МЕТОДИЧНИЙ ПОСІБНИК — ВИДАННЯ 2027

ЯКА ДІЯ ERASMUS+ VET ПІДХОДИТЬ ВАШОМУ ПРОЄКТУ?

Практичний чекліст первинної діагностики відповідності дії для

KA220-VET • CB-VET • CoVE

10 ХВИЛИН, ЩОБ ЗРОЗУМІТИ,
ЩО ВАРТО ДОСЛІДЖУВАТИ ДАЛІ

- ЧІТКІ ЗАПИТАННЯ
- ПРАКТИЧНІ ПОЯСНЕННЯ
- СТРАТЕГІЧНИЙ ВИБІР
- БІЛЬШ ВПЕВНЕНІ ПРОЄКТИ



БІЛЬШ
СИЛЬНА
ПРОФЕСІЙНА
ЄВРОПА

PEOPLE
SKILLS
PARTNERSHIP
INNOVATION
IMPACT

Erasmus+
VET • Mobility • Cooperation • Skills

Serhii Kosov • Dmytro Yurkovskyi

B2C Digital Edition – UA

ПОЧНІТЬ ЗВІДСИ

Перш ніж обирати дію

Не починайте з форми заявки. Починайте з архітектури проєкту.

Спочатку знайти конкурс, а потім підганяти під нього проєкт - це перевернута логіка.

ВАШ ПРОЄКТ	ACTION FIT	ОФІЦІЙНА ПЕРЕВІРКА	ЗАЯВКА

ГОЛОВНЕ ЗАПИТАННЯ

Не «Яку заявку писати?», а «Який саме проєкт ми насправді намагаємося побудувати?»

ACTION FIT
Чи відповідає дія логіці нашого проєкту?

ELIGIBILITY
Чи відповідаємо ми формальним правилам конкурсу?

ЗАЯВКА
Як подати вже логічно цілісний проєкт у межах обраної дії?

КОНТРОЛЬНЕ ПРАВИЛО
Не обирайте дію через бюджет, знайомість або уявну простоту. Спочатку проєкт - потім Action Fit.

КРОК 1

Короткий профіль вашого проєкту

Спочатку зрозумійте, що у вас за проєкт.

ПОЯСНЕННЯ ПРОСТИМИ СЛОВАМИ

Тут ще не обираємо KA220-VET, CB-VET чи CoVE. Спочатку чесно описуємо свою ідею: що не так зараз, для кого проєкт, що має змінитися, де відбудеться зміна, хто справді потрібен у партнерстві і навіщо взагалі міжнародна співпраця. Якщо на ці питання немає відповіді - обирати дію зарано.

Крок 1 в українському чеклісті - це «Короткий профіль вашого проєкту».

Якщо зовсім простими словами, його завдання таке: поки що не обирати програму Erasmus+, а спочатку зрозуміти, який у вас взагалі проєкт.

Тобто на цьому етапі ви поки що не думаєте: **KA220? CB-VET? CoVE?**

Ви відповідаєте лише на шість простих запитань про свою ідею.

ШІСТЬ ЗАПИТАНЬ, ЯКІ ФОРМУЮТЬ ПРОФІЛЬ ПРОЄКТУ

1. Що зараз не так?

Наприклад: студенти недостатньо впевнено виконують практичну діагностику сучасної сільськогосподарської техніки.

2. Для кого цей проєкт?

Наприклад: студенти аграрних спеціальностей, викладачі, кілька закладів VET.

3. Що має змінитися?

Не «придбати обладнання», а саме зміна. Наприклад: студенти мають краще виконувати діагностичні операції.

4. Де має відбутися основна зміна?

Лише в одному закладі? У кількох установах? У системі VET іншої країни? Чи в ширшій галузевій екосистемі?

5. Хто справді потрібен у проєкті?

Не «кого можна запросити», а без яких організацій проєкт не спрацює. Наприклад: заклади VET, роботодавці, галузеві асоціації, університет.

6. Навіщо взагалі потрібна міжнародна співпраця?

Це дуже важливе запитання. Потрібно пояснити, що дає співпраця з іноземними партнерами такого, чого неможливо належним чином зробити лише в межах однієї країни.

Наприклад:

У трьох закладах VET є проблема з практичною підготовкою з цифрової діагностики техніки. Нам потрібні партнери з інших країн, тому що в них уже є більш розвинені підходи, обладнання, методики оцінювання та практики співпраці з роботодавцями, які можна адаптувати й протестувати в нашому контексті.

Після цього Крок 1 має дати вам не назву програми, а чітке розуміння проєкту.

Тобто ви вже маєте розуміти: **яка проблема → для кого → яка зміна потрібна → де вона має відбутися → хто потрібен → навіщо міжнародна співпраця.**

Якщо щонайменше на три з цих запитань ви поки що не можете відповісти, особливо на:

- що має змінитися,
- де має відбутися зміна,
- навіщо потрібна міжнародна співпраця,

то правильний результат поки що: NOT READY TO DECIDE - ще зарано обирати дію.

Найпростіша формула Кроку 1:

Спочатку опишіть проєкт своїми словами. Не підганяйте його під Erasmus+.

ЗАПОВНІТЬ КОРОТКИЙ ПРОФІЛЬ ВАШОГО ПРОЄКТУ

1. Що зараз не так - або що справді має змінитися?

2. Для кого цей проєкт?

3. Що саме має стати іншим, якщо проєкт буде успішним?

4. Де має відбутися основна зміна?

☐ У межах організацій-учасниць

☐ У VET-закладах або системах в іншому допустимому контексті

☐ У ширшій регіональній або галузевій екосистемі

☐ Поки що не зрозуміло

5. Які організації справді потрібні - і чому?

6. Чому необхідне транснаціональне співробітництво?

РЕЗУЛЬТАТ КРОКУ 1
Ви повинні вже розуміти: проблема → для кого → яка зміна → де → хто потрібен → навіщо міжнародна співпраця. Якщо цього немає - правильний статус поки що NOT READY TO DECIDE.

КРОК 2

Який тип проєкту ви будуєте?

Визначте логіку проєкту до назви програми.

ПОЯСНЕННЯ ПРОСТИМИ СЛОВАМИ

Тут ми не питаємо «Яка дія нам подобається?». Ми визначаємо, яка логіка у проєкту: Cooperation - разом розробити або покращити; Capacity Building - посилити здатність організації чи системи працювати краще; CoVE - побудувати ширшу екосистему професійної досконалості. Якщо тип неясний - не вгадуйте.

Тоді Крок 2 - «Який тип проєкту ви будуєте?» простими словами.

Його завдання - зрозуміти, яка логіка у вашого проєкту, ще до вибору конкретної дії Erasmus+.

Тут є три базові варіанти.

Варіант A - співпраця (Cooperation)

Це коли кілька організацій хочуть разом щось розробити, протестувати, поліпшити, адаптувати або обмінятися практиками.

Простий приклад: три заклади VET і два роботодавці хочуть спільно розробити нову модель практичного навчання та перевірити її в кількох країнах.

Ключове запитання: Нам потрібна співпраця між організаціями, щоб разом створити або поліпшити практику?

Якщо так - це сигнал у бік KA220-VET.

Варіант B - розбудова спроможності (Capacity Building)

Це коли основна проблема не просто у відсутності співпраці, а в тому, що певний VET-заклад або система поки що не має достатньої спроможності якісно виконувати свою функцію.

Наприклад: слабка система практичного навчання; слабкий зв’язок із ринком праці; недостатньо розвинені управлінські процеси; слабка система якості; недостатня спроможність упроваджувати сучасні програми.

Ключове запитання: Чи потрібно не просто провести заходи, а реально посилити спроможність організації або системи працювати краще?

Якщо так - це сигнал у бік CB-VET.

Варіант C - екосистема професійної досконалості (Vocational Excellence Ecosystem)

Це вже ширша логіка.

Тут одного закладу VET або навіть кількох закладів недостатньо. Потрібна екосистема: VET-заклади; роботодавці; місцева або регіональна влада; університети; дослідницькі організації; галузеві структури; інші партнери.

І проєкт має бути пов’язаний не лише з навчанням, а й із розвитком сектору, регіону, інновацій та довгострокової професійної екосистеми.

Ключове запитання: Чи потрібна для розв’язання завдання широка мережа різних акторів, а не звичайне проєктне партнерство?

Якщо так - це сигнал у бік CoVE.

Найпростіша логіка Кроку 2 така:

- Співпраця (Cooperation) = разом розробити й поліпшити.
- Розбудова спроможності (Capacity Building) = посилити спроможність системи або організації.
- CoVE = побудувати широку екосистему професійної досконалості.

І важливий момент: якщо ви поки що не можете впевнено сказати, до якого типу належить ваш проєкт, це не помилка. Тоді результат: **НЕЯСНО / ЩЕ НЕ ГОТОВІ ДО РІШЕННЯ.**

Тобто спочатку потрібно краще зрозуміти сам проєкт, а не обирати дію навмання.

A - АРХІТЕКТУРА СПІВПРАЦІ

☐ Кілька організацій мають спільну або взаємодоповнювальну потребу.

☐ Потрібно разом розробляти, адаптувати, тестувати або переносити практики.

☐ Заплановану зміну реально досягти через сфокусоване партнерство.

☐ ВАШ СИГНАЛ: ☐ Сильний ☐ Можливий ☐ Слабкий ☐ Недостатньо інформації

B - АРХІТЕКТУРА РОЗБУДОВИ СПРОМОЖНОСТІ

☐ Є чіткий дефіцит інституційної або системної спроможності.

☐ Потрібне не просто навчання, а посилення здатності VET-організації або системи.

☐ Посилена спроможність має зберегтися після завершення проєкту.

☐ ВАШ СИГНАЛ: ☐ Сильний ☐ Можливий ☐ Слабкий ☐ Недостатньо інформації

C - ЕКОСИСТЕМА ПРОФЕСІЙНОЇ ДОСКОНАЛОСТІ

☐ Одних VET-закладів недостатньо.

☐ Роботодавці та інші стейкхолдери мають структурні ролі.

☐ Потрібна довгострокова галузева або регіональна екосистема.

☐ ВАШ СИГНАЛ: ☐ Сильний ☐ Можливий ☐ Слабкий ☐ Недостатньо інформації

РЕЗУЛЬТАТ КРОКУ 2
Ви не обрали програму. Ви лише зрозуміли, на який тип проєктної архітектури найбільше схожа ваша ідея. Це підготовка до Кроку 3.

КРОК 3

Чи варто детальніше дослідити KA220-VET?

Перевірте, чи схожий ваш проєкт на Cooperation Partnership.

ПОЯСНЕННЯ ПРОСТИМИ СЛОВАМИ

Тепер порівнюємо ваш проєкт із трьома діями. Не шукаємо переможця за кількістю галочок. Мета - побачити, яка архітектура найкраще пояснює весь проєкт. Сильний сигнал означає «варто досліджувати далі», а не «ви вже обрали правильну програму».

Крок 3 - це вже порівняння вашого проєкту з трьома діями.

Простими словами: на Кроці 1 ви описали проєкт, на Кроці 2 зрозуміли його тип, а тепер на Кроці 3 запитуємо: на який із трьох варіантів мій проєкт справді найбільше схожий?

Але ми не обираємо за принципом «де більше позначок - туди й ідемо». Ми дивимося на загальну картину.

У чеклісті є три окремі екрани: KA220-VET, CB-VET, CoVE. Для кожного ви позначаєте: сильний сигнал / можливий / слабкий / недостатньо інформації.

- Якщо ваш проєкт - це переважно спільне розроблення, адаптація, тестування, обмін практиками, робота кількох організацій, то з’являються сигнали в бік KA220-VET.
- Якщо проєкт - це реальне посилення інституційної або системної спроможності VET у відповідному контексті, то з’являються сигнали в бік CB-VET.
- Якщо проєкт потребує широкої екосистеми, роботодавців, органів влади, університетів, галузевих структур, довгострокової архітектури та регіонального/секторального розвитку, то це сигнали в бік CoVE.

Найважливіше у Кроці 3: не можна робити висновок за однією ознакою.

Наприклад: «У нас міжнародні партнери» - цього недостатньо для KA220. «Ми будемо навчати викладачів» - цього недостатньо для CB-VET. «Проєкт великий» - цього недостатньо для CoVE.

Потрібно, щоб кілька ознак узгоджувалися між собою.

Тому на Кроці 3 ви фактично запитуєте: яка архітектура дії найкраще пояснює весь мій проєкт, а не лише одну його деталь?

І наприкінці можливі не лише три відповіді.

- Потенційна відповідність KA220-VET
- Потенційна відповідність CB-VET
- Потенційна відповідність CoVE
- Кілька можливих варіантів відповідності
- Жоден із цих варіантів
- Ще не готові до рішення

Тобто Крок 3 не змушує вас обов’язково обрати один варіант.

Найпростіша формула:

- Крок 1 - який у нас проєкт?

- Крок 2 - якого він типу?
- Крок 3 - на яку дію Erasmus+ він найбільше схожий?

КРОК 3А - КАРТА СИГНАЛІВ ВІДПОВІДНОСТІ ДІЇ

Крок 3а - це момент, коли ми збираємо всі попередні сигнали в одну картину.

До цього ви окремо дивилися: який у вас проєкт; який у нього тип; наскільки він схожий на KA220-VET, CB-VET чи CoVE.

А на Кроці 3а завдання таке: не дивитися на окремі позначки, а перевірити, чи складаються вони в логічну систему.

У чеклісті для цього є карта сигналів відповідності дії.

Там шість параметрів:

- Ядро логіки проєкту (Core project logic) - у чому полягає основна логіка проєкту;
- Рівень запланованої зміни (Level of intended change) - на якому рівні має відбутися зміна;
- Географічна логіка (Geographic logic) - де саме має відбутися основна зміна;
- Архітектура партнерства (Partnership architecture) - яке партнерство реально потрібне;
- Транснаціональна необхідність (Transnational necessity) - навіщо взагалі потрібна міжнародна співпраця;
- Інституційна глибина (Institutional depth) - наскільки глибокою та довгостроковою має бути зміна.

Для кожної з трьох дій ви ставите:

- S - Strong
- P - Possible
- W - Weak / contradictory
- ? - Insufficient information

Головне правило тут таке: ми не рахуємо бали.

Наприклад, якщо для KA220 є п’ять сильних сигналів, але водночас існує одна серйозна архітектурна суперечність, це ще не означає, що KA220 підходить.

Припустімо: cooperation logic - strong; partnership - strong; transnational necessity - strong; але сам проєкт насправді потребує системної архітектури розбудови спроможності в третій країні.

Тоді ця одна серйозна суперечність може бути важливішою за кілька позначок.

Тому після таблиці ставляться три контрольні запитання.

- Coherence - чи вказують кілька параметрів на одну й ту саму дію?
- Contradiction - чи є в проєкті щось, що прямо суперечить логіці обраної дії?
- Information - чи достатньо ми взагалі знаємо про власний проєкт, щоб робити висновок?

Якщо ні - правильна відповідь не «обрати навмання», а: **NOT READY TO DECIDE.**

КРОК 3 - KA220-VET

Чи варто детальніше дослідити KA220-VET?

Перевірте, чи схожий ваш проєкт на партнерство співпраці.

ПОЗИТИВНІ СИГНАЛИ

☐ Проєкт за своєю суттю побудований на співпраці між організаціями.

☐ Організації мають спільні або взаємодоповнювальні потреби.

☐ Розроблення, адаптація, тестування або перенесення практик є важливою частиною проєкту.

☐ Транснаціональна співпраця створює чітку додану цінність.

☐ Запланована зміна реалістично досяжна через сфокусоване партнерство.

ЗУПИНІТЬСЯ І ПЕРЕВІРТЕ, ЯКЩО...

☐ Головна мета насправді - розбудова спроможності в допустимому third-country контексті.

☐ Проєкт потребує широкої екосистеми професійної досконалості.

☐ KA220-VET обрано переважно тому, що дія здається знайомою або простішою.

ВАШ ПОТОЧНИЙ СИГНАЛ
☐ СИЛЬНИЙ ☐ МОЖЛИВИЙ ☐ СЛАБКИЙ / СУПЕРЕЧЛИВИЙ ☐ НЕДОСТАТНЬО ІНФОРМАЦІЇ

Пам'ятайте: Міжнародне партнерство саме по собі ще не доводить відповідність KA220-VET.

КРОК 3 - CB-VET

Чи варто детальніше дослідити Capacity Building in VET?

Перевірте, чи є в центрі проєкту реальне посилення VET-спроможності.

ПОЗИТИВНІ СИГНАЛИ

☐ Основна потреба в розбудові спроможності знаходиться у відповідному third-country контексті.

☐ VET-організації або системи там є головними бенефіціарами посилення спроможності.

☐ Існує чітко визначений дефіцит інституційної або системної спроможності.

☐ Важливо посилити якість, управління, інклюзію, інноваційність або зв'язки з ринком праці.

☐ Посилена спроможність має залишитися після завершення проєкту.

ЗУПИНІТЬСЯ І ПЕРЕВІРТЕ, ЯКЩО...

☐ «Capacity building» фактично означає лише кілька тренінгів.

☐ Головна проблема та бенефіціари насправді знаходяться в європейських партнерах.

☐ Third-country партнера додано лише для зовнішньої відповідності дії.

ВАШ ПОТОЧНИЙ СИГНАЛ
☐ СИЛЬНИЙ ☐ МОЖЛИВИЙ ☐ СЛАБКИЙ / СУПЕРЕЧЛИВИЙ ☐ НЕДОСТАТНЬО ІНФОРМАЦІЇ

Пам'ятайте: Навчання може бути активністю. Capacity building - це глибша зміна спроможності.

КРОК 3 - CoVE

Чи варто детальніше дослідити Centres of Vocational Excellence?

Перевірте, чи справді проєкт потребує екосистеми професійної досконалості.

ПОЗИТИВНІ СИГНАЛИ

☐ Проєкт потребує більшого, ніж звичайне партнерство кількох VET-організацій.

☐ Роботодавці та інші не-VET актори мають суттєві структурні ролі.

☐ Розвиток навичок пов'язаний із галузевим, регіональним або інноваційним розвитком.

☐ Необхідна довгострокова співпраця між інституціями.

☐ Менше звичайне партнерство було б структурно недостатнім.

ЗУПИНІТЬСЯ І ПЕРЕВІРТЕ, ЯКЩО...

☐ Проєкт по суті зводиться до курсу, тренінгу або навчального ресурсу.

☐ Інші актори присутні лише символічно.

☐ CoVE розглядається головним чином тому, що проєкт великий або амбітний.

ВАШ ПОТОЧНИЙ СИГНАЛ
☐ СИЛЬНИЙ ☐ МОЖЛИВИЙ ☐ СЛАБКИЙ / СУПЕРЕЧЛИВИЙ ☐ НЕДОСТАТНЬО ІНФОРМАЦІЇ

Пам'ятайте: Масштаб сам по собі не створює екосистему професійної досконалості.

КРОК 3 - ПІДСУМОК

Карта сигналів відповідності дії

Зберіть усі сигнали в одну картину.

ПОЯСНЕННЯ ПРОСТИМИ СЛОВАМИ

Це фінальна частина Кроку 3. Не рахуйте галочки. Подивіться, чи кілька різних параметрів послідовно вказують на одну дію і чи немає серйозної суперечності. Якщо інформації недостатньо - правильний результат може бути NOT READY TO DECIDE.

Діагностичний вимір	KA220	CB-VET	CoVE
Ядро логіки			
Рівень зміни			
Географічна логіка			
Партнерство			
Транснаціональна необхідність			
Інституційна глибина			

S = сильний • P = можливий • W = слабкий / суперечливий • ? = недостатньо інформації

☐ Чи вказують кілька вимірів на одну й ту саму дію?

☐ Чи є суттєва характеристика, що суперечить ядру цієї дії?

☐ Чи достатньо ви знаєте про свій проєкт для попереднього висновку?

ВАШ ПОТОЧНИЙ РЕЗУЛЬТАТ
☐ **ПОТЕНЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ KA220-VET**
☐ **ПОТЕНЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ CB-VET**
☐ **ПОТЕНЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ CoVE**
☐ **КІЛЬКА МОЖЛИВИХ ВАРІАНТІВ**
☐ **NONE OF THESE**
☐ **NOT READY TO DECIDE**

РЕЗУЛЬТАТ КРОКУ 3

Ви отримали не остаточний вибір програми, а попередню відповідь на питання: яку дію варто досліджувати далі - або чому поки що рано обирати.

КРОК 4

Сім червоних прапорців Action Fit

Остання перевірка перед тим, як переходити до заявки.

ПОЯСНЕННЯ ПРОСТИМИ СЛОВАМИ

Це стоп-кран. Тут ви не шукаєте нову дію, а перевіряєте, чи не робите типову помилку. Якщо хоча б одна з семи фраз точно описує вашу ситуацію, зупиніться і поверніться до логіки проєкту, а не намагайтеся виправити проблему красивішим текстом заявки.

Крок 4 в українській версії - це не карта сигналів, а «Сім червоних прапорців Action Fit».

Його завдання дуже просте: виявити типові помилки до того, як ви почали писати заявку.

Тобто це вже не запитання «яка дія підходить?», а запитання: «Чи не робимо ми зараз одну із семи небезпечних помилок?»

Розглянемо кожен пункт простими словами.

1. «Бюджет привабливий, тому ми обрали цю дію».

Це помилка, тому що великий або зручний бюджет нічого не говорить про те, чи підходить програма вашому проєкту. Спочатку - логіка проєкту, потім - фінансування.

2. «У нас є міжнародні партнери, отже це KA220-VET».

Наявність іноземних партнерів сама по собі нічого не доводить. Потрібно розуміти, навіщо вони потрібні та яку функцію виконують.

3. «Ми будемо навчати викладачів, отже це Capacity Building».

Навчання - це лише активність. Capacity Building - це коли після проєкту реально посилюється спроможність організації або системи працювати краще.

4. «Наш проєкт великий і амбітний, отже це CoVE».

CoVE визначається не розміром. Потрібна справжня екосистема: VET, роботодавці, органи влади, університети, галузеві структури та довгострокова логіка професійної досконалості.

5. «Ми спочатку знайшли конкурс, а тепер переписуємо проблему під нього».

Це дуже небезпечно. Виходить, що програма диктує вам проблему. Правильніше навпаки: спочатку реальна проблема і проєкт, потім пошук відповідної дії.

6. «Ми не можемо чітко пояснити, навіщо нам іноземні партнери».

Це серйозний сигнал. Міжнародна співпраця має бути не «для Erasmus+», а тому, що без неї проєкт був би слабшим або взагалі не міг би розв’язати завдання.

7. «Ми вже пишемо заявку, але досі не розуміємо, чому ця дія нам підходить».

Це означає, що команда почала занадто рано. Спочатку потрібно розібратися з Action Fit, а вже потім писати заявку.

Найпростіша формула Кроку 4:

Якщо хоча б один із цих семи пунктів звучить як опис вашої ситуації - зупиніться і поверніться до логіки проєкту.

І особливо важливе контрольне запитання наприкінці:

Якщо прибрати назву дії Erasmus+ із тексту, чи залишаться у проєкту чітка проблема, мета, логіка змін і зрозуміла роль партнерів?

Якщо так - проєкт існує як самостійна логічна конструкція, і це добре.

Якщо ні - це означає, що проєкт поки що занадто сильно побудований навколо програми, а не навколо реальної проблеми.

Саме тому Крок 4 можна назвати дуже просто: «Перевірка: чи не вводимо ми самі себе в оману під час вибору дії?»

СІМ ЧЕРВОНИХ ПРАПОРЦІВ - КОРОТКИЙ СПИСОК

1. «Бюджет привабливий, тому ми обрали цю дію.»

Чому це проблема: Бюджет не доводить Action Fit.

2. «У нас є міжнародні партнери, отже це KA220-VET.»

Чому це проблема: Міжнародні партнери самі по собі нічого не доводять.

3. «Ми навчатимемо викладачів, отже це Capacity Building.»

Чому це проблема: Навчання - активність; розбудова спроможності - зміна спроможності.

4. «Наш проєкт великий і амбітний, тому це CoVE.»

Чому це проблема: Розмір не створює екосистему професійної досконалості.

5. «Ми знайшли конкурс і тепер переписуємо проблему під нього.»

Чому це проблема: Це перевертає логіку проєктування.

6. «Ми не можемо пояснити, навіщо нам іноземні партнери.»

Чому це проблема: Транснаціональна співпраця має мати чітку функцію.

7. «Ми вже пишемо заявку, але не розуміємо, чому ця дія нам підходить.»

Чому це проблема: Заявку почали писати до визначення Action Fit.

ФІНАЛЬНЕ КОНТРОЛЬНЕ ЗАПИТАННЯ
Якщо прибрати назву Erasmus+ дії із вашого проєкту, чи залишаться чіткі проблема, мета, логіка змін і роль партнерів? ☐ Так ☐ Частково ☐ Ні. Якщо «Ні» - поверніться до проєктування.

ПІСЛЯ ЧОТИРЬОХ КРОКІВ

Що робити далі?

Чекліст показує, що саме варто перевіряти далі.

ЯКЩО Є ПОТЕНЦІЙНА ВІДПОВІДНІСТЬ

Перевірте чинні офіційні вимоги: eligibility, країни, консорціум, пріоритети, допустимі активності, фінансування, дедлайни та правила подання.

ЯКЩО Є КІЛЬКА МОЖЛИВИХ ВАРІАНТІВ

Не обирайте за бюджетом або простотою. Порівняйте дії глибше з реальною архітектурою проєкту.

ЯКЩО РЕЗУЛЬТАТ - NONE OF THESE

Не примушуйте проєкт відповідати KA220-VET, CB-VET або CoVE. Дослідіть інші маршрути.

ЯКЩО РЕЗУЛЬТАТ - NOT READY TO DECIDE

Поверніться до проєкту: PROBLEM → NEED → REQUIRED CHANGE → INTENDED SCALE → PARTNERSHIP NEED.

ПОГЛИБЛЮЙТЕ АНАЛІЗ, КОЛИ ЦЕ ПОТРІБНО

Глибший Action Fit аналіз

The Erasmus+ VET Action Fit Manual

Потрібно спроєктувати проєкт

Choosing, Designing and Engineering Evidence-Based VET Projects

Проєкт готовий, дію обрано

Application Manual

CHECK → CHOOSE → DESIGN → APPLY

ЦЕ ЛИШЕ ПОЧАТОК

Ви щойно пройшли короткий ознайомчий маршрут, який допомагає побачити головне: чи відповідає логіка вашого проєкту обраній дії Erasmus+ і що саме варто перевіряти далі. Цей чекліст навмисно не перевантажує деталями - його завдання дати швидку орієнтацію та допомогти уникнути помилкового старту.

У повному навчальному виданні цей аналіз стає значно глибшим. Там ми вже не просто порівнюємо KA220-VET, CB-VET і CoVE, а розбираємо, як із реальної проблеми побудувати цілісну архітектуру проєкту: від evidence і needs до required change, objectives, activities, results, indicators, outcomes та impact.

Окремо показано, як перевіряти внутрішню логіку проєкту, знаходити суперечності, формувати партнерство не «для заявки», а для реального виконання завдання, а також як відрізняти сильну проєктну конструкцію від тексту, який лише добре звучить.

У книзі також є практичні інструменти, контрольні запитання, діагностичні матриці, приклади та Red Team-перевірки, які допомагають послідовно пройти шлях від ідеї до проєктної архітектури, а вже потім - до вибору відповідної програми та підготовки заявки.

Якщо після цього чекліста у вас з’явилося не лише більше відповідей, а й нові запитання - це правильний результат. Саме з них починається якісне проєктування. Повна книга продовжує цей маршрут значно глибше і практичніше.