΤΕ ΣΤΗΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΣΕΛΙΔΑ)



ΜΕΛΕΤΗ  
ΠΕΡΙΠΤΩΣΗΣ



ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ



ΑΣΚΗΣΗ



ΕΡΕΥΝΑ



ΟΜΑΔΙΚΗ  
ΣΥΖΗΤΗΣΗ



ΠΑΙΧΝΙΔΙ  
ΡΟΛΩΝ



ΙΔΕΑ



ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

2/9

# ΥΛΙΚΑ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΟΥΝΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ

Φυλλάδιο με τους κανόνες ανατροφοδότησης.

# ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

## ΒΗΜΑ 1

Σε συνέχεια της προηγούμενης άσκησης, οι συμμετέχοντες χωρίζονται σε ομάδες των τριών και πραγματοποιούν ένα παιχνίδι υπόδυσης ρόλων, όπου υποδύονται τα μέρη μιας συνεδρίας επαγγελματικής καθοδήγησης. Ο πρώτος έχει τον ρόλο του επαγγελματικού συμβούλου, ο δεύτερος του πελάτη και ο τρίτος του παρατηρητή. Προκειμένου να μειωθούν οι παραλεκτικές και μη λεκτικές ενδείξεις, τα μέλη της ομάδας μπορούν να καθίσουν σε καρέκλες πλάτη με πλάτη. Αν η άσκηση γίνει διαδικτυακά, ο εκπαιδευτής τους χωρίζει σε ομάδες των τριών και τους κατανέμει σε μικρότερες αίθουσες ομάδας (breakout rooms). Ο ρόλος του συμβούλου είναι να οικοδομήσει μια σχέση εμπιστοσύνης κατά την πρώτη επαφή με τον πελάτη. Η επικοινωνία μεταξύ του συμβούλου και του πελάτη πρέπει να διαρκέσει πέντε λεπτά. Στη συνέχεια, ο σύμβουλος και ο πελάτης δίνουν ανατροφοδότηση ο ένας στον άλλον:

- ✓ Τι παρατήρησαν; Τι βοήθησε στη δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης;
- ✓ Πώς συμπεριφέρθηκε ο πελάτης; Έδειξε ενδείξεις ότι αισθανόταν ανασφαλής στη συγκεκριμένη κατάσταση;
- ✓ Πώς συμπεριφέρθηκε ο επαγγελματικός σύμβουλος; Τι έκανε ή δεν έκανε που δημιούργησε αίσθημα εμπιστοσύνης/δυσπιστίας;

# ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

## ΒΗΜΑ 2

Ο παρατηρητής παρέχει ανατροφοδότηση τόσο στον πελάτη όσο και στον σύμβουλο επαγγελματικού προσανατολισμού και ο πελάτης δίνει ανατροφοδότηση στον σύμβουλο.

Αν υπάρχει χρόνος, οι συμμετέχοντες μπορούν να αλλάξουν ρόλους και να κάνουν ακόμη έναν ακόμη γύρο εντός της ομάδας τους.

Μετά από λίγο, ο εκπαιδευτής ζητά από τις ομάδες να επιστρέψουν στην ολομέλεια. Ο εκπαιδευτής μπορεί να συνοψίσει τα συμπεράσματα που προέκυψαν σε έναν χαρτοπίνακα, δίνοντας τον τίτλο «Πώς να χτίσετε εμπιστοσύνη σε μια διαδικτυακή συνεδρία επαγγελματικού προσανατολισμού...». Αν η δραστηριότητα γίνει διαδικτυακά, ο εκπαιδευτής μπορεί να συγκεντρώσει τις παρατηρήσεις των συμμετεχόντων στην εφαρμογή Mentimeter ή σε έναν άλλο διαδραστικό πίνακα.

# ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

## ΒΗΜΑ 3

—

# ΠΡΟΣΘΕΤΟΙ ΠΟΡΟΙ



8/9



Co-funded by  
the European Union

ΤΟ ΕΡΓΟ ΑΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΘΗΚΕ ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ. Η ΠΑΡΟΥΣΑ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ ΑΝΤΙΚΑΤΟΠΤΡΙΖΕΙ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΜΟΝΟ ΤΟΥ ΣΥΝΤΑΚΤΗ ΚΑΙ Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΕΝ ΦΕΡΕΙ ΕΥΘΥΝΗ ΓΙΑ ΟΠΟΙΑΔΗΠΟΤΕ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ ΠΟΥ ΠΕΡΙΕΧΟΝΤΑΙ ΣΕ ΑΥΤΗΝ.  
ΑΡ. ΕΡΓΟΥ: 2022-1-SE01-KA220-VET-000089994

# ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΑΝΑΦΟΡΕΣ

—