**3+3. LOGICAL FRAMEWORK MATRIX – LFM**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Wider Objective:**  *What is the overall broader objective, to which the project will contribute?*   * Unapređenje kontinuiranog obrazovanja i profesionalnog razvoja kroz pružanje fleksibilnih, prilagođenih i pristupačnih obrazovnih mogućnosti * Omogućavanje većem broju ljudi da steknu nove veštine i znanja, povećaju zapošljivost I prilagode se brzo promenljivim tržištima rada. | *Indicators of progress:*  *What are the key indicators related to the wider objective?*  • Broj upisanih polaznika na obrazovne programe  Opis: Meri ukupan broj polaznika koji se upisuju na različite programe kontinuiranog obrazovanja.  Cilj: Povećanje broja upisanih polaznika za određeni procenat svake godine.  • Stopa zaposlenosti nakon završenih programa  Opis: Procenat polaznika koji su pronašli posao ili napredovali u karijeri nakon završetka obrazovnog programa.  Cilj: Povećanje stope zaposlenosti nakon završenih programa za određeni procenat. | *How indicators will be measured:*  *What are the sources of information on these indicators?*  Izvor informacija:  •Interni izvori: Administrativni zapisi o upisima polaznika.  •Online platforme za upravljanje obrazovanjem: Sistemi za upravljanje učenjem (LMS) koji beleže upise.  Izvor informacija:  •Ankete i istraživanja među polaznicima o njihovom radnom statusu nakon programa(30 popunjenih anketa od ukupno 50).  • Saradnja s poslodavcima radi praćenja zapošljavanja polaznika. |  |
| **Specific Project Objective/s:**  *What are the specific objectives, which the project shall achieve?*   * Osiguranje interaktivnih i praktičnih kurseva zasnovanih na najnovijim istraživanjima i tehnologijama. * Kontinuirano unapređenje programa na osnovu prikupljenih podataka i povratnih informacija od učesnika. | Indicators of progress:  *What are the quantitative and qualitative indicators showing whether and to what extent the project’s specific objectives are achieved?*    • Kvalitativni indikator:  Zadovoljstvo učesnika programom:  Opis: Prosečna ocena zadovoljstva učesnika programom prikupljena putem anketa ili evaluacija.  Cilj: Postizanje prosečne ocene zadovoljstva od 4.5 na skali od 1 do 5.  • Kvantitativni indikator:  Stopa završenosti interaktivnih i online kurseva:  Opis: Procenat učesnika koji uspešno završe interaktivne kurseve u odnosu na broj započetih kurseva.  Cilj: Postizanje stope završenosti od minimum 75%. | **How indicators will be measured:**  *What are the sources of information that exist and can be collected? What are the methods required to get this information?*  Izvor informacija:  • Ankete ili evaluacije koje se sprovode među učesnicima programa nakon završetka ili tokom trajanja programa(25 popunjenih anketa od ukupno 45).  Izvor informacija:  • Interni administrativni zapisi ili sistemi za upravljanje učenjem (LMS) koji beleže završene kurseve. | **Assumptions & risks:**  *What are the factors and conditions not under the direct control of the project, which are necessary to achieve these objectives? What risks have to be considered?* |
| **Outputs (tangible) and Outcomes (intangible):**   * *Please provide the list of concrete DELIVERABLES - outputs/outcomes (****grouped in Workpackages)****, leading to the specific objective/s.:* * **WP.1 Analiza trenutnog stanja** * 1.1. Detaljni izvještaj o istraživanju potražnje za kratkim kursevima. * 1.2. Analiza konkurentskih programa i njihovih karakteristika. * 1.3. Prikupljanje informacija o potrebama poslodavaca za određenim vještinama. * 1.4. Procjena raspoloživih resursa za provođenje kurseva * 1.5. Analiza mogućnosti za online ili hibridne kurseve * **WP.2 Poseta univerzitetima** * 2.1. Komunikacija sa odabranim univerzitetima radi dogovaranja posete.   2.2. Priprema svih potrebnih dokumenata za putovanje (vize, rezervacije, itd.).   * 2.3. Informisanje polaznika o detaljima posete i pratećim aktivnostima. * 2.4. Poseta odabranim stranim univerzitetima i učešće u njihovim programima. * 2.5. Izveštaj o iskustvu tokom posete i feedback od polaznika.   **WP.3 Kratki kursevi Blokčejna i Blok Promene**  3.1. Detaljni planovi kurseva.  3.2. Izabrana i konfigurisana LMS platforma..  3.3. Implementiran sistem autentifikacije korisnika.  3.4. Održani online kursevi.  3.5. Praćenje učešća i interakcije.  3.6. Generisani digitalni sertifikati.  3.7. Definisana strategija marketinga.  3.8. Analiza povratnih informacija.  **WP 4 Kratki kursevi Pametnih Ugovora**  4.1. Priprema lekcionih materijala.  4.2. Izabrana i konfigurisana platforma za e-učenje (LMS).  4.3. Postavljanje svih materijala na platformu.  4.4. Održani online kursevi.  4.5. Sistem procene učenika.  4.6. Generisani digitalni sertifikati.  **WP.5 Kratki kursevi Web 3.0 Tehnologije**  5.1. Detaljan plan kursa sa određenim temama i ciljevima učenja.  5.2. Snimljeni edukativni video zapisi i interaktivni materijali za učenje.  5.3. Prilagođena e-učionička platforma spremna za dostavu kursa.  5.4. Razvijanje marketinške strategije i materijali za promociju kursa.  5.5. Održani planirani časovi kursa sa instrukcijama i podrškom.  5.6. Analiza povratnih informacija i identifikacija oblasti za unapređenje.  **WP.6 Kursevi Vestacke inteligencije**  6.1. Definisanje sadržaja kurseva iz veštačke inteligencije.  6.2. Izabrana i konfigurisana platforma za e-učenje (LMS).  6.3. Razvoj nastavnih materijala, prezentacija i vežbi za svaki segment kursa.  6.4. Identifikacija i angažovanje kvalifikovanih instruktora za predavanje.  6.5. Plan rasporeda za održavanje kurseva, uključujući termine predavanja, vežbi i ispitivanja.  6.6. Održavanje online kurseva  6.7. Praćenje učešća i interakcije.  6.8. Analiza povratnih informacija. | **Indicators of progress:**  *What are the indicators to measure whether and to what extent the project achieves the envisaged results and effects?*  ***Indikatori uspeha za analizu trenutnog stanja:***  • Broj sprovedenih anketa ili intervjua sa potencijalnim polaznicima.  Procenat polaznika koji su izrazili interesovanje za kratke kurseve.  •Broj analiziranih konkurentskih programa.  Identifikacija snaga i slabosti konkurencije u odnosu na planirane programe.  •Broj sprovedenih intervjua ili anketa sa poslodavcima.  Procenat poslodavaca koji su identifikovali konkretne potrebe za određenim veštinama.  •Broj i kvalifikacije dostupnog nastavnog osoblja.  Kvalitet i količina materijalnih resursa (učionice, oprema).  •Procenat studenata koji preferiraju online ili hibridne kurseve.  Dostupnost i tehničke mogućnosti za implementaciju online platformi.  •Procenat ostvarenih prihoda u odnosu na projekcije.  Troškovi po polazniku i analiza isplativosti programa.  ***Indikatori uspeha za posete univerzitetima:***  •Broj univerziteta na listi koji nude relevantne kurseve.  Raznolikost i kvalitet programa koji su u ponudi.  •Broj uspešno uspostavljenih kontakata sa univerzitetima.  Broj potvrđenih termina za posetu.  •Broj izdatih i validnih viza za sve učesnike.  Broj uspešno izvršenih rezervacija (letovi, smeštaj).  •Broj polaznika koji su primili i potvrdili prijem informacija.  Stepen razumljivosti i zadovoljstva informisanošću polaznika.  •Broj univerziteta koje su posetili.  Broj polaznika koji su aktivno učestvovali u programima.  Kvalitet i relevantnost programa u kojima su učestvovali.  •Broj prikupljenih izveštaja i povratnih informacija.  Stepen zadovoljstva polaznika.  Identifikacija naučenih lekcija i predloga za poboljšanje.  ***Indikatori uspeha kratkih kurseva Blokčejna I Blok promene:***  • Broj izrađenih i verifikovanih kurikuluma.  Stepen usklađenosti kurikuluma sa industrijskim standardima i potrebama tržišta.  • Broj dostupnih funkcionalnosti koje podržavaju online učenje.  Stabilnost i pouzdanost LMS platforme tokom testiranja.  • Broj uspešno registrovanih i autentifikovanih korisnika.  Sigurnost i pouzdanost sistema autentifikacije. • Broj održanih kurseva prema planu.  Stepen učešća i zadovoljstva polaznika.  • Broj aktivnih polaznika tokom kurseva.  Stepen interakcije (postavljanja pitanja, diskusija, zadataka).  • Broj izdatih sertifikata.  Kvalitet i verifikabilnost digitalnih sertifikata.  • Izrađen i usvojen marketing plan.  Efikasnost marketing kampanja (domet, angažovanost, konverzije).  • Broj sklopljenih partnerstava sa relevantnim organizacijama.  Kvalitet i trajanje partnerstava.  • Broj prikupljenih povratnih informacija od polaznika.  Stepen zadovoljstva i identifikacija područja za poboljšanje.  ***Indikatori uspeha*** ***kratkih kurseva Pametnih Ugovora:***  • Broj kreiranih lekcija i nastavnih modula.  Kvalitet i relevantnost sadržaja prema industrijskim standardima.  • Broj dostupnih funkcionalnosti za podršku online učenju.  Stabilnost i pouzdanost platforme tokom testiranja.  • Broj uspešno postavljenih lekcija i nastavnih materijala.  Dostupnost i funkcionalnost materijala za polaznike.  • Broj održanih kurseva prema planu.  Stepen učešća i zadovoljstva polaznika.  • Broj realizovanih procena i ispita.  Procenat polaznika koji su uspešno završili kurseve.  • Broj izdatih sertifikata.  Kvalitet i verifikabilnost digitalnih sertifikata.  ***Indikatori uspeha*** ***kratkih kurseva Wev3.0* Tehnologije:**  •Kompletiranost i jasnoća kurikuluma: Evaluacija od strane stručnjaka.Povezanost tema i ciljeva učenja: Anketiranje instruktora i učenika.•Kvalitet i jasnoća video zapisa: Evaluacija od strane stručnjaka i učenika.Interaktivnost materijala: Stopa angažovanja učenika (kvizovi, interaktivne vežbe). •Funkcionalnost platforme: Broj tehničkih problema prijavljenih od strane korisnika.Korisničko iskustvo: Ocene zadovoljstva učenika.•Doseg marketinških kampanja: Broj impresija i klikova.Stopa konverzije: Broj prijava na kurs.•Prisustvo i angažovanost učenika: Stopa pohađanja i angažovanosti tokom časova.Kvalitet podrške: Povratne informacije učenika o podršci instruktora.•Stopa povratnih informacija: Procenat učenika koji su dali povratne informacije.Identifikacija i implementacija poboljšanja:  Broj identifikovanih i implementiranih poboljšanja.***Indikatori uspeha kurseva vestacke inteligencije:***  • Jasnoća i relevantnost sadržaja: Povratne informacije od stručnjaka u oblasti veštačke inteligencije.Pokrivenost ključnih tema: Evaluacija u odnosu na industrijske standarde i akademske programe. • Kvalitet materijala: Povratne informacije od polaznika i stručnjaka.Interaktivnost i angažovanje: Stopa angažovanosti polaznika tokom korišćenja materijala. • Kvalifikacije instruktora: Profesionalne biografije i reference.Zadovoljstvo polaznika instruktorima: Povratne informacije i ocene instruktora. • Prilagodljivost rasporeda: Fleksibilnost i usklađenost sa potrebama polaznika.Prisustvo na predavanjima: Stopa pohađanja predavanja i vežbi. • Kvalitet realizacije predavanja: Povratne informacije od polaznika.Efikasnost praktičnih vežbi: Stopa uspešnog završetka vežbi. • Prolaznost i ocene polaznika: Rezultati testova i zadataka.Napredak polaznika: Praćenje napredovanja tokom kursa. • Zadovoljstvo polaznika: Ocene i komentari polaznika.Preporuke za unapređenje: Povratne informacije koje ukazuju na oblasti za poboljšanje.  ***Indikatori uspeha kratkih kurseva za razvoj online platforme:***  • Kvalitet sadržaja: Povratne informacije korisnika o kvalitetu sadržaja (ankete, recenzije).  • Tačnost i ažurnost: Redovno ažuriranje sadržaja i preciznost informacija.  • Bezbednost podataka: Broj i ozbiljnost incidenata vezanih za bezbednost (broj pokušaja hakovanja, uspešne provale).  •Korisničko iskustvo: Nivo zadovoljstva korisnika (ankete, ocene aplikacije).  •Mobilna pristupačnost: Performanse na različitim uređajima (brzina učitavanja, responsive dizajn). | **How indicators will be measured:**  *What are the sources of information on these indicators?*    ***Izvori indikatora uspeha analize trenutnog stanja****:*  • Anketni upitnici sprovedeni među ciljanom grupom(7 popunjenih anketa od ukupno 12).  Direktni razgovori i intervjui sa potencijalnim polaznicima.  • Analiza sajtova konkurenata i njihovih ponuda.  Recenzije i ocene korisnika konkurentskih kurseva.  • Anketiranje i intervjui sa poslodavcima(13 popunjenih anketa od ukupno 23).  Analiza oglasa za posao i traženih veština.  • Interni izveštaji o resursima i njihovoj dostupnosti.  Povratne informacije od nastavnog osoblja.  • Ankete među postojećim i potencijalnim polaznicima(10 popunjenih anketa od ukupno 30).  Analiza dostupnosti i funkcionalnosti digitalnih platformi.  • Interni finansijski izveštaji i budžeti.  Studije izvodljivosti i finansijske prognoze.  ***Izvori indikatora uspeha za posete univerzitetima:***  • Službene web stranice univerziteta.  Komunikacija sa odabranim univerzitetima radi dogovaranja posete.  • E-mail prepiska i zapisnici sa sastanaka.  Potvrde o prihvatanju posete od strane univerziteta.  Zabeleženi odgovori iz direktne komunikacije (telefonski pozivi, videokonferencije).  • Službeni dokumenti o vizama i putnim dozvolama.  Potvrde rezervacija od avio-kompanija i hotela.  Interne evidencije o organizaciji putovanja.  • E-mail komunikacija i potvrde prijema.  Povratne informacije iz anketa ili upitnika među polaznicima.  Sastanci i brifinzi sa polaznicima.  • Izveštaji o posetama sa detaljima aktivnosti.  Evidencija prisustva i učešća polaznika.  Povratne informacije od univerziteta domaćina.  •Pisani izveštaji polaznika o iskustvu.  Ankete ili upitnici ispunjeni od strane polaznika(15 popunjenih anketa I upitnika od ukupno 25).  Sastanci i diskusije za prikupljanje povratnih informacija.  ***Izvori indikatora uspeha kratkih kurseva Blokčejna I Blok promene:***  • Dokumentacija i specifikacije kurikuluma.Povratne informacije od stručnjaka i industrijskih partnera.Recenzije i ocene od strane obrazovnih stručnjaka.• Evaluacija i testiranje različitih LMS platformi.Povratne informacije od testiranih korisnika.Izveštaji o performansama platforme.• Tehnička dokumentacija i logovi sistema.Povratne informacije od korisnika.Izveštaji o sigurnosnim testiranjima.• Evidencija prisustva na kursevima.Povratne informacije iz anketa i upitnika među polaznicima.Analiza snimaka i materijala sa kurseva.• Analitički alati LMS platforme.Izveštaji o angažovanju polaznika.Povratne informacije od instruktora.• Evidencija o izdatim sertifikatima.Tehnička dokumentacija o sistemu generisanja i verifikacije sertifikata.Povratne informacije od polaznika.• Dokumentacija marketing plana.Analiza kampanja putem alata kao što su Google Analytics i društvene mreže.Povratne informacije od ciljane publike.  • Sližbena dokumentacija o partnerstvima.  Povratne informacije od partnerskih organizacija.Zajednički izveštaji i rezultati aktivnosti.• Anketni upitnici i evaluacije kursa od strane polaznika.Intervjui i diskusije sa polaznicima.Analiza povratnih informacija i preporuka za buduće kurseve.  ***Izvori indikatora kratkih kurseva Pametnih Ugovora:***  • Dokumentacija i kurikulum kurseva.Recenzije i ocene stručnjaka iz oblasti pametnih ugovora.Povratne informacije od testiranih korisnika ili pilota kurseva.  • Evaluacija različitih LMS platformi i izveštaji o testiranju.Povratne informacije od korisnika tokom pilot faze.Tehnički izveštaji o performansama platforme.• Evidencija postavljenih materijala na LMS platformu.Testiranje pristupačnosti i funkcionalnosti materijala od strane testiranih korisnika.Izveštaji o upotrebljivosti i funkcionalnosti materijala.• Evidencija prisustva i angažovanosti polaznika na kursevima.Povratne informacije iz anketa i upitnika među polaznicima.Snimci i materijali sa kurseva za analizu kvaliteta izvođenja.• Rezultati procena i ispita na LMS platformi.Povratne informacije od polaznika o procesu ocenjivanja.Analiza podataka o uspešnosti polaznika.• Evidencija o izdatim sertifikatima na LMS platformi.Tehnička dokumentacija o sistemu generisanja i verifikacije sertifikata.Povratne informacije od polaznika o vrednosti sertifikata.  ***Izvori indikatora uspeha kratkih kurseva Wev3.0* Tehnologije:**  • Stručne recenzije kurikuluma.Povratne informacije od instruktora i učenika.  • Recenzije video zapisa od strane stručnjaka.  Statistika angažovanja učenika na platformi.• Tehničke prijave i logovi platforme.Ankete zadovoljstva učenika (7 popunjenih anketa od ukupno 10).• Analitika društvenih mreža i oglasnih kampanja.Podaci o prijavama i registracijama.• Prisustvo i angažovanost učenika zabeleženi na platformi.Anketiranje učenika o kvalitetu podrške(17 popunjenih anketa od ukupnp 20).• Podaci iz anketa i evaluacija kurseva.Izveštaji o implementaciji poboljšanja.***Izvori indikatora uspeha kurseva vestacke inteligencije:***  • Stručne recenzije i konsultacije.Uporedna analiza sa sličnim kursevima i programima.• Ankete među polaznicima.Evaluacije i recenzije stručnjaka.• Biografije i reference instruktora.Ankete među polaznicima nakon predavanja(40 popunjenih anketa od ukupno 70).• Prisustvo i angažovanost polaznika zabeleženi na platformi.Povratne informacije od polaznika o rasporedu.• Ankete među polaznicima(23 popunjene ankete od ukupno 33).Podaci o uspešnosti završetka vežbi.• Rezultati testova i zadataka.Analitika napretka polaznika na platformi.• Anketiranje polaznika nakon završetka kursa(35 popunjenih anketa od ukupno 40).Povratne informacije prikupljene putem evaluacionih formulara.  ***Izvori indikatora uspeha kratkih kurseva za razvoj online platforme:***  •Ankete korisnika i recenzije(10 popunjenih anketa od ukpuno 35).  •Interni sistemi za praćenje i upravljanje sadržajem (CMS logs).  •Bezbednosni logovi i incident reports.  •Korisnički feedback i ocene u app store-ovima.  •Web i mobilna analitika (Google Analytics, Firebase). | **Assumptions & risks:**  *What external factors and conditions must be realised to obtain the expected outcomes and results on schedule?*   * 1.1 Korišćenje nepouzdanih ili zastarelih izvora podataka može dovesti do pogrešnih zaključaka. * 1.2 Brze promene u ponudi konkurencije mogu uticati na relevantnost prikupljenih podataka. * 1.3 Poslodavci možda neće pružiti precizne informacije o svojim potrebama. * 1.4 Precjenjivanje raspoloživih resursa može dovesti do problema u kasnijim fazama. * 1.5 Nedovoljno znanja i iskustva u organizovanju online ili hibridnih kurseva. * 1.6 Podcenjivanje ili precenivanje troškova može dovesti do finansijskih problema. * 2.1 Teškoće u pronalaženju svih relevantnih univerziteta ili potpunih informacija o njihovim programima. * 2.2 Nesporazumi ili problemi zbog različitih kulturnih očekivanja i običaja. * 2.3 Nepravilnosti ili greške u potrebnoj dokumentaciji mogu dovesti do kašnjenja ili odbijanja. * 2.4 Nepravilno ili neblagovremeno informisanje polaznika može dovesti do konfuzije. * 2.5 Kašnjenja, otkazivanja letova ili drugi problemi sa transportom. * 2.6 Rizik da izveštaj nije objektivan ili ne predstavlja stvarno iskustvo. * 3.1 Rizik da planovi kurseva ne obuhvate sve potrebne teme ili ne budu dovoljno detaljni. * 3.2 Problemi sa instalacijom, konfiguracijom ili performansama LMS platforme. * 3.3 Rizik od neovlašćenog pristupa i sigurnosnih propusta. * 3.4 Problemi sa internet vezom, platformom ili softverom za učenje. * 3.5 Problemi sa alatima za praćenje aktivnosti i interakcije polaznika. * 3.6 Rizik od falsifikovanja sertifikata ili neadekvatne zaštite protiv kopiranja. * 3.7 Marketing strategija može biti neefikasna u privlačenju ciljane publike. * 3.8 Loša komunikacija sa partnerima može dovesti do nesporazuma i problema u saradnji. * 3.9 Rizik da polaznici ne pruže dovoljno detaljan ili koristan feedback. * 4.1 Rizik da materijali ne pokriju sve potrebne aspekte pametnih ugovora ili da budu previše složeni za ciljnu grupu. * 4.2 Problemi sa kompatibilnošću sa različitim uređajima i operativnim sistemima. * 4.3 Rizik od neovlašćenog pristupa i gubitka podataka. * 4.4 Neadekvatan kvalitet online predavanja ili interakcije sa polaznicima. * 4.5 Problemi sa alatima za procenu i analizu učinka učenika. * 4.6 Rizik da sertifikati neće biti priznati ili cenjeni od strane poslodavaca ili drugih institucija. * 5.1. Rizik od nedostatka preciznosti u definisanju ciljeva učenja može dovesti do konfuzije među polaznicima i smanjenja efikasnosti učenja. * 5.2. Rizik od tehničkih problema kao što su loša kvaliteta zvuka ili slike, nedostatak osvetljenja ili problemi sa montažom, što može uticati na razumljivost i efektivnost edukativnih materijala. * 5.3. Rizik od tehničkih problema ili bugova u e-učioničkoj platformi koji mogu otežati pristup sadržaju ili učiniti kurs nedostupnim učesnicima. * 5.4. Rizik od nedostatka interesovanja ciljne grupe zbog nedovoljne vidljivosti kursa ili neadekvatne marketinške strategije. * 5.5. Rizik od tehničkih problema tokom održavanja časova kao što su prekid veze ili problemi sa alatima za online komunikaciju, što može poremetiti tok nastave i iskustvo učesnika. * 5.6. Rizik od nedostatka detaljne, konstruktivne povratne informacije od učesnika, što može otežati identifikaciju ključnih oblasti za unapređenje kursa. * 6.1. Definisanje sadržaja koji može brzo zastareti u dinamičnom polju veštačke inteligencije, što može smanjiti relevantnost kursa. * 6.2. Rizik od tehničkih problema prilikom konfiguracije LMS platforme koji mogu dovesti do kašnjenja u pokretanju kurseva ili problema sa pristupom materijalima. * 6.3. Rizik od nedovoljne interaktivnosti u razvoju materijala, prezentacija i vežbi, što može uticati na angažovanje i interes polaznika. * 6.4. Rizik od nedostatka kvalifikovanih instruktora iz oblasti veštačke inteligencije, što može uticati na kvalitet predavanja i razumevanje složenih koncepta. * 6.5. Rizik od kolizije sa rasporedom polaznika, što može dovesti do smanjenog učešća ili nedostatka vremena za pripremu za ispitivanja. * 6.6. Rizik od tehničkih problema tokom održavanja online kurseva, kao što su problemi sa internet vezom ili softverom za video konferencije. * 6.7.Rizik od nedovoljne angažovanosti učesnika tokom online kurseva, što može otežati praćenje napretka i interakciju sa polaznicima.   6.8. Rizik od nedovoljno detaljne ili konstruktivne povratne informacije od učesnika, što može otežati identifikaciju ključnih oblasti za unapređenje kursa. |
| **Activities:**  *What are the key activities to be carried out (****grouped in Workpackages)*** *and in what sequence in order to produce the expected results?*  **WP.1.**  1.1.1. Sprovođenje anketa i intervjua sa potencijalnim polaznicima  1.2.1. Pregled i analiza postojećih ponuda kratkih kurseva kod konkurenata  1.3.1. Organizovanje fokus grupa i sastanaka sa poslodavcima i analiza ključnih veština potrebnih na tržište rada  1.4.1. Sprovođenje revizije trenutnih objekata, opreme i osoblja za utvrđivanje kapaciteta za realizaciju kratkih kurseva  1.5.1. Identifikacija tehnoloških rješenja za poboljšanje dostupnosti i efikasnosti kurseva  **WP.2.**  2.1.1. Kontaktiranje odabranih univerziteta i dogovaranje detalja posete, termina i ciljeva kursa.  2.2.1. Prikupljanje i popunjavanje potrebne dokumentacije za putovanje  2.3.1. Organizovanje informativnog sastanka sa polaznicima kako bi se pružile detaljne informacije o planu putovanja, programu posete i pratećim aktivnostima.  2.4.1. Prisustvovanje predavanjima, radionicama i drugim aktivnostima na odabranim univerzitetima  2.5.1. Priprema i sastavljanje izveštaja o iskustvu tokom posete i povratne informacije od polaznika o korisnosti i relevantnosti programa.  **WP.3.**  3.1.1. Izrada nastavnog plana i programa za svaki kurs, uključujući ciljeve, sadržaj i raspored predavanja.  3.2.1. Odabir i podešavanje sistema za upravljanje učenjem (LMS) koji je prilagođen potrebama kursa.  3.3.1. Postavljanje sistema za registraciju i autentifikaciju korisnika za siguran pristup kursevima.  3.4.1. Organizovanje i sprovođenje online predavanja i radionica prema planu kurseva.  3.5.1. Prikupljanje i analiza podataka o prisustvu i interakciji učesnika tokom kurseva.  3.6.1. Izrada i dodela digitalnih sertifikata učesnicima koji su uspešno završili kurseve  3.7.1. Razvoj i implementacija marketinške strategije za promociju kurseva.  3.8.1. Prikupljanje i evaluacija povratnih informacija od učesnika radi poboljšanja budućih kurseva.  **WP.4.**  4.1.1. Izrada i organizacija lekcija, prezentacija i dodatnih materijala za kurs.  4.2.1. Odabir i podešavanje sistema za upravljanje učenjem (LMS) koji je prilagođen specifičnim potrebama kursa o pametnim ugovorima.  4.3.1. Postavljanje svih pripremljenih lekcija i materijala na odabranu platformu za e-učenje.  4.4.1. Sprovođenje online predavanja i radionica prema planiranom rasporedu kurseva.  4.5.1. Razvijanje i implementacija sistema za procenu znanja i veština učesnika kroz testove, kvizove i zadatke.  4.6.1. Kreiranje i dodela digitalnih sertifikata učesnicima koji su uspešno završili kurseve.  **WP.5.**  5.1.1. Razvijanje detaljnog plana kursa koji uključuje teme i ciljeve za svaku lekciju.  5.2.1. Kreiranje interaktivnih materijala za učenje i montaža edukativnih video zapisa koji olakšavaju razumevanje osnovnih koncepta Web 3.0 tehnologija.  5.3.1. Prilagođavanje i testiranje platforme za e-učenje.  5.4.1. Sprovođenje marketinške strategije i kreiranje promotivnih materijala za kurs.  5.5.1. Sprovođenje predavanja i pružanje podrške učesnicima tokom trajanja kursa.  5.6.1. Prikupljanje povratnih informacija od učesnika i analiza tih podataka kako bi se identifikovale oblasti za unapređenje kursa.  **WP.6.**  6.1.1. Kreiranje detaljnog plana sadržaja kursa koji obuhvata sve relevantne teme iz oblasti veštačke inteligencije.  6.2.1. Odabir odgovarajuće platforme za e-učenje i njeno konfigurisanje  6.3.1. Razrada detaljnih nastavnih materijala, prezentacija i vežbi koje će biti korišćene tokom kursa.  6.4.1. Identifikacija stručnih instruktora iz oblasti veštačke inteligencije i njihovo angažovanje za vođenje predavanja.  6.5.1. Definisanje detaljnog rasporeda aktivnosti za kurs, sa tačno određenim terminima predavanja, vežbi i ispitivanja.  6.6.1 Sprovođenje planiranih online predavanja i aktivnosti prema utvrđenom rasporedu kursa.  6.7.1. Praćenje prisustva učesnika na kursu i njihove aktivnosti tokom interakcija sa materijalima i instruktorima.  6.8.1. Prikupljanje povratnih informacija od učesnika kursa i analiza tih informacija radi procene efektivnosti kursa i identifikacije oblasti za unapređenje. | *Inputs:*  *What inputs are required to implement these activities, e.g. staff time, equipment, mobilities, publications etc.?*   * Staff costs: 372,550 * Travel costs: 112,010 * Costs of stay: 256,890 * Equipment: 154,550 * Subcontracting: 36.000,00 * Co-financing: 94.166,00 |  | **Assumptions, risks and pre-conditions:**  *What pre-conditions are required before the project starts? What conditions outside the project’s direct control have to be present for the implementation of the planned activities?* |