

Project number: 101128310

Project name: Learn - Innovate - Sell - Succeed

Project acronym: LISS24

Call: ERASMUS-EDU-2023-CBHE

Topic: ERASMUS-EDU-2023-CBHE-STRAND-2

Project starting date: first day of the month following the entry into force date

Project end date: starting date + months of duration

Project duration: 36 months

Overall budget: 888 793 Euros

Project Summary

Eastern Partnership countries of the European Union should improve their competitiveness. Additionally, due to rather small internal markets, there is an urgent need for future professionals armed with the mind-set and competences needed in modern international businesses. Higher education graduates can't rely on old business models, especially not with the focus only in Business-to-Customer (B2C) commerce. However, Armenian and Georgian universities are lacking Business-to-Business (B2B) sales education and research. Learn-Innovate-Sell-Succeed LISS24 project is aiming at increasing B2B Sales and innovation capacity of Armenian and Georgian universities, especially in the field of engineering in the new digital era. The methodology of the project is built on three core elements: main substance, pedagogical practices, and knowledge transfer. All these cornerstones are linked in to serve the purposes of effective and sustainable capacity building process. Tangible outcomes of the project are strongly linked to the Knowledge Triangle approach. We will introduce B2B Sales courses in all six Armenian and Georgian partner universities and the assessment of students' learning outcomes will be conducted in Sales Competitions. Secondly, Innovation Competitions enable effective learning of innovation competences and creation of potential new products and services. Thirdly, Sales Labs will be launched to foster understanding about salesperson's and customer's behaviour as well as accelerate new university-business cooperation in education and research. Active dissemination and stakeholder cooperation enable other universities to utilize results and experiences of the LISS24 project. As a short-term impact, companies will get more qualified engineers with competences needed to accelerate international businesses. In the long run, this will lead to increased competitiveness of partner countries.

Project Objectives

The main aim of the project is to strengthen Armenian and Georgian universities' capacity to provide highly skilled business-oriented engineers to the emerging international markets. Existing knowledge and best practices from Europe will be matched with local business cultures leading to a new concept where also companies actively contribute to the university level engineering education in its all phases: planning and funding, implementation, and assessment of students' performance.

Main aim of the LISS24 project covers three interlinked specific objectives:

- enhancing B2B Sales and innovation capacity, through professionalizing B2B sales and innovation training in Bachelor's and Master's levels and partially also as in-service training, based on needs of the industry that will recruit the forthcoming business professionals,
- renewing the assessment culture, through B2B Sales and Innovation Competitions as a quite efficient hands-on approach improving students' multicultural competences via education to real-life situations and assessing their most intended learning outcomes, in parallel, Sales Labs will become a new value-adding element for the assessment of different types of sales performance and digital marketing.
- increasing private investments to higher education, through organizing different regional/national showcase events to attract private funding (investors, existing companies) to the student teams. Sales Labs to be set up by the project are potentially providing new business opportunities for universities.

According to the feasibility study as part of the needs analyses, ambitious aims of the LISS24 project are realistic and can be reached thanks to three main factors: 1) Partner countries' universities have some prior knowledge and expertise on innovation competitions, it is needed when taking next steps; 2) Partner countries' universities have existing venues - e.g. Innovation Centres that can be utilized also in the LISS24 project. 3) European partners have existing knowledge on organizing innovation competitions and B2B Sales education to engineering students. Additionally, FHWN and Turku UAS with their Sales Labs provide the necessary expertise for setting up the Sales Labs in partner countries.

- P1 TUAS - TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES (Finland)
- P2 UPV - TECHNICAL UNIVERSITY OF VALENCIA (Spain)
- P3 FHWN - UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES WIENER NEUSTADT (Austria)
- P4 KTH - KTH ROYAL INSTITUTE OF TECHNOLOGY (Sweden)
- P5 NPUA - NATIONAL POLYTECHNIC UNIVERSITY OF ARMENIA (Armenia)
- P6 ANAU - ARMENIAN NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY (Armenia)
- P7 NUACA - NATIONAL UNIVERSITY OF ARCHITECTURE AND CONSTRUCTION OF ARMENIA (Armenia)
- P8 ATSU - AKAKI TSERETELI STATE UNIVERSITY (Georgia)
- P9 RSU – BATUMI SHOTA RUSTAVELI STATE UNIVERSITY (Georgia)
- P10 GTU - GEORGIAN TECHNICAL UNIVERSITY (Georgia)

For more information see: <http://liss24-am.liss24.com>

პროექტის ნომერი: 101128310

პროექტის სახელი: ისწავლე - ინოვაცია - გაყიდე - მიაღწიე წარმატებას

პროექტის აბრევიატურა: LISS24

პროექტის დაწყების თარიღი: ძალაში შესვლიდან მომდევნო თვის პირველი დღე

პროექტის დასრულების თარიღი: დაწყების თარიღი + ხანგრძლივობა თვეებში

პროექტის ხანგრძლივობა: 36 თვე

საერთო ბიუჯეტი: 888 793 ევრო

პროექტის რეზიუმე

ევროკავშირის აღმოსავლეთ პარტნიორობის ქვეყნებმა უნდა გააუმჯობესონ თავიანთი კონკურენტუნარიანობა. გარდა ამისა, საკმაოდ მცირე შიდა ბაზრების გამო, საჭიროა მომავალი პროფესიონალები, რომლებიც შეიარაღებულნი იქნებიან თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში საჭირო აზროვნებითა და კომპეტენციებით. უმაღლესი განათლების კურსდამთავრებულები ვერ დაეყრდნობიან ბაზრის მოძველებულ მოდელებს, მითუმეტეს მხოლოდ ბიზნეს-მომხმარებელზე (B2C) კომერციაზე ორიენტირებულს. თუმცა, სომხურ და ქართულ უნივერსიტეტებს არ აქვთ ბიზნეს-ბიზნესის (B2B) გაყიდვების განათლება და კვლევა. ისწავლე-ინოვაცია-გაყიდე-მიაღწიე წარმატებას LISS24 პროექტი მიზნად ისახავს სომხეთის და საქართველოს უნივერსიტეტების B2B გაყიდვებისა და ინოვაციური შესაძლებლობების გაზრდას, განსაკუთრებით ახალ ციფრულ ეპოქაში და ინჟინერიის სფეროში. პროექტის მეთოდოლოგია აგებულია სამ ძირითად ელემენტზე: ძირითად სუბსტანციაზე, პედაგოგიურ პრაქტიკაზე და ცოდნის გადაცემაზე. ყველა ეს ქვაკუთხედი დაკავშირებულია ეფექტური და მდგრადი შესაძლებლობების განვითარების პროცესის მიზნებისთვის. პროექტის ხელშესახები შედეგები მჭიდროდ არის დაკავშირებული ცოდნის პირამიდის მიდგომასთან. ჩვენ შემოგთავაზებთ B2B გაყიდვების კურსებს ექსკივე სომხურ და ქართულ პარტნიორ უნივერსიტეტში და სტუდენტების სწავლის შედეგების შეფასება განხორციელდება გაყიდვების კონკურსებში. მეორე მხრივ, საინოვაციო კონკურსები საშუალებას იძლევა ეფექტურად ისწავლონ ინოვაციური კომპეტენციები და შექმნან პოტენციური ახალი პროდუქტები და სერვისები. მესამე, გაყიდვების ლაბორატორიები ამოქმედდება გამყიდველებისა და მომხმარებლების ქცევის შესახებ გაგების ხელშეწყობისთვის, ასევე ახალი უნივერსიტეტისა და ბიზნესის თანამშრომლობის დასაჩქარებლად განათლებასა და კვლევაში. აქტიური გავრცელება და დაინტერესებულ მხარეთა თანამშრომლობა საშუალებას აძლევს სხვა უნივერსიტეტებს გამოიყენონ LISS24 პროექტის შედეგები და გამოცდილება. როგორც მოკლევადიანი ზემოქმედება, კომპანიები მიიღებენ უფრო კვალიფიციურ ინჟინრებს საერთაშორისო ბიზნესის დასაჩქარებლად საჭირო კომპეტენციებით, ასევე გრძელვადიან პერსპექტივაში ეს გამოიწვევს პარტნიორი ქვეყნების კონკურენტუნარიანობის გაზრდას.

პროექტის მიზნები

პროექტის მთავარი მიზანია სომხეთისა და საქართველოს უნივერსიტეტების შესაძლებლობების გაძლიერება განვითარებად საერთაშორისო ბაზრებზე ბიზნესზე ორიენტირებული მაღალკვალიფიციური ინჟინრების მიწოდების მიზნით. ევროპიდან არსებული ცოდნა და საუკეთესო პრაქტიკა თანხვედრაშია ადგილობრივ ბიზნეს კულტურასთან, რაც ახალ კონცეფციამდე მიგვიყვანს, სადაც კომპანიები ასევე აქტიურად

უწყობენ ხელს საუნივერსიტეტო დონის საინჟინრო განათლებას მის ყველა ფაზაში: დაგეგმვა და დაფინანსება, განხორციელება და სტუდენტების მუშაობის შეფასება.

LISS24 პროექტის მთავარი მიზანი მოიცავს სამ ურთიერთდაკავშირებულ კონკრეტულ მიზანს:

- B2B გაყიდვებისა და ინოვაციური შესაძლებლობების გაძლიერება, B2B გაყიდვებისა და ინოვაციების პროფესიონალიზაციის გზით ბაკალავრიატისა და მაგისტრატურის დონეზე და ნაწილობრივ, ასევე, როგორც სამსახურებრივი სწავლება, დაფუძნებული ინდუსტრიის საჭიროებებზე, რომელიც დააკომპლექტებს მომავალ ბიზნეს პროფესიონალებს,

- შეფასების კულტურის განახლება, B2B გაყიდვებისა და ინოვაციების კონკურსების მეშვეობით, როგორც საკმაოდ ეფექტური პრაქტიკული მიდგომა, რომელიც აუმჯობესებს სტუდენტების მულტიკულტურულ კომპეტენციებს განათლების მეშვეობით რეალურ სიტუაციებში და აფასებს მათ ყველაზე მიზნობრივ სწავლის შედეგებს, პარალელურად, გაყიდვების ლაბორატორიები გახდება ახალი ღირებულება. - ელემენტის დამატება სხვადასხვა ტიპის გაყიდვების შესრულების და ციფრული მარკეტინგის შესაფასებლად.

- კერძო ინვესტიციების გაზრდა უმაღლეს განათლებაში, სხვადასხვა რეგიონული/ეროვნული გამოფენის ღონისძიების ორგანიზებით, სტუდენტების გუნდებში კერძო დაფინანსების (ინვესტორების, არსებული კომპანიების) მოზიდვის მიზნით. გაყიდვების ლაბორატორიები, რომლებიც პროექტის მიერ შეიქმნა, პოტენციურად უქმნის ახალ ბიზნეს შესაძლებლობებს უნივერსიტეტებისთვის.

საჭიროებების ანალიზის ფარგლებში ჩატარებული ტექნიკურ-ეკონომიკური კვლევის მიხედვით, LISS24 პროექტის ამბიციური მიზნები რეალისტურია და მიიღწევა სამი ძირითადი ფაქტორის წყალობით: 1) პარტნიორი ქვეყნების უნივერსიტეტებს აქვთ წინასწარი ცოდნა და გამოცდილება ინოვაციური კონკურსების შესახებ, ეს საჭიროა, როდესაც შემდეგი ნაბიჯების გადადგმა; 2) პარტნიორი ქვეყნების უნივერსიტეტებს აქვთ არსებული ადგილები - მაგ. ინოვაციური ცენტრები, რომლებიც ასევე შეიძლება გამოყენებულ იქნას LISS24 პროექტში. 3) ევროპელ პარტნიორებს აქვთ არსებული ცოდნა ინოვაციური კონკურსების ორგანიზებისა და ინჟინერიის სტუდენტებისთვის B2B გაყიდვების განათლების შესახებ. გარდა ამისა, FHWN და Turku UAS თავიანთი გაყიდვების ლაბორატორიებით უზრუნველყოფენ აუცილებელ გამოცდილებას პარტნიორ ქვეყნებში გაყიდვების ლაბორატორიების დასაყენებლად.

P1 TUAS - ტურკუს გამოყენებითი მეცნიერების უნივერსიტეტი

P2 UPV - ვალენსიის ტექნიკური უნივერსიტეტი (ესპანეთი)

P3 FHWN - გამოყენებითი მეცნიერებების უნივერსიტეტი WIENER NEUSTADT (ავსტრია)

P4 KTH - KTH სამეფო ტექნოლოგიური ინსტიტუტი (შვედეთი)

P5 NPUA - სომხეთის ეროვნული პოლიტექნიკური უნივერსიტეტი (სომხეთი)

P6 ANAU - სომხეთის ეროვნული აგრარული უნივერსიტეტი (სომხეთი)

P7 NUACA - სომხეთის არქიტექტურისა და მშენებლობის ეროვნული უნივერსიტეტი (სომხეთი)

P8 ATSU - აკაკი წერეთლის სახელმწიფო უნივერსიტეტი (საქართველო)

P9 RSU – ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტი (საქართველო)

P10 STU - საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი (საქართველო)

დამატებითი ინფორმაციისთვის იხილეთ: <http://liss24-am.liss24.com>