



КУРС „НАСЛЕДСТВО“ НАРЪЧНИК НА ОБУЧИТЕЛЯ



Co-funded by
the European Union

Наръчникът на учителя представя насоките за обучение, свързано с познавателния туризъм в рамките на проект по Еразъм+ „Модерно интерпретиране на наследеното богатство чрез дигитален разказ за развитие на познавателен туризъм в селските райони“ (2023-1-BG01-KA220-VET-000157210).

Финансирано от Европейския съюз. Изразените възгледи и мнения са само на авторите и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). Нито Европейският съюз, нито EACEA може да държани отговори за тях.

Автори:

Сдружение „Деветашко плато“, България

(<https://www.devetakiplateau.org/en>)

Тетра Солюшънс, България

(<https://tetra-solutions.eu/>)

Съ-автори:

Kato Drys Community Council, Cyprus

(<https://www.katodrys.org/en.html>)

Lišov Múzeum, Slovakia

(<https://lisovmuzeum.sk/>)

Naturalwalks, Spain (<https://naturalwalks.com/en/>)

Редакция и дизайн:

Kato Drys Community Council, Cyprus (<https://www.katodrys.org/en.html>)

Тетра Солюшънс, България (<https://tetra-solutions.eu/>)



Този документ може да бъде копиран, възпроизвеждан или променен в съответствие с горепосочените правила. Освен това е необходимо да бъдат изрично посочени авторите на документа и да бъдат ясно цитирани всички приложими части от уведомлението за авторските права.

Всички права запазени. © Copyright 2024 INHERIT

Съдържание

I. Преглед на курса „НАСЛЕДСТВО“	3
II. Структура на курса „НАСЛЕДСТВО“	4
III. Цели на наръчника на учителя	5
IV. Методика на познавателното обучение	6
V. Обучителни дейности	9
Модул 1. Анализ на ресурсите на територията	9
Модул 2. Оценка и предварителен подбор на ресурсите на територията	11
Модул 3. Идентифициране и анализ на териториалните услуги в сферата на туризма	13
Модул 4. Анализ на профила на клиента за изготвяне на туристическа оферта	18
Модул 5. Обучение за организация на дейностите с екскурзовод и интерпретиране – разказване на истории.....	32
Модул 6. Разработване на туристически продукт	36
VI. Продължителност на дейностите	41
VII. Инструкции за провеждане на обучение от учителите по курс „Наследство“	47
VIII. Използвана литература	52

I. Преглед на курса „НАСЛЕДСТВО“

Курсът „Наследство“ е програма по неформално професионално обучение, създадена за собствениците и управителните на малки туристически бизнеси, както и за предприемачи в селските райони, като семейни хотели, ресторанти, занаятчии, предоставящи туристически услуги или водачи. На пресечната точка между познавателния туризъм, интерпретирането на културното наследство, дигиталното разказване на истории, и маркетинга, този курс дава техники за работа в условията на постоянно променящите се тенденции в туризма, увеличаващото се търсене на завладяващи преживявания на открито и нарастващото влияние на дигиталните технологии при планиране и организиране на пътувания. Курсът „Наследство“ предоставя възможност на работещите в селските райони да разработят познавателни туристически продукти, които ползват местните природни и културни ресурси.

В основата на този курс стои интерпретиране на наследството, което предоставя важен инструмент за създаване на силни връзки между посетителите и материалното и нематериалното наследство на дадена дестинация. Чрез интерпретиране на историческата, културна и природосъобразна значимост на местните ресурси, обучаващите се ще имат възможността да преобразят традиционните туристически занимания в богати, образователни преживявания, които дават възможност за по-дълбоко разбиране на региона. Интерпретирането подпомага изграждането на връзка между посетителите и местния пейзаж, традиции и начин на живот, като по този начин правят туризма по-автентично и запомнящо се преживяване.

Курсът съдържа шест модула, които ще преведат обучаващите се през процеса на разработване на продукт на познавателния туризъм. Като започнем през идентифицирането, оценката и подбора на природните и културните ресурси на територията, обучаващите се имат възможност да направят анализ на местните туристически услуги и профили на клиента, а крайният резултат ще бъде създаването на преживявания като част от познавателния туризъм. Чрез откриването на историите, които стоят зад културните забележителности, традиционните занаяти, и природните забележителности, обучаващите се имат възможност да създадат преживявания, които да вдъхновят туристите да оценят, защитят и да подкрепят устойчивата употреба на туристическите ресурси.

Устойчивостта е основополагащ принцип на курса „Наследство“. Всеки модул включва основни концепции на устойчивия туризъм като се набляга на нуждата да се ограничи въздействието на туризма върху природата, да се насърчи опазването на природното и културното наследство, и да се разпространяват практики на отговорния туризъм. Чрез развиването на умения сред предоставящите услуги в селския туризъм за създаването на

запомнящи се преживявания, които включват местното наследство, курсът насърчава ползването на туристически модели на работа, които подкрепят местната икономика като същевременно запазват целостта на мястото като туристическа дестинация.

След завършването на курса „Наследство“, участниците ще могат да създават и реализират дейности и преживявания от познавателния туризъм, които подчертават автентичността на местното природно и културно наследство на техния регион, като същевременно насърчават опазването на дългосрочната устойчивост на туристическите ресурси.

II. Структура на курса „НАСЛЕДСТВО“

Модул 1	Анализ на ресурсите на територията - Раздел 1.1 Природни ресурси - Раздел 1.2 Културни ресурси	Обучение: 5 часа Работа на терен: 10 часа Общо: 15 часа
Модул 2	Оценка и предварителен подбор на ресурсите на територията - Раздел 2.1 Критерии за анализ и подбор на ресурси - Раздел 2.2 Устойчивост на селския туризъм: икономически, социални, културни и природосъобразни критерии	Обучение: 3,5 часа Работа на терен: 1,5 часа Общо: 5 часа
Модул 3	Идентифициране и анализ на териториалните услуги в сферата на туризма - Раздел 3.1 Основни услуги в туристическата верига - Раздел 3.2 Специализирани услуги с добавена стойност	Обучение: 2 часа Работа на терен: 2 часа Общо: 4 часа
Модул 4	Анализ на профила на клиента за изготвяне на туристическа оферта - Раздел 4.1 Как изглежда профилът на клиента - Раздел 4.2 Подходи и инструменти за анализ на клиента	Обучение: 1,5 часа Работа на терен: 4,5 часа Общо: 6 часа
Модул 5	Обучение за организация на дейностите с екскурзовод и с интерпретиране (разказване на истории)	Обучение: 6 часа Работа на терен: 10 часа

	- Раздел 5.1 Екскурзоводски услуги - Раздел 5.2 Интерпретиране на наследството и разказване на истории	Общо: 16 часа
Модул 6	Разработване на туристически продукт - Раздел 6.1 Дизайн на продукта - Раздел 6.2 Брандиране на продукта и маркетинг	Обучение: 1 часа Работа на терен: 3 часа Общо: 4 часа
Обща продължителност на курса:		50 часа

III. Цели на наръчника на учителя

Наръчникът на учителя предоставя ценен ресурс, създаден с целта да даде на учителите необходимите методически указания и практически насоки за успешното реализиране на курса „Наследство“. Основна цел на ръководството е да подкрепи учителите в даването на насоки на участниците в процеса на разработване на продукти на познавателния туризъм, въз основа на местното наследство. Наръчникът дава указания как да се модерират модулите на курса и да се гарантира, че учителите ще подпомогнат участниците да разберат и да приложат ключови концепции като интерпретиране на наследството, разказване на истории и развитие на дейности по познавателен туризъм.

Курсът „Наследство“ насърчава подход на обучение, ориентиран към обучаващия се, с фокус към учене чрез преживяване и чрез практика. Обучението дава превес на практическото приложение на знанията, прякото включване на обучаващите се в разработването на туристически продукти във всички етапи – от идентифицирането на ресурси до крайния дизайн на дейностите на познавателния туризъм в техния регион. Познавателното обучение помага на участниците да обмислят своя собствен опит, да използват критично мислене, да решат реални проблеми, като имат възможност да усвоят знания и умения, необходими за разработването на запомнящи се туристически преживявания. Ръководството разяснява различните педагогически принципи, върху които почива този подход като предоставя на учителите стратегии за организиране на обмен и сътрудничество между участниците и многократно решаване на различни проблеми по време на процеса на активно учене.

Наръчникът, също така, включва списък с интерактивни дейности за обучение, създадени специално за всеки модул, които дават възможност на участниците да приложат техните знания в реални ситуации. С ползването на адаптивни подходи за обучение, наръчникът гарантира, че учителите могат да напаснат своя подход, така че да отговори на

разнообразните нужди на предоставящите услуги в областта на селския туризъм, като по този начин им помага да създадат запомнящи се туристически преживявания, които не само включват посетителите, но и насърчават опазването и устойчивата употреба на местните природни и културни ресурси.

IV. Методика на познавателното обучение

Определение на познавателното обучение

Основите на познавателното обучение може да бъдат търсени в теорията на конструктивизма, която твърди, че отделните индивиди активно изграждат своето разбиране за света чрез трансформация на своя опит и рефлексия (Kolb, 1984; Bhattacharjee, 2015). Познавателното обучение е образователен подход, при който обучаващите се придобиват знания, умения и компетенции чрез прилагане на теоретични познания към реални ситуации и след това като обмислят това преживяване. Следователно, познавателното обучение е активен, рефлексивен процес с активно участие. Поставя се фокус върху учене чрез практика – придобиване на гледни точки чрез действие и тяхното прилагане при бъдещи вероятни ситуации (Lachapelle & Whiteside, 2017).

Познавателното обучение обикновено има ясно зададени обучителни цели. Създадено е така, че да подпомогне участниците да ползват умения и знания, придобити в рамките на един контекст при други професионални или лични стремежи. Също така, познавателното обучение насърчава сътрудничеството, тъй като социалното общуване подобрява разбирането и разширява хоризонтите (Brame, 2016).

Роля на учителя и обучаващия се в познавателното обучение

Познавателното обучение предполага промяна в ролята на преподавателя (учителя) от тази на традиционния лектор към ролята на модератор в процеса на учене. В тази си роля, учителят насочва и подкрепя участниците, задава провокативни въпроси, насърчава изследването, и дава постоянна обратна връзка (Johnson & Johnson, 2018). Учителите по време на обучителния процес също така работят за насърчаването на диалог, който провокира размисъл, като по този начин подкрепят участниците да обмислят и осъзнаят техния опит (Schwartz, 2012). Вместо да преподава знания, учителят по-скоро насърчава откритията и самостоятелното познание.

Участниците в познавателното обучение имат по-активна роля като поемат отговорност за собственото си образование. От тях се очаква да се ангажират с критичен преглед на материала, решаване на различни въпроси, сътрудничество с другите участници и осмисляне

на собствения си опит в обучението (Moallei & Rahmana, 2012). Познавателното обучение изгражда самостоятелност, адаптивност и аналитични умения, които подготвят участниците да се справят със сложни задачи. За разлика от условията на пасивно обучение, участниците активно участват при формиране на собствения си опит чрез задаване на въпроси, експериментиране и обмисляне на различните гледни точки.

Цикъл на познавателното обучение

Моделът на Колб (Kolb's 1984) на познавателно обучение включва четири взаимосвързани фази:

- Конкретно преживяване, фаза в която участниците пряко са включени в дадена дейност или упражнение.
- Рефлексивно наблюдение, при което участниците анализират преживяното, осмислят какво работи, какво не, и защо.
- Абстрактно мислене, при което участниците използват рефлексия, за да формулират заключения и общи изводи.
- Активно експериментиране, при което участниците прилагат наученото към нови ситуации и така разширяват преживяването.

За да бъде ученето ефективно, участниците следва да завършат четирите фази на този цикъл. Всяка от фазите води към следващата, като по този начин се създава динамичен процес на учене, който затвърждава и задълбочава разбирането (Mainemelis, Boyatzis, & Kolb, 2002). Важно е да се уточни, че участниците може да се включат в цикъла във всяка фаза, но завършването на целия процес е ключово за дългосрочното усвояване и развитие на умения, които може да бъдат приложени в различни области и контексти.

Структура на задачите в познавателното обучение

Познавателното обучение следва структуриран процес, който насърчава включването и резултатите от ученето. Според Волф и Бирн (Wolfe and Byrne 1975), упражненията в познавателното обучение се разгръщат в четири етапа:

- Рамка, етап, при който обучителите задават целите на обучението и планират дейностите, които съответстват на желаните резултати.
- Осъществяване, при който обучителите модерират изпълнението на упражнението като полагат усилия участниците да са активно ангажирани и средата да подкрепя процеса на учене.
- Оценка, етап, при който участниците и обучителите оценяват опита, като посочват основни изводи и възможности за подобрене.
- Обратна връзка, при която обучителите дават обратна връзка на обучаващите се, с цел да затвърдят техния напредък и на дадат насока на последващите етапи на учене.

Рефлексията е важна част от всеки етап, като така се дава възможност на участниците да направят връзка с практиката и да задълбочат своите разбирания (Schwartz, 2012). Структурираната обратна връзка може да помогне обучаващите се да усъвършенстват уменията си и подхода си въз основа на техния опит.

Приложение на познавателното обучение в курса „Наследство“

Курсът „Наследство“ стъпва върху методиката на познавателно обучение. Всеки модул е структуриран като следва логиката на „познавателна задача“ като например:

- Задава резултатите от обучението и предлага малки извадки от теоретичния материал, съчетани с работа на терен, които свързват обучаващите се пряко с местното природно и културно наследство (етап Рамка).
- Описва процеса на осъществяване на упражненията на терен, включително и насоките за гарантиране на активното включване на обучаващите се (етап Осъществяване).
- Предвижда оценка на придобития опит по време на работата на терен, както и предоставяне на обратна връзка (етап Оценка и обратна връзка).

Процесът на изпълнение на упражненията на терен съответстват на цикъла на познавателното обучение, при което обучаващите се участват активно в работата на терен (фаза на конкретното преживяване), след това анализират техните преживявания (фаза на рефлексивно наблюдение), обобщават изводи (фаза на абстрактно мислене) и използват заключенията си като основа за следващото упражнение на терен (фаза на активното експериментиране).

Следващият раздел описва в детайли упражненията от работата на терен, включително и процеса на изпълнение.

V. Обучителни дейности

Модул 1. Анализ на ресурсите на територията

След завършване на модул 1 на курса „Наследство“, обучаващите се ще могат да идентифицират различните видове природни и културни ресурси на дадена територия, както материални, така и нематериални, чрез работа на терен и преглед на различни материали по темата. Идентифицираните ресурси ще бъдат взети предвид при разработването на туристически продукт в следващите модули.

След предоставянето на теоретичната информация за класификацията на природни и културни ресурси, учителят ще модерира следната обучителна дейност.

Заглавие	Анализ на природните и културни ресурси на дадена територия
Цел	Целта на тази дейност е да се приложат на практика получените теоретични знания относно природните и културните ресурси. Обучаващите се ще анализират конкретен регион, за да идентифицират и намерят колкото се може повече ресурси за развитие на туризма. Общата цел е да се установят връзките между тези ресурси и възможностите за развитие на туризъм. В допълнение, ще се положат усилия да се създадат връзки между природните и културните ресурси като се откриват културните аспекти на природните ресурси, по които се работи в първия раздел.
Разпределение в рамките на модула	Работата на терен ще се организира в края на раздел 2, след приключване на теоретичната част.
Продължителност	Работата на терен ще отнеме около 10 часа на две различни места. Теоретичната част ще проведе в клас в рамките на 5 часа. • Отидете до различните забележителности и идентифицирайте ресурсите на място: 8 часа • Обединете заключенията си и подредете данните си в клас: 2 часа
Място на провеждане	Мястото на провеждане на тази дейност следва да бъде свързано с природните ресурси и да е далеч от райони, населени от хора и под

	въздействие на човешка дейност. Възможни места за провеждане може да бъдат обозначени места в гори, пещери, езера или подобни места сред природата. Второ място за провеждане на тази дейност може да вземе предвид културните ресурси и да бъде свързано с човешката дейност или да са места, сътворени от човека. Възможни местоположения може да бъдат исторически местности, музеи и галерии, религиозни забележителности и други подобни.
Нужни материали	• Карта на района, за предпочитане достъпни през смартфон • Тефтери и химикали • Фотоапарат за правене на снимки на място • Телефони с достъп до интернет • Контакти с подходящи хора в района
Указания за обучаващите се	• Теоретична подготовка в клас На обучаващите се ще бъдат предоставени техники за анализ на ресурсите на територията, ще им се дадат примери с цел общ преглед на възможните ресурси, които може да бъдат използвани в туризма. • Определяне на място за работа Обучаващите се следва да изберат местоположение въз основа на критерии като степен на интерес, достъпност, както и съобразност на обекта от гледна точка на туризма. • Анализ и идентифициране на ресурсите На обучаващите се ще се предостави време за работа в група и преглед на определения им район и за събиране на всички ресурси, които може да открият според различните категории, обсъдени в клас. • Обединяване и организиране на изводите Обучаващите се ще се върнат заедно, за да обсъдят изводите на всяка група. Обучителят ще даде обратна връзка и ще подпомогне разбирането на важността на всеки от идентифицираните елементи. След анализа на всеки от елементите, ще се изготви таблица,

	обобщаваща всички ресурси по категории. Тази таблица ще бъде използвана след това в модул 2.
Процес на изпълнение	• Ползване на примери от практиката • Подкрепа при установяването на критерии за определяне на приоритети • Модериране на достигането на съгласие във всяка група
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Ще се организира събраната информация по категории, представени в модула, като се оцени тяхната важност за туризма и връзката им с концепциите за природното наследство. Тези данни ще бъдат използвани в модул 2 за анализ на ограниченията и предимствата на всеки един ресурс.
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	<u>Културни ресурси</u> • Как този ресурс се отнася до природното наследство? • Има ли въздействие от човешка дейност? Ако да, дали спада повече към категорията културни ресурси? • Може ли туризмът да окаже въздействие върху този ресурс и дали е съвместим с подхода за устойчивост? <u>Природни ресурси</u> • Как този ресурс е свързан с културното наследство? • Какво е въздействието върху него от човешка дейност? <u>Общо:</u> • По какви начини тези ресурси могат да бъдат привлекателни за туризма и кои са целевите групи?
Критерии за оценка	• Брой елементи във всяка категория ресурси • Важност и цялостност на елементите за целите на туризма • Способност за откриване на ресурсите на дадена територия • Участие в цялостната дейност на терен

Модул 2. Оценка и предварителен подбор на ресурсите на територията

След завършване на модул 2, участниците в курса „Наследство“ ще могат да идентифицират най-важните качества (оригиналност, автентичност, рядкост и др.), както и ограниченията (трудности на наблюдението, сезонност и др.) на различните природни и културни ресурси на

територията – както материални, така и нематериални – които могат да бъдат взети предвид при създаването на туристически продукти.

След теоретичната подготовка относно използваните критерии за оценка на природните и културните ресурси, обучителят трябва да организира следното упражнение.

Заглавие	Оценка на местното наследство с включване на местната общност
Цел	Участниците участват в дискусия за елементите на наследството на селския район с представители на местната общност
Разпределение в рамките на модула	Преди приключване на раздел 2.2., работа на терен и осмисляне на изводите
Продължителност	Час и 30 минути, заедно с презентация на резултатите
Място на провеждане	В рамките на близки обекти – клуба на пенсионера, магазина, читалището, къща за гости и др. Препоръчва се да се излезе извън границите на специфичното село, към други места и до съществуващите туристически забележителности.
Нужни материали	Телефон и няколко предварително подготвени въпроса
Указания за обучаващите се	Първо, подгответе няколко въпроса с цел да обсъдите с местните хора и туристите (възможните) туристически ресурси в региона – направете го в групи по двама (трима). Втора стъпка – като част от същите групи посетете дадено обществено място и се опитайте да намерите представители на местната общност или посетете къщи за гости/забележителности, където да се срещнете с туристи. Трета стъпка – задайте някои от въпросите и си водете бележки. След като проведете интервюта с трима човека (за всяка група), се върнете в залата за обучения и споделете вашите резултати. Сравнете със заключенията на другите участници и обсъдете изводите. Крайнният резултат следва да е списък с туристически елементи/обекти, подредени съобразно мнението от местните хора и туристите.
Процес на изпълнение	Обучителят подкрепя обучаващите се при формулиране на въпросите. След това той/тя дава указания, при нужда, къде може обучаващите се

	да отидат и да открият респонденти. След завръщането, учителят модерира обсъждането на резултатите.
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Както е описано по-горе
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	• Как местните хора реагираха на въпросите ви? • Как туристите реагираха на въпросите ви? • Има ли съответствие между отговорите на местната общност и на туристите? • Местните хора виждат ли местните ресурси като възможни туристически обекти?
Критерии за оценка	• Съответствие и последователност на въпросите • Брой на туристически обекти, които са посочени от повече от трима респондента • Степен на включване от страна на местната общност (брой отговори)

Модул 3. Идентифициране и анализ на териториалните услуги в сферата на туризма

След завършване на модул 3, участниците в курса „Наследство“ ще могат да анализират техните региони през призмата на различните услуги, които се отнасят до развитието на туристически дейности: транспорт, места за хранене, гостоприемство, сигурност и др., както основни, така и специализирани такива, и да направят оценка на техните недостатъци за последващото развитие на дейности.

След теоретичната подготовка относно основни и специализирани туристически услуги, учителят трябва да проведе следното упражнение.

Заглавие	Оценка на туристическите услуги
Objective	Да се направи оценка на обхвата и качеството на основните и специализираните услуги в даден район, да се разбере тяхната роля в цялостното туристическо преживяване и да се набележат сфери за подобрения.

Разпределение в рамките на модула	В рамките на раздел 3.1. (Основни услуги) и Раздел 3.2 (Специализирани услуги) след обсъждане на ролята и въздействието на услугите в туризма.
Продължителност	Представяне на района: 30 минути Представянето в началото се провежда в залата. Теоретичната част ще се преподава в класна стая или зала за събития, където обучаващите се ще получат указания за работата на терен. Това включва и разяснение по списъка за оценка, какви аспекти на различните услуги да се наблюдават и как да се подходи към доставчиците на тези услуги и туристите. На обучаващите се също така ще им бъде обяснено как да запишат своите наблюдения по ефективен начин. Посещението ще бъде на известна туристическа дестинация, като например забележителност, свързана с историческо наследство, природен парк или друг район, в който се предлага разнообразие от различни туристически услуги. Предложението е да се направи оценка на основните услуги (като транспортни съоръжения, настаняване, ресторанти), така и на специализираните услуги (като обиколките с екскурзоводи или екосъобразните дейности) и да се оцени тяхното качество и как допринасят за цялостното туристическо преживяване. Избраният обект също е добре да предоставя различна туристическа инфраструктура, така че да може да се направи цялостна оценка на различните услуги. Оценка и събиране на данни: 1 час Обучаващите се ще направят оценка на различни по обхват туристически услуги, разпределени в две основни категории: ● Основни услуги: Включват транспортни съоръжения (например автобусни спирки, таксиметрови услуги), настаняване (хотели, гостилници), ресторанти и информационни центрове. ● Специализирани услуги: Това са специализирани услуги, които подобряват цялостното туристическо преживяване като обиколки с екскурзоводи, приключенски туризъм, природосъобразни места за настаняване и културни дейности.

	Елементите, които ще бъдат оценени са качество на услугата, достъпност, чистота, услуги за клиентите, устойчиви практики и как тези услуги допринасят за цялостното преживяване на туристите. Провеждането на тези практически упражнения е много полезно за обучаващите се, защото им дава възможност за практически опит в реална ситуация за оценка на туристическите услуги. Чрез пряко посещение на предоставящите услуги обучаващите се може да наблюдават как се предоставя дадена услуга, да общуват с персонала и туристите, да съберат впечатления за силните страни и за възможностите за подобрения на всяка услуга. Тези практически задачи изграждат връзка между теоретичното знание и практическото приложение, като по този начин се подпомага по-доброто разбиране как услугите допринасят за цялостното туристическо преживяване и да се набележат реални области за подобрение. Завръщане и предварително обсъждане: 30 минути Целта на предварителното обсъждане след завръщане от обекта е да се даде възможност на участниците да премислят своя опит и да споделят наблюденията си. Тази сесия за разбор ще подпомогне обучаващите се да разгледат своите заключения и ключови изводи относно важните елементи за качеството на услугите, преживяването на туристите и устойчивостта. Обучителят ще насочи участниците как да подредят своите данни и впечатления, като така ще се постави основата за по-подробен анализ в проследяващата сесия.
Място на провеждане	Известна туристическа дестинация като център на града, природен парк, или град център на културно наследство, с налични различни услуги (например настаняване, транспортни съоръжения, ресторанти, информационни центрове и туристически дейности).
Нужни материали	• Списък за оценка (предоставен от обучителя) • Тефтери и химикали • Фотоапарати или смартфони за заснемане/събиране на информация • Достъп до информация за услугите (карти, брошури, приложения)
Указания за обучаващите се	Подготовка:

	• Преглед на списъка за оценка и запознаване с видовете услуги за оценка (например транспорт, настаняване, хранене и напитки, организиране на обиколки). • Провеждане на кратко онлайн проучване на дестинацията с цел запознаване с услугите, които се предлагат. Оценка на място: • Посещение на различни оператори, предоставящи услуги (хотели, ресторанти, информационни туристически центрове, транспортни центрове) с цел оценка на различните аспекти като достъпност, услуги за клиентите, чистота, качество на предлаганите услуги. • Наблюдение как специализираните услуги (например обиколки с екскурзовод, природосъобразни места за настаняване) допринасят за цялостното туристическо преживяване. • Записване на важни наблюдения относно качеството на услугите, поддържаното ниво, поведение на персонала, както и устойчиви практики, които се прилагат. Общуване: • При възможност, комуникирайте с предоставящите услуги (персонал в хотела, екскурзоводи, персонал в ресторанта), за да придобиете представа за техните роли и как те допринасят за туризма в този район. • Общувайте с други туристи, за да съберете обратна връзка за тяхното виждане относно предоставяните услуги.. Събиране на данни: • Съберете всякакви налични информационни материали като брошури, карти или менюта. • Направете снимки на услугите и съоръженията с цел събиране на доказателства.
Процес на изпълнение	Подкрепа от учителя:

	• Направете преглед на списъка за оценка, дайте указания как да се използва и какво да се наблюдава. • Организирайте транспорт до и от забележителността. • Бъдете на разположение на мястото при въпроси и за даване на указания..
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Анализ на данни: • Подредете събраната информация по категории (настаняване, храна и напитки, транспорт). • Набележете често срещани теми, силни страни и възможности за подобряване по време на оценката. • Обсъдете как изводите се отнасят към концепциите за основни и специализирани услуги в туризма. Примерен шаблон: • Използвайте предварително създаден шаблон, за да направите добре подреден доклад със силните страни, слабостите и препоръките за всяка оценена категория.
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	Въпроси за обмисляне: • Кои са най-ефективните услуги, които подобряват цялостното туристическо преживяване и защо? • Кои от услугите се нуждаят от подобрение и как може да се случи то? • Как тези услуги допринасят за цялостния туристически продукт на дадената дестинация?
Критерии за оценка	Критерии за оценка: • Качество и пълнота на доклада за оценка • Възможност за набелязване и анализ на основни аспекти на основните и на специализираните услуги. • Яснота при представяне на изводи и препоръки. • Участие и ангажираност по време на работата на терен и последвалите дискусии.

Модул 4. Анализ на профила на клиента за изготвяне на туристическа оферта

След завършването на модул 4, участниците в курса „Наследство“ ще могат да анализират настоящите клиенти-туристи в даден регион като използват различни подходи, например: интервюта, събиране на национални, регионални и местни данни за туризма. Участниците ще могат да направят подбор на потенциални профили на клиентите, които имат отношение към настоящите предложения, както и най-характерните природни и културни ресурси, и възможностите на различните местни организации за разработване на туристически продукти.

Модул 4 съдържа три практически упражнения. Първото е част от раздел 1. Второто и третото са част от раздел 2. Всички практически упражнения следват структурата на теоретичните материали.

Заглавие	1. Разработване на профил на клиента
Цел	Да се разработи подробен профил на клиента чрез събиране на данни и анализ.
Разпределение в рамките на модула	В рамките на раздел 1, след обсъждане на основните елементи на профила на клиента
Продължителност	Около 1 час и 30 минути (45 минути за събиране на данни, 20 минути за анализ и 25 минути за създаване на профил).
Място на провеждане	Ще се проведе в местен туристически район или онлайн чрез проучвания. Не е нужно конкретно място на провеждане.
Нужни материали	Проучвания/въпросници, тефтери, химикали, дигитални устройства за събиране на данни и достъп до CRM база данни или инструменти за анализ на данни.
Указания към обучаващите се	1. Направете проучване с цел събиране на демографски, психологически и поведенчески данни на клиентите. 2. Проведете проучването сред извадка от местните туристи или с онлайн респонденти.

	- Анализирайте събраните данни с цел набелязване на сходни тенденции и сегменти. - Създайте подробни профили на клиентите за всеки идентифициран сегмент.
Процес на изпълнение	- Обучителят обяснява важността на всеки елемент от профила на клиента. - Обучителят насочва обучаващите се при разработването на проучване и за събирането на данни. - Обучителят е на разположение по време на анализа на данните и създаването на профила, като дава обратна връзка и предложения.
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Обучаващите се представят своите профили на клиента в клас. Сравняват и съпоставят профилите си, като обсъждат приликите и разликите. Може да се предостави примерен модел за презентация на профилите.
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	- С какви предизвикателства се сблъскахте при събирането на данни? - Как набелязахте сходни тенденции в данните? - Какви изводи си направихте при създаване на профилите на клиента? - Как тези профили са полезни за разработването на туристически продукт?
Критерии за оценка	- Пълнота и достоверност на профилите на клиента. - Качество на събирането на данни и анализа. - Яснота и задълбоченост при представянето на профилите. - Способност за обвързване на профилите с потенциални туристически продукти.

Приложение: Примерен въпросник за провеждане на интервю с туристи

1. Разкажи ни накратко за себе си:

- Възраст: ____

- Държава на пребиваване: ____

- Цел на пътуването: ☐ Развлечение ☐ Работно пътуване ☐ Съчетание между работа и развлечение ☐ Друго (моля, посочете): ____

2. Колко често пътувате?

- ☐ Веднъж годишно
- ☐ 2–3 пъти в годината
- ☐ Веднъж на няколко месеца
- ☐ Всеки месец
- ☐ Пътувам за първи път

3. Какво е най-важното за вас при избора на място за настаняване?

- ☐ Цена
- ☐ Местоположение
- ☐ Ниво на услугата
- ☐ Удобства и условия
- ☐ Препоръки и отзиви
- ☐ Друго (моля, посочете): ____

4. Какво най-често представлява интерес за вас при пътуване? (Изберете всички валидни)

- ☐ Исторически забележителности
- ☐ Природни паркове и резервати
- ☐ Културни събития (изложби, концерти)
- ☐ Кулинария (ресторанти, дегустации)
- ☐ Пазаруване
- ☐ Приключенски туризъм (катерене, колоездене)
- ☐ Почивка на плажа
- ☐ Спортни събития
- ☐ Забавления за семейства и деца
- ☐ Нощен живот (барове, клубове)
- ☐ Релакс и уелнес/грижа за здравето и тонуса (спа, медитация)
- ☐ Друго (моля, посочете): ____

4.1 От изброените по-горе, може ли да посочите някой Ваш конкретен интерес? (Посочете всички валидни за вас)

Пример: Природни паркове и резервати: наблюдение на птици, геология...

5. Какви са вашите впечатления от района, в който е разположено мястото за настаняване?

- ☐ Много привлекателно

- ☐ Приятно, но нищо особено
- ☐ Неутрално
- ☐ Не ми харесва

6. Какво бихте желали да подобрите или да добавите в услугите при настаняване?

- ☐ Повече информация относно местни забележителности
- ☐ Организиране на екскурзии
- ☐ По-добри възможности за транспорт
- ☐ По-богато меню в ресторанта
- ☐ Повече услуги за деца
- ☐ Спа и улнес процедури
- ☐ Наем на спортно оборудване
- ☐ Друго (моля, посочете): ____

7. Какви трудности срещнахте по време на престоя си?

- ☐ Транспортни проблеми
- ☐ Езикова бариера
- ☐ Липса на необходимата информация за региона
- ☐ Лошо време
- ☐ Трудности при организиране на развлекателни дейности
- ☐ Друго (моля, посочете): ____

8. Какви притеснения или страхове имате свързани с пътуване?

- ☐ Безопасност в държавата/града
- ☐ Изгубен багаж
- ☐ Болест или нараняване
- ☐ Езикова бариера
- ☐ Загубени документи
- ☐ Отмяна на полет или закъснения
- ☐ Друго (моля, посочете): ____

9. Какво бихте искали да видите по туристически маршрут, организиран от нашия хотел?

10. Как бихте предпочели да организирате своите екскурзии/пътувания?

- ☐ Самостоятелно чрез ползване на интернет
- ☐ С помощта на туристически агенции
- ☐ По препоръка на хотела
- ☐ Импровизирано на място

11. Имате ли някакви допълнителни желания или предложения, които могат да подобрят вашия престой?

12. Вашето име _____

13. Контакти _____

Заглавие	2. Проследяване на преживяванията на клиента
Цел	Да се проследят преживяванията на клиента и да се идентифицират възможности за контакт и сфери за подобрене.
Разпределение в рамките на модул	Като част от раздел 2 след обсъждане на техниката за проследяване на преживяванията на клиента.
Продължителност	Около 1 час и 30 минути (20 минути за предварително проучване, 45 минути за подробен анализ на допирните точки и 25 минути за презентация).
Място на провеждане	Провеждане на място в местен туристически обект или като разглеждане на сценарий в залата за обучения.
Нужни материали	Примерни шаблони за проследяване на преживяванията на клиента, големи листове хартия или бяла дъска, дигитални устройства за провеждане на проучване.
Указания към обучаващите се	1. Изберете туристически продукт или услуга за проследяване на преживяването на клиента.

	2. Определете основните етапи от преживяването на клиента (например: запознаване, обмисляне, покупка, след осъществяване на заявката). 3. Определете всеки етап като отбележите действията на клиента, емоции и възможности за контакт. 4. Анализирайте всяка допирна точка и възможностите за подобрения.
Процес на изпълнение	1. Обучителят представя пример за карта за проследяване на преживяването на клиента. 2. Обучителят подпомага първоначалното обсъждане за откриване на етапите на преживяването. 3. Обучителят дава напътствия по време на анализа на допирните точки и прецизиране на картата.
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Обучаващите се представят своите карти на преживяванията на клиента. Обсъждат идентифицираните възможности за контакт и предлагат подобрения. Може да се предостави примерен шаблон за карта на проследяването.
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	1. Кои бяха най-значимите възможности за контакт в преживяването на клиента? 2. Как определихте сферите за подобрения? 3. Какви промени бихте направили въз основа на вашия анализ? 4. Как проследяването на преживяването на клиента може да подобри удовлетворението на клиента?
Критерии за оценка	1. Достоверност и изчерпателност на картата на преживяванията на клиента. 2. Проницателност на анализа на допирните точки. 3. Практичност на предложените подобрения. 4. Яснота и ефективност на презентацията.
Приложение: Примерен шаблон: Създаване на профил на идеалния клиент 1. Демографски данни - Възраст: Каква възраст е вашият идеален клиент? (например: 35-40, 50+) - Пол: Вашият идеален клиент е мъж, жена или са разпределени поравно?	

- Доход: Какъв е размерът на доходите на вашия клиент? (например: ниски доходи, средни, високи)
- Място на живеене: Къде живее вашият клиент? Мястото на живеене в страната ли е? Извън страната? Град или селски район?

Пример:

- Възраст: 30-45
- Пол: Женски
- Размер на доходите: Средни доходи
- Място на живеене: Градски райони, основно от Европа

2. Психографски данни (ценности, интереси, начин на живот)

- Хобита и интереси: Какво обича да прави вашият идеален клиент в свободното си време? (например: пешеходен туризъм, културен туризъм, кулинарни преживявания?)
- Ценности: Какви са основните ценности, които влияят на техните решения? (например: устойчивост, автентичност, лукс)
- Личностни черти: Как бихте описали техния характер? (например: приключенски, спокоен, любопитен)

Пример:

- Интереси: Приключения сред природата, фотография сред природата, потапяне в културата.
- Ценности: Устойчивост, екосъобразно пътуване.
- Личностни черти: Приключенци, любопитни, предпочитат преживявания извън утъпканите пътеки

3. Поведенческа информация

- Навици на пътешественика: Колко често пътуват? Какво ги кара да изберат определена дестинация?
- Предпочитания за резервиране: Как предпочитат да запазват своите пътувания? (онлайн, с туристическа агенция, директно с предоставящите услуги)
- Предпочитани дейности: Какъв тип дейности търсят? (например: исторически турове, походи в природата, кулинарни преживявания)
- Начин на харчене: Съобразяват ли се с определен бюджет или са склонни да похарчат повече за автентични преживявания?

Пример:

- Навици на пътешественика: Обичайно пътува 2-3 пъти в годината, като изборът се определя от възможностите за приключения и опознаване на културата на дадено място.
- Предпочитания за резервиране: Предпочита да запази чрез екосъобразни туристически платформи онлайн.
- Предпочитани дейности: Походи в планината, общуване с местните хора, дегустация на храна.
- Начин на харчене: Склонни са да платят повече за автентични, екосъобразни преживявания.

4. Цели и очаквания

- Какво очаква да постигне вашият клиент при пътуването? (например: релакс, личностно развитие, запознаване с нови култури).
- Какви конкретни очаквания има вашият клиент по време на неговите пътувания? (например: дестинации, подходящи за деца, устойчиви възможности, достъпност).

Пример:

- Цели: Да се запознае с нови култури и да придобие по-дълбоки познания за местните традиции
- Очаквания: Устойчиви места за настаняване и екосъобразни дейности

5. Проблемни места и предизвикателства

- Какво предизвиква най-големи раздразнения или предизвикателства при пътуване? (например: претъпкани дестинации, липса на автентични преживявания)
- Какво им пречи да запазят определени пътувания? (например цена, достъпност, липса на местни връзки)

Пример:

- Проблемни места: Не харесва прекалено комерсиалните туристически места, предпочита спокойни и автентични преживявания.
- Предизвикателства: Не успява да намери екосъобразни възможности, които не правят компромис с удобствата.

6. Предпочитания за маркетинг и комуникация

- Откъде получават информация за пътувания? (социални медии, блогове за пътешествия, от уста на уста)
- Какъв тип съдържание ги привлича? (видео, статии, лични споделяния)
- Какви са предпочитаните им канали за комуникация: Как предпочитат да общуват с различните брандове/фирми? (имейл, социални медии, телефонни обаждания)

Пример:

- Информация за пътувания: Предимно следва инфлуенсъри и блогове за екотуризм.
- Съдържание, което ги привлича: Реагира добре на кратки документални филми и разкази на пътешественици.
- Комуникация: Предпочита комуникация през социалните медии и бюлетин по имейла с персонализирани препоръки.

Обобщен пример:

Име на профила: Природосъобразният приключенец

- Възраст: 30-45
- Пол: Жена
- Доход: Среден
- Място на живеене: Европа, урбанистичен център
- Интереси: Приключения на открито, фотография, потапяне в културата
- Ценности: Устойчивост, екосъобразно пътуване
- Личностни особености: Приключенец, любопитен
- Навици за пътуване: 2-3 пъти годишно, привлечен от преживявания сред природата и свързани с култура
- Предпочитани дейности: Походи в природата, контакти с местното население, кулинарни преживявания
- Поведение на харчене: Склонен да инвестира в екосъобразни и автентични преживявания
- Проблемни места: Избягва прекалено комерсиализирани места, предпочита екосъобразни възможности
- Маркетинг предпочитания: Следва блогове за екотуризм, предпочита видеосъдържание и бюлетини по имейл

Заглавие	3. Семинар за разработване на портрет на клиента
Цел	Да се разработи подробен портрет на клиента, който представя основни сегменти от пазара.

Разпределение в рамките на модула	В рамките на раздел 2 след обсъждане на подхода за разработване на портрет на клиента.
Продължителност	Около 1 час и 30 минути (20 минути за проучване, 45 минути за създаване на портрет на клиента и 25 минути за презентация).
Място на провеждане	Провеждане в залата за обучения или на подходящо място за семинар с достъп до материали за проучване.
Нужни материали	Примерни шаблони за портрет на клиента, материали за проучването (достъп до интернет), маркери, хартия, дигитални устройства за проучване.
Указания за обучаващите се	1. Направете проучване на демографските, психографските и поведенческите данни на целевия пазар. 2. Използвайте събраните данни да създадете цялостен портрет за различни сегменти на клиентите. 3. Във всеки портрет включете данни като възраст, пол, интереси, ценности, нужди и проблемни места. 4. Подгответе презентация за всеки портрет с основните характеристики и как те въздействат за предпочитанията за туристически продукт.
Процес на изпълнение	1. Обучителят представя примери на добре разработени портрети на клиенти. 2. Обучителят подпомага проучването и насочва обучаващите се при избор на подходящите данни. 3. Обучителят подпомага създаването на портрети и дава обратна връзка на предварителните варианти.
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Обучаващите се представят своите портрети в клас. Обсъждат как всеки портрет ще окаже влияние върху развитието на маркетинг стратегии и развитие на продукти. Ще бъде предоставен примерен шаблон за създаване на портрет на клиента.

Сесия за разбор/ дебрифинг (в клас)	1. Как събрахте информация за вашите портрети на клиенти? 2. Кои бяха основните отличителни черти на вашите портрети? 3. Как тези портрети може да помогнат при адаптиране на туристическите продукти? 4. Какви трудности срещнахте при разработването на портретите на клиента?
Критерии за оценка	1. Пълнота и задълбоченост на портретите. 2. Уместност и достоверност на използваните данни. 3. Практическо приложение на портретите за разработване на стратегии в туризма. 4. Качество и яснота на презентацията.

Приложение: Карта за проследяване на преживяването на клиента

1. Етап запознаване

- Цел: Как клиентът първоначално е научил за вашия продукт?
- Възможности за контакт: Къде са срещнали вашия бранд? (социални медии, интернет сайт, блог за пътувания, от уста на уста)
- Действия на клиента: Какво прави клиентът? (вижда реклама, прочита статия, получил е препоръка)
- Проблемни места: С какви предизвикателства може да се сблъска клиентът на този етап? (недостатъчно информация, противоречиви данни)
- Възможности: Как може да улесните възможностите клиентът да се запознае с вашия продукт?

Пример:

- Възможности за контакт: Пост в инстаграм на инфлуенсър пътешественик
- Действия на клиента: Клиентът харесва публикацията и отваря връзката към вашата интернет страница
- Проблемни места: Липса на подробна информация за документацията за устойчивост на продукта

- Възможности: Да се публикуват ясна и кратка информация относно екосъобразните елементи в публикациите.

2. Етап на проучване

- Цел: Как клиентът оценява вашия продукт?
- Възможности за контакт: Къде търсят те информация, за да прегледат вашия продукт? (интернет страница, отзиви от клиенти, видео в YouTube)
- Действия на клиента: Как клиентът събира информация? (преглед на вашата интернет страница, сравнение с конкурентите)
- Проблемни места: Какво би им попречило да изберат вашия продукт? (неясно ценообразуване, липса на отзиви)
- Възможности: Как може да дадете уверение и да улесните тяхното решение?

Пример:

- Възможности за контакт: Интернет страница, споделени отзиви от клиенти, онлайн отзиви
- Действия на клиента: Чете отзивите, сравнява цените с конкурентите
- Проблемни места: Неясна информация какво е включено в цената на обиколката
- Възможности: Да се предостави подробен раздел с Въпроси и отговори и разбивка на цените

3. Етап на запазване/резервация

- Цел: Как клиентът запазва вашия продукт?
- Възможности за контакт: Къде и как може да се направи резервация? (интернет страница, телефон, платформа на друг представител)
- Действия на клиента: Какво е нужно да направят, за да завършват процеса на запазване? (Да попълнят формуляр, да се обаждат на връзки с клиенти)
- Проблемни места: С какви проблеми може да се сблъска клиентът при запазване? (сложен формуляр, липса на възможности за плащане)
- Възможности: Как може да се улесни процеса по запазване и да бъде по-удобен за ползване?

Пример:

- Възможности за контакт: Страница за резервации на вашата интернет страница
- Действия на клиента: Клиентът избира датите и попълва детайлите за резервация
- Проблемни места: Ограничени начини за плащане, дълги формуляри за резервация
- Възможности: Да се предвидят различни методи за плащане и за опростяване на формуляра с по-малко задължителни полета

4. Етап на преживяването

- Цел: Какво е преживяването на клиента по време на пътуването?
- Възможности за контакт: Как те взаимодействат с вашия продукт? (екскурзовод, настаняване, оператори на различни развлечения)
- Действия на клиента: Какво правят те и как се чувстват на този етап? (наслаждават се на обиколката, задават въпроси, срещат трудности)
- Проблемни места: Какви проблеми може да възникнат по време на пътуването? (закъснения, лошо качество на услугите, липса на комуникация)
- Възможности: Как може да подобрите тяхното преживяване и да гарантирате удовлетвореност?

Пример:

- Възможности за контакт: Комуникация с екскурзовода, местни развлечения
- Действия на клиента: Участие в екосъобразни дейности, запознаване с местната култура
- Проблемни места: Противоречива информация относно началния част на различните развлечения
- Възможности: Предоставяне на ясни указания за маршрути и редовно актуализиране чрез текстови съобщения или известия от дадено приложение

5. Етап след края на престоя

- Цел: Как клиентът оценява своето преживяване?
- Възможности за контакт: По какъв начин те споделят своята обратна връзка или преживяването си? (отзиви, проучвания, социални медии)

- Действия на клиента: Какво направиха след престоя? (оставиха отзив, препоръчаха преживяването на други)
- Проблемни места: Какво би им попречило да оставят положителна обратна връзка? (труден процес на оставяне на отзив, липса на проследяване)
- Възможности: Как може да се насърчат клиентите да споделят мнение за своето преживяване и да останат във връзка?

Пример:

- Възможности за контакт: Проучване след края на престоя, платформи за оставяне на отзиви, социални медии
- Действия на клиента: Споделя снимки в Инстаграм, попълва проучване за споделяне на обратна връзка
- Проблемни места: Липса на мотивация да оставят отзив
- Възможности: Предложете малка отстъпка от следващата им резервация или поискайте да оставят отзив на края на преживяването

6. Етап Лоялност

- Цел: Как може да задържите клиента и да насърчите да дойдат/ползват услугите ви отново?
- Възможности за контакт: Какви методи ползвате, за да поддържате връзка със своите клиенти? (бюлетин по имейл, програми за лоялни клиенти, специални предложения)
- Действия на клиента: Какво би ги насърчило да се върнат? (ексклузивни оферти, лична комуникация)
- Проблемни места: Какво би им попречило да се върнат отново? (липса на проследяване, липса на постоянна връзка)
- Възможности: Как може да се изгради дългосрочна лоялност и да ги превърнете в посланици на вашия бранд?

Пример

- Възможности за контакт: Последващ имейл с ексклузивни оферти, покана за програма за лоялни клиенти

- Действия на клиента: Клиентът получава съобщение с благодарност с отстъпка за следващото им посещение
- Проблемни места: Липса на убедителна причина да запазят отново или да поддържат по-нататъшен контакт
- Възможности: Персонализирани оферти въз основа на техните предишни предпочитания и поведение

Обобщение на примера за Карта за проследяването на преживяването на пътешественика, пътуващ със семейството си

1. Запознаване: Вижда оферта във Фейсбук за обиколка сред природата, подходяща за семейства.
2. Обмисляне: Разглежда интернет страницата, прочита отзивите относно безопасността и забавленията за деца.
3. Запазване: Попълва улеснен формуляр и избира настаняване, подходящо за деца и запазва онлайн.
4. Преживяване: Наслаждава се на разходки в природата с екскурзовод, образователни занимания за деца и отлично взаимодействие с екскурзовода.
5. След края на престоя: Споделя снимки в социалните медии, оставя положителна обратна връзка.
6. Лоялност: Получава имейл с предложение за отстъпка от следващото им семейно приключение.

Модул 5. Обучение за организация на дейностите с екскурзовод и интерпретиране – разказване на истории

След завършване на модул 5, участниците в курс „Наследство“ ще могат да идентифицират различните видове туризъм за всеки регион и специфичните аспекти, които се отнасят до предложените дейности. Обучаващите се ще имат способността да създадат маршрут с гид като следват общата рамка, която включва четири етапа: предварителен, начало, същински, заключителен, и да определят какво е необходимо за всеки един от тях.

Модул 5 съдържа теоретични постановки относно екскурзоводството, интерпретиране на наследството и разказването на истории. Първото практическо упражнение се отнася до основите на екскурзоводството и е част от раздел 5.1. Втората част от работата на терен е насочена към създаването на тур с екскурзовод и е част от раздел 5.1.

Заглавие	1. Основи на екскурзоводството
Цел	Целта на тази дейност е да даде възможност на обучаващите се на практика да приложат знанията, придобити в клас относно ключовите предпоставки за успешно екскурзоводство. Обучаващите се ще приложат своите знания чрез различни упражнения, вдъхновени от реални ситуации.
Разпределение в модула	Практическите упражнения ще бъдат включени в рамките на целия първи раздел, като ще се редуват теоретична част и практически дейности.
Продължителност	Като цяло, практическата част на раздела ще отнеме около 4 часа.
Място на провеждане	Няма никакви специални изисквания за мястото на провеждане на работата на терен. Обучаващите се ще участват в практически занимания извън залата за обучения, в непосредствена близост до мястото за провеждане на обучението.
Нужни материали	• Материали, в помощ на екскурзоводството (карти, снимки, книги, брошури) • Материали за работа на терен
Указания на обучаващите се	• Да се направят групи от 3 до 4 участници за провеждане на упражненията, като се сменят групите за всяко занимание. • Да се даде определение на професията на екскурзовода във всяка група. • Да се постигне съгласие по въпроса сред всички участници. • Да се даде определение на задълженията и функциите на екскурзовода. • Да се постигне съгласие по въпроса сред всички участници. • Да се посочат видовете туризъм, при които екскурзоводството има ключов принос.

	• Да се упражнят техниките за екскурзоводство, обсъдени в клас, в групи по двама.
Процес на изпълнение	• Да се дадат примери, въз основа на опита • Да се даде обратна връзка за проведените упражнения и възможностите за подобрене • Да се подкрепи процеса за намиране на съгласие в рамките на всяка група
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Последващите сесии ще бъдат част от цялата дейност като се включва информацията, представена от всяка група и като се стига до съгласие. В допълнение, от обучаващите се ще се изиска да дадат обратна връзка за целия модул в края на обучението.
Сесия за разбор/дебрифинг (в клас)	• Как се променя ролята на екскурзовода при различните видове туризъм (културен, приключенски, екотуризм)? • Колко успешно мога да комуникирам и да си взаимодействам с различни хора? • Как мога да съм сигурен/на, че моите техники на екскурзовод са приобщаващи и уважават различните културни гледни точки?
Критерии за оценка	• Да се приложат техники за екскурзоводство с поне пет от ресурсите, посочени като интересни от всеки партньор.

Заглавие	2. Създаване на маршрут с екскурзовод
Цел	Целта на втората задача на терен е да се включат обучаващите се в създаването на свой собствен маршрут с екскурзовод. Ще започнат като посочат елементите, които представляват интерес и могат да бъдат включени в този тур. Чрез използването на различни техники, разяснени в раздел 1, те ще могат да създадат маршрут, който цели свързване на общността с дадената територия и ще имат възможност да се упражнят в разработването ѝ.

Разпределение в рамките на модула	Работата на терен ще се проведе в края на раздел 2, след приключване на теоретичната част.
Продължителност	Ще отнеме около 6 часа.
Място на провеждане	Мястото на провеждане ще бъде избрано съвместно с обучаващите се. Може да бъде или в близост до залата за обучения, или в район, където се планира да се организира тура, в случай, че е наблизо.
Нужни материали	• Материали в помощ на екскурзоводството (карти, снимки, книги, брошури) • Различни приспособления
Указания за обучаващите се	• Обучаващите се ще набележат и ще подберат елементите и туристическите ресурси, които биха искали да включат в своя тур, съобразно критериите обсъдени в модул 2. • След това ще създадат свой маршрут с екскурзовод с ползването на техники от раздел 1 и теоретичните постановки от раздел 2. • В края на обучението, обучаващите се ще имат възможност да представят своя проект в реална обстановка пред публика и да получат обратна връзка и оценка от учителя.
Процес на изпълнение	• Да се дадат примери, въз основа на опита • Да се даде обратна връзка за проведените занимания и възможностите за подобрене • Да се насърчи създаването на творчески разкази
Последваща сесия за проследяване (в клас)	Всеки обучаващ се ще получи обратна връзка за техния проект за маршрут и ще се посочат сфери за подобрене, които те могат развият по-добре.
Сесия за разбор/ дебрифинг (в клас)	• Включените елементи и ресурси в проекта за маршрут подходящи ли са и привлекателни ли са за целевата група? • Проектът за маршрут добре ли е организиран и структуриран ли е в логична последователност? Използвах ли ясен и кратък език, който е лесно разбираем за целевата група? • Мога ли да адаптирам презентацията си според нуждите и обратната връзка от целевата група?

	• Каква е реакцията на проекта за маршрут? Получих ли конструктивна обратна връзка?
Критерии за оценка	• Да се създадат поне 4 тура и 10 интерпретативни истории за всеки партньор по проекта. • Да се идентифицират поне 4 възможни дейности за всеки партньор по проекта.

Модул 6. Разработване на туристически продукт

След завършване на модул 6 на курса „Наследство“, участниците ще могат да обобщят опита си, придобит от всички предходни модули, да създадат туристически продукт и да разработят брендиране и маркетинг концепция, като ползват техники за интерпретиране на наследството и разказването на истории в техния регион. Обучаващите се ще имат възможност да разработят етичен кодекс за поведение, основан на стълбовете за устойчивост (икономически, социален, природосъобразен и културен), за да се работи за бъдещето на туризма в техните региони.

Практическите упражнения в рамките на модул 6 са организирани като проекти, които изискват от обучаващите се да създадат туристически продукт, да разработят неговото брендиране и да направят маркетинг план за разпространение.

Заглавие	Разработване, брендиране и маркетинг на устойчив туристически продукт
Преглед	Тази дейност включва участниците в практическо занимание за разработване на туристически продукт. Като работят в група, участниците ще изберат място, ще разработят туристически продукт, ще създадат идентичност на бранда и ще създадат маркетинг план. Акцент се поставя върху устойчивостта, иновативността, подход, ориентиран към клиента, и включване на основните концепции за разработване на продукт, брендиране и маркетинг.
Цел	Да се приложат принципите за разработване на продукт за създаване на готов за пазара туристически продукт.

	Да се разработи ясна идентичност на бранда, която представя ценностите и автентичността на туристическия продукт. Да се създаде и представи маркетинг план с използването на дигитални инструменти, които зачитат устойчивостта и достигането до целевите групи. Да се насърчи работата в екип и творчество за разработване на иновативни туристически предложения.
Разпределение в рамките на модула	Работата на терен е част от раздел 6.2 от модула за разработване на туристически продукт след края на теоретичната дискусия, която представя брендирането, маркетинг стратегиите и устойчивото разработване на продукт.
Продължителност	Обща продължителност: 3 часа • Подготовка и планиране: 20 минути • Разработване на бранд: 50 минути • Разработване на маркетинг стратегия: 50 минути • Презентация и обратна връзка: 40 минути • Заключение и осмисляне: 20 минути
Място на провеждане	Участниците ще работят в малки групи като използват лаптопи или таблети за разработването на идентичност на бранда, за създаване на маркетинг стратегии и подготовка на презентации. В зависимост от мястото на провеждане, групите могат също така да разгледат местните туристически продукти за вдъхновение.
Нужни материали	Лаптопи/таблети с интернет достъп за проучване по темата дигитален маркетинг. Хартия, маркери и цветни моливи за скициране на логата и елементите на бранда. Софтуер за видео или графичен дизайн (по избор) за създаване на промоционално съдържание. • Проектор или голям екран за презентации.
Указания за обучаващите се	Подготовка и планиране (20 минути) • Прегледайте туристическите продукти, разработени в предишните занимания

	- Разделете се на групи (4-5 човека) и разпределете различни роли (специалист по стратегии на бранда, маркетинг експерт, креативен директор). - Идентифицирайте уникалните предимства на продукта, които го правят продаваем и обсъдете как да ги направите част от бранд и маркетинг стратегията.
Процес на изпълнение	Етап 1: Разработване на бранд (50 минути) Цел: Разработване на силна, уникална идентичност чрез бранда за туристическия продукт. 1. Измисляне на име на бранда и лого - Обсъждане и избор на запомнящо се и въздействащо име на продукта. - Направете проект на лого или визуално представяне, което представя основните ценности на туристическия продукт. 2. Измисляне на мото и история на бранда - Измислете кратко и привлекателно мото, което представя уникалните предимства за продаваемост на продукта. - Напишете завладяваща история на бранда, която подчертава устойчивостта, преживяването на клиентите и автентичната стойност, която продуктът предлага. 3. Представяне на бранда - Представете бранда на конкурентния пазар като подчертаете кое го прави различен (например екосъобразност, културна автентичност, приключение). - Обмислете целевите групи, конкурентната среда и настоящите тенденции в туризма. Етап 2: Разработване на маркетинг стратегия (50 минути) Цел: Разработване на цялостна стратегия за дигитален маркетинг за популяризиране на туристическия продукт. 1. Проучване на пазара и сегментиране на целевата група - Да се проведе кратко проучване за идентифициране на целевите сегменти на клиентите от предишния модул

	○ Анализирайте тенденциите, които се отнасят до продукта (например: нарастващ интерес към екотуризма, приключенски туризъм, уелнес туризъм). 2. Сегментиране, таргетиране, позициониране ○ Да се определят пазарните сегменти и да се подберат най-подходящите целеви групи (например: милениали, търсачите на приключения, природосъобразните пътешественици). ○ Да се разработи послание за позициониране, което представя стойността на продукта на избраната аудитория. 3. Маркетинг микс (4Ps) (30 минути) ○ Продукт: Разработване на продукт, който да отговори на нуждите и предпочитанията на клиентите. ○ Цена: Определяне на ценова стратегия, която отговаря на стойността на продукта и е конкурентна на пазара. ○ Място: Идентифициране на подходящи канали за разпространение (онлайн платформи, туристически агенции, социални медии). ○ Промоция: Разработване на промоционални стратегии с използването на дигитални маркетинг инструменти (социални медии, партньорства с инфлуенсъри, маркетинг по имейл). 4. Разработване на стратегия за дигитален маркетинг ○ Създаване на присъствие онлайн чрез дизайн на начална страница или скициране на идеи за интернет страница. ○ Планиране на стратегия за маркетинг съдържание (например: публикации в блог, кратки промоционални видеа, ангажиращи постове в социалните медии) за популяризиране на туристическия продукт. ○ Разписване на кратка SEO стратегия (оптимизация на търсачките) за подобряване на видимостта онлайн и уникалните посещения.
--	---

- Идентифициране на инфлуенсъри или блогъри, чиято аудитория съвпада с целевия пазар и ценности на продукта.

Етап 3: Презентация и обратна връзка (40 минути)

Цел: Представяне на разработения бранд и маркетинг стратегия на групата и получаване на обратна връзка.

1. Презентации на груповата работа

- Всяка група ще представи своята бранд идентичност, маркетинг стратегия и план за онлайн кампания.
- Презентациите следва да включват тестови вариант или разказвателна дъска с елементите от дигиталния маркетинг (например: кампания в социалните мрежи, концепция за публикации в блог или идеи за дизайн на интернет страница).

2. Обратна връзка и обсъждане

- Обратната връзка от другите участници и от учителя ще се съсредоточат върху успешността на брендирането, яснотата на маркетинг посланието и цялостния творчески подход при популяризиране на туристическия продукт.
- Ще се насърчат различните групи да набележат възможности за подобрения и сфери за усъвършенстване на тяхната стратегия.

Етап 4: Заключение и осмисляне (20 минути)

Цел: Да се осмисли процеса на брендиране и маркетинг и възможностите за приложение в туристическия сектор.

1. Обсъждане

- Какви проблеми срещнахте по време на разработването на бранд и маркетинг план?
- Как успя групата да свърже логично историята на бранда, визуалната идентичност и маркетинг посланието?

	○ По какъв начин разработените в рамките на тези занимания дигитални маркетинг стратегии може да бъдат използвани в по-широки маркетинг кампании в туризма? 2. Осмисляне ○ Обсъдете важността на брендирането, ориентирано към клиента и как принципите за устойчивост бяха включени в маркетинг стратегията. ○ Дайте възможност на участниците да осмислят как тези умения може да се приложат в туристическия бизнес в реалния живот, особено в рамките на конкурентна онлайн среда.
Критерии за оценка	Творчески подход: Способността на групата да разработи завладяваща и отличаваща се идентичност на бранда. Последователност при разработване на бранда: Колко добре елементите на бранда (име, лого, мото) са включени в маркетинг стратегията. Маркетинг послание: Яснота и успеваемост на маркетинг посланието за достигане до целевата аудитория. Устойчивост: Как са включени принципите на устойчивостта в бранда и в промоционалните кампании. Техническо изпълнение: Качество и съгласуваност на маркетинг плана, както и на дигиталните стратегии и представените идеи за съдържание. • Работа в екип: Ползотворна работа в екип за постигане на целите на заниманието и при разпределяне на отговорностите.

VI. Продължителност на дейностите

Модул 1: Анализ на ресурсите на територията	Продължителност
Раздел 1.1: Природни ресурси	1 час 30 минути

Въведение в природните ресурси в туризма	30 минути
Подробна презентация на категориите природни ресурси (флора, фауна, геоложки ресурси, климат и др.)	1 час
Раздел 1.2: Културни ресурси	1 час и 30 минути
Въведение в културните ресурси в туризма	30 минути
Подробна презентация на категориите културни ресурси (архитектура, занаятчийство, фолклор, кулинария и др.)	1 час
Подготовка за работа на терен	1 час 30 минути
Преглед и планиране на работата на терен	20 минути
Подбор и проучване на територията за работа на терен	30 минути
Подготовка на групова работа: инструменти за планиране и техники за анализ на ресурсите	40 минути
Работа на терен	10 часа
Анализ на мястото и идентифициране на природни и културни ресурси	8 часа
Организация на груповата работа, обобщаване и преглед на изводите	2 часа
Изводи, осмисляне, обобщение	30 минути
Основни заключения и осмисляне на опита от работата на терен	20 минути
Заклучителна дискусия: Връзки между ресурсите и устойчивия туризъм	10 минути
Общо:	15 часа
Модул 2: Оценка и предварителен подбор на ресурсите на територията	Продължителност
Раздел 2.1: Критерии за анализ и подбор на ресурсите	1 час 30 минути

Въведение и представяне на темите Временност, Рядкосрещани ресурси, Търсене и Многофункционалност	40 минути
Упражнение по темата многофункционалност	20 минути
Презентация по темата достъпност	10 минути
Групова дискусия по темата достъпност	10 минути
Презентация по темата собственост	10 минути
Раздел 2.2: Устойчивост на селския туризъм	1 час и 40 мин
Презентация на четирите стълба на устойчивостта: природосъобразен, културен, социален финансов	40 минути
Обсъждане/Брейнсторминг	20 минути
Презентация на взаимоотношения с брандове/фирми в района	10 минути
Задача за работа в група (последвано от представяне и обсъждане)	30 минути
Работа на терен	1 час и 30 мин
Изводи, осмисляне и обобщение от сесията	20 минути
Общо:	5 часа
Модул 3: Идентифициране и анализ на териториалните услуги в сферата на туризма	Продължителност
Раздел 3.1: Основни услуги в туризма	1 час
Раздел 3.2: Специализирани услуги с добавена стойност	1 час
Работа на терен:	2 часа
Представяне на района	30 минути
Оценка и събиране на данни	1 час

Завръщане и предварително обсъждане	30 минути
Общо:	4 часа
Модул 4. Анализ на профила на клиента за изготвяне на туристическа оферта	
Въведение и обучителни цели	15 минути
Раздел 4.1 Как изглежда профилът на клиента	30 минути
Основни елементи на профила на клиента	15 минути
Създаване на профил на клиента	15 минути
Раздел 4.2 Подходи и инструменти за анализ на клиента	30 минути
Подходи за анализ на клиента	15 минути
Инструменти за анализ на клиента	15 минути
Работа на терен	4.5 часа
Дейност 1 Профил на клиента - - Събиране на данни - 45 минути - Анализ - 20 минути - Създаване на профил - 25 минути	1 час 30 минути
Дейност 2 Проследяване на преживяването на клиента - - Предварително проучване - 20 минути - Подробен анализ на допирните точки - 45 минути - Презентация - 25 минути	1 час 30 минути
Дейност 3 Семинар за разработване на портрет на клиента - - Проучване - 20 минути - Портрет на клиента - 45 минути - Презентация - 25 минути	1 час 30 минути
Осмисляне	15 минути
Общо	6 часа

Модул 5: Екскурзоводство и интерпретиране	Продължителност
Раздел 5.1: Екскурзоводство	3 часа
Въведение в професията на екскурзовода: Роля, отговорност, исторически контекст	30 минути
Презентация на видовете туризъм и подходите за екскурзоводство (културен, приключенски, екотуризъм)	30 минути
Етични стандарти и добри практики в екскурзоводството	30 минути
Подобрен преглед на интерактивните подходи за взаимодействие екскурзовод-посетител	30 минути
Интерактивни ролеви игри: Практикуване на основните подходи в екскурзоводството	1 час
Раздел 5.2: Интерпретиране на наследството и разказване на истории	3 часа
Въведение в интерпретиране на наследството: Концепции и значимост в туризма	20 минути
Презентация на подходи и инструменти за успешно интерпретиране	20 минути
Разказването на истории като ключов подход за интерпретиране	20 минути
Упражнение: Разработване на теми и подходи за разказване на истории	1 час
Планиране и подготовка за работата на терен: Подбор на ключови елементи на наследството и създаване на проект за обиколка/тур	1 час
Работа на терен	9 час 30 минути
Изпълнение на място на създадения проект на обиколка с екскурзовод с акцент върху техниките за интерпретиране	6 часа
Събиране в залата и преглед на изводите от работата на терен	2 часа
Семинар за даване на обратна връзка: Усъвършенстване на уменията въз основа на представянията на работата на терен	1 час 30 минути

Заклучение и обобщение	30 минути
Осмисляне на развитието на умения за екскурзоводство и интерпретиране	20 минути
Заклучителна дискусия: Дългосрочно въздействие на екскурзоводството за опазване на наследството	10 минути
Общо	16 часа
Модул 6: Разработване на туристически продукт	Продължителност
Раздел 6.1: Разработване на продукта	30 минути
Раздел 6.2: Брандиране на продукта и маркетинг	30 минути
Работа на терен:	3 часа
• Подготовка и планиране	20 минути
• Разработване на бранд	50 минути
• Разработване на маркетинг стратегия	50 минути
• Презентация и обратна връзка	40 минути
• Заклучителна част и осмисляне	20 минути
Общо:	4 часа

VII. Инструкции за провеждане на обучение от обучителите по курс „Наследство“

Както беше вече споменато, познавателното обучение предполага промяна в ролята на учителя от традиционното преподаване към ролята на модератор в придобиването на знания. Настоящата обучителна програма е с обща продължителност от 50 часа. Може да бъде разработена в рамките на 5 последователни дни или от 2-3 по-кратки периода на обучение. Правилното моделиране от страна на учителя гарантира постигането на целите на обучението и процес, който е ориентиран към обучаващите се през всички шест модула и през всички етапи на всеки от модулите: Етап на планиране; Етап на изпълнение, Оценка и Обратна връзка.

Независимо от опита, който има, добрият учител по познавателно обучение винаги се подготвя за конкретното обучение. Включването на добре балансиран екип, планиране на програмата, задълбоченият преглед на презентациите и задачите, методите, материалите и резултатите, спестява много потенциални проблеми и води до удовлетвореност както сред обучаващите се, така и сред учителите в края на занятията.

Макар курсът „Наследство“ да е конкретно организирано събитие с подробен сценарий и етапи на изпълнение, моделирането следва **същите общи** правила, доказани във времето при прилагане на различни формати.

Вземането им предвид помага на добрия учител и помага за приятна обстановка, поведение и крайни резултати от курса:

1. Различни роли и задачи:

Като учител по познавателно обучение, добрият модератор се различава от:

- Преподавател, който чете лекции
- Шеф/председател
- Водещ/предоставящ забавления
- Учител
- Консултант.

Задачите на модератора са:

- Да дава насоки на обучаващите се
- Да води групата
- Да подбере методи и подходи на работа

- Да предложи задачи и занимания
- Да мотивира обучаващите се
- Да създаде подходяща работна атмосфера в групата.

Съвет: не смесвайте ролите; бъдете модератор, без значение каква е вашата позиция извън обучението. Дори да сте експерт, шеф или учител в реалния живот, не се дръжте като такъв, когато провеждате този тип познавателно обучение. Въздържайте се от осъждане или даване на оценки като при изпит. Ю

2. Модериране – основни техники

Техниките на модерирането може да бъдат обобщени в две подгрупи; едната се отнася до поведението на учителя, другата – до използваните методи.

Поведение

- Постига съгласие с участниците
- Използва визуализации/картини
- Използва пространството
- Използва гласа си
- Възприема/Обяснява/цени
- Перифразира
- Разбира езика на тялото
- Обобщава и задава следващите стъпки

Методи

- Провеждане на обсъждане/брейнсторминг
- Формулиране на задания и въпроси
- Организиране в групи и прегрупиране
- Модериране на споделянето на резултатите от груповата работа
- Следене на времето
- Използване на интерактивни упражнения/енерджайзъри
- Оценка на сесия/на целия курс

Съвет: Когато провеждате курса „Наследство“ (или друго обучение), направете план за цялото събитие. За всеки модул и последователни задания, се подгответе за съответното поведение и го обвържете с конкретния метод, който планирате да приложите. Подгответе и съответните материали, които са ви нужни – флипчарт/бяла дъска, проектор, флумастери, презентации и др., като се уверите, че всичко е налично и подготвено на мястото на провеждане на обучението.

3. Работни правила за модераторите

Необходими условия

- Бъдете добре подготвени и готови за гъвкава реакция
- Следвайте програмата на обучението като проявявате гъвкавост, но не се отделяте от крайните резултати
- Имайте предвид необходимото време и наличното време

Давайте указания на обучаващите се, без да ги манипулирате

- Спечелете доверието на групата – покажете, че сте добре подготвени
- Споделете целите и вътрешната логика на курса „Наследство“ с групата
- Обяснете ясно и точно задачите, които се очаква да бъдат изпълнени

Управлявайте въпросите и критиките

- Дайте време за задаване на въпроси и отправяне на критики и ги визуализирайте
- Не се обяснявайте/извинявайте
- Задайте въпросите и критиките към цялата група и потърсете допълнителни мнения
- Запишете въпросите, които не се отнасят към съответната тема на отделен списък

Модериране с колега – неговата/нейната роля:

- Да съдейства на основния обучител
- Да наблюдава групата и да следи за времето
- Да съдейства при разяснение на задачите в работните групи
- Да води бележки, да обобщава
- Да съдейства с визуализация

Съвет: При водене на курса „Наследство“, ролята на обучителите като модератори е изключително важна. Запознайте се със сценария, продължителността и задачите в различните модули от началото до края. Когато се работи в екип, всички обучители се запознават предварително с целия сценарий и разпределят техните роли, задачи и очаквания един към друг.

4. Визуализации: защо и как да ги използваме

- Съдейства за по-доброто запознаване и усвояване на споделената информация
- Подобрява концентрирането върху темата за обсъждане
- Прави контекста, структурата и процеса по-лесни за следване и запаметяване
- Дава възможност за цялостен поглед и подпомага проследяването на връзки и отношения
- Това изисква обаче по-добра подготовка

- Принуждава обучаващите се да използват точни и конкретни аргументи
- Управлява емоциите при спор
- Служи като документ при записване на предложения, идеи и резултати

Съвет: В курса „Наследство“ визуализациите играят важна роля: подгответе правилните задачи и формат/материали за докладване, така че участниците на всички маси имат усещането, че се справят еднакво добре. Бъдете изобретателни като избягвате импровизации – в случай, че не можете да нарисувате картина или графика, подгответе ги предварително вместо да рискувате да се получат обърквания.

5. Фото протокол

Фото протоколът е полезен документ за обучаващите се в курса „Наследство“. Всички идеи и практически предложения може да бъдат пресъздадени, както са изглеждали по време на събитието. Не само вербалната информация е предадена, но също дизайн, графики и др. Ако участниците се виждат на снимките, фото протоколът има също така и емоционален аспект. Запазете високо качеството на снимките! Фото протоколът с добро качество зависи и от качеството на флумастерите и от четимото писане на учителя и участниците. Друго предизвикателство е фотоапаратът. Направете снимка с фотоапарата си като го позиционирате точно в центъра на графиката, която снимате, за да се получи правоъгълна снимка.

Фото протоколът може да бъде изработен на вашия компютър като се ползва PowerPoint или добра версия на Word. Намалете пикселите на вашите снимки съобразно съдържанието; така ще можете да запазите размера на вашия документ в допустими граници.

Съвет: Всеки път, когато разяснявате задачите в работните групи, дайте указания на обучаващите се как да пишат на картите/флипчарта. Дръжте фотоапарата си неподвижно, когато правите снимки!

6. Задачи за групова работа

Обикновено повечето участници разбират дадена задача само частично след еднократна устна презентация.

Задачата съдържа следните елементи:

- Състав и големина на групата
- Задача (заданието, което трябва да се осъществи)
- Цел/същност на задачата
- Предложение за начина на осъществяване (етапи, разпределение на работата)

- Време, с което разполагат за изпълнение
- Материали
- Конкретните очаквани резултати (при възможност, споделени с пример)
- Напътствия относно презентацията (какво следва да бъде представено, как и за колко време?)

Съвет: Винаги формулирайте задачите за групова работа или заданията внимателно, запишете ги или ги визуализирайте за участниците. Основният учител на даден модул/сесия може да бъде добре подкрепен от неговите/нейните колеги с разясняването на задачите на отделната група или участниците (при положение, че те са добре подготвени предварително).

В заключение, обучителната програма на курса „Наследство“ изисква от учителите да преобърнат традиционната си роля на преподаване към модериране като стъпват на принципите на познавателното обучение. Учителите играят основна роля в насочването на обучаваните се по време на процеса на придобиване на знания и умения. Като се придържат към насоките на структурирана модерация, учителите гарантират подход, ориентиран към обучаваните се, който предоставя завладяващо преживяване и резултати, и подготвя участниците за предизвикателствата на реалния живот.

Успехът на обучението зависи от интерактивността, гъвкавостта и ефективното използване на техники като визуализация и групови динамики. Работата в екип и задълбочената подготовка са жизненоважни, за да се избегнат евентуални проблеми и да се постигне удовлетворение сред обучаваните се и учителите.

VIII. Използвана литература

1. Bhattacharjee, J. (2015). Constructivist Approach to Learning – An Effective Approach of Teaching Learning. *International Research Journal of Interdisciplinary & Multidisciplinary Studies*, Vol. 1, Issue 1, 65-74.
2. Brame, J. C. (2016). Active learning. Vanderbilt University Center for Teaching. URL: <https://cft.vanderbilt.edu/active-learning/>, Accessed on October 3, 2024.
3. <https://api.semanticscholar.org/CorpusID:54958385>.
4. Johnson, D. & Johnson, R. (2018). Cooperative Learning: The Foundation for Active Learning https://www.researchgate.net/publication/330952938_Cooperative_Learning_The_Foundation_for_Active_Learning. Accessed on October 3, 2024.
5. Kolb, D. (1984). *Experiential Learning: Experience As The Source Of Learning And Development*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
6. Lachapelle, S. & N. Whiteside (2017). Experiential learning- a Framework for Impact. URL: https://www.uoguelph.ca/experientiallearning/sites/uoguelph.ca.experientiallearning/files/draft%20structure%20for%20EL%20hub%20%20for%20senate_1.pdf, Accessed on October 1, 2024.
7. Mainemelis, C., Boyatzis, R., & Kolb, D. (2002). *Learning Styles and Adaptive Flexibility. Testing Experiential Learning Theory*. Sage Publications London, Thousand Oaks, CA and New Delhi Vol. 33 (1):5-33.
8. Mollaei, F. & H. Rahmana (2012). Experiential Education Contribution to Language Learning. http://www.ijhssnet.com/journals/Vol_2_No_21_November_2012/31.pdf. Accessed on October 2, 2024.
9. Wolfe, D & Byrne, E. (1975). Research on Experiential Learning: Enhancing the Process. *Developments in Business Simulation and Experiential Learning*. Vol. 2, URL: