



Co-funded by  
the European Union



**LISS24**

Learn-Innovate-Sell-Succeed

# “Learn-Innovate-Sell-Succeed”

Newsletter N° 1

September 2024

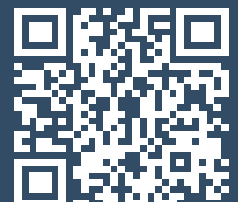


Project No:

101128310 - LISS24 - ERASMUS-EDU-2023-CBHE

Coordinated by:

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES







## THE PROJECT BACKGROUND AND GENERAL OBJECTIVES

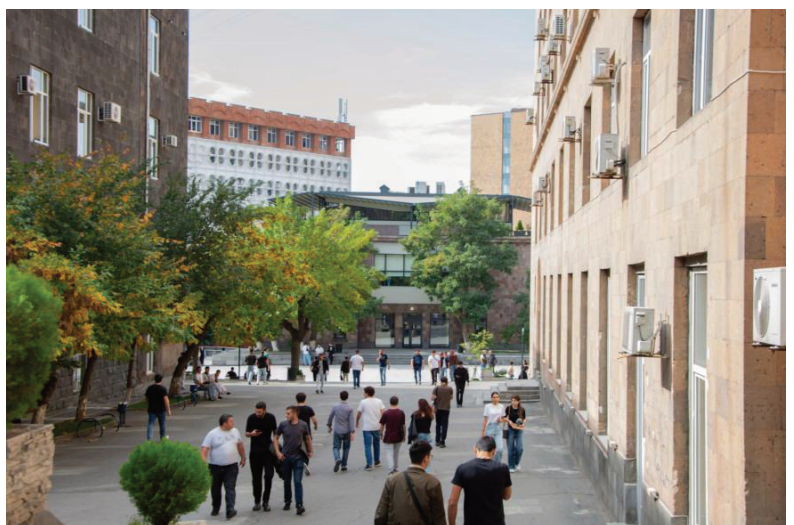
After the breakdown of Soviet Union, all Post-Soviet Union Countries including Armenia and Georgia started a transition process, from planning economy to market economy. However, today, due to rather small internal markets, Armenia and Georgia, the members of the Eastern Partnership countries of the European Union, have an urgent need for future professionals armed with the mindset and competences needed in modern international businesses. Higher education graduates can't rely on old business models, especially not with the focus only on Business-to-Customer (B2C) commerce.

Namely, Armenian and Georgian universities are lacking Business-to-Business (B2B) sales education and research.

The global objective of LISS24 project is to strengthen the partner universities' capacity to provide highly skilled business-oriented engineers to the emerging international markets by professionalizing and enhancing B2B Sales and innovation capacity of partner universities, renewing the existing training and assessment cultures, and strengthening university-industry liaisons to increase private investments to higher education.

## Learn-Innovate-Sell-Succeed

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.



National Polytechnic University of Armenia



## Aim and specific objectives Նպատակն ու խնդիրները

Նախագծի հիմնական նպատակն է ամրապնդել Հայաստանի և Վրաստանի բուհերի կարողությունները՝ զարգացող միջազգային շուկաներին բիզնես ուղղվածության բարձր որակավորում ունեցող ինժեներներ տրամադրելու հարցում: Եվրոպայի լավագույն փորձը կհամապատասխանեցվեն տեղական բիզնես մշակույթներին՝ հանգեցնելով նոր հայեցակարգի ձևավորման, որում ընկերությունները և ակտիվորեն նպաստում են ինժեներա-կան կրթությանն իր բոլոր փուլերում:

## Methodology

### Մեթոդաբանությունը

Նախագծի մեթոդաբանությունը կառուցված է երեք հիմնային տարրերի վրա՝ բուն նյութ (էություն), մանկավարժական գործառնություն և գիտելիքի փոխանցում: Այս բոլոր հիմնաքարերը կապված են արդյունավետ և կայուն կարողությունների զարգացման գործընթացի նպատակներին ծառայելուն՝ հետևյալ երեք ենթախնդիրների իրացման միջոցով.

- «B2B Sales» դասընթացներ բոլոր գործընկեր համալսարաններում, որոնք ավարտվում են վաճառքի (առևտրայինացման) ուսնողական մրցույթների միջոցով գնահատմամբ,
- նորարարական կարողությունների (կոմպետենցիաների) և պոտենցիալ նոր ապրանքների ու ծառայությունների ստեղծման արդյունավետ ուսուցում,
- գործարկված Sales Lab-եր, որոնք կնպաստեն վաճառողի և հաճախորդի վարքագծի մասին ըմբռնմանը, ինչպես նաև կխթանեն համալսարան-բիզնես նոր համագործակցությունը կրթության և հետազոտության ոլորտներում:

Նախագիծն առավել մանրամասն տես՝  
More detailed on the project: [www.liss24.com](http://www.liss24.com)

### LISS24 նախագծի հիմնական նպատակը ներառում է 3 փոխկապակցված ենթախնդիրներ.

- **B2B վաճառքի և ինովացիոն կարողությունների ուժեղացում**՝ բակալավրական և մագիստրական մակարդակներում B2B վաճառքի և նորարարության ուսուցման մասնագիտականացման (professionalizing) միջոցով, ինչպես նաև ներծառայական վարժեցում՝ հիմնվելով ոլորտի կարիքների վրա, որոնք կհավաքագրեն առաջիկա բիզնես մասնագետներին:
- **Գնահատման մշակույթի կատարելագործում**՝ B2B վաճառքի և նորարարության մրցույթների միջոցով, որպես ուսանողների բազմամշակութային կարողությունները (կոմպետենցիաները) բարելավող բավականին արդյունավետ գործնական մոտեցում՝ իրական կենսաիրավիճակներ պատկերող կրթության և ուսուցման արդյունքների առավել նպատակային գնահատման միջոցով, զուգահեռաբար, Sales Lab-երը դիտարկելով որպես նոր արժեք ավելացնող տարր՝ տարբեր տեսակների վաճառքի (իրացման, առևտրայինացման) կատարողականի և թվային մարքեթինգի գնահատման համար:
- **Մասնավոր ներդրումների ընդլայնում բարձրագույն կրթության մեջ**՝ կազմակերպելով տարածաշրջանային/ազգային տարբեր ցուցադրական միջոցառումներ՝ ներգրավելու մասնավոր ֆինանսավորում (ներդրողներ, գործող ընկերություններ) ուսանողական թիմերի համար, նկատի ունենալով նաև, որ նախագծով ստեղծվելիք վաճառքի լաբորատորիաները պոտենցիալ նոր բիզնես հնարավորություններ են տալիս համալսարաններին:



## LISS24 Project at National Polytechnic University of Armenia (NPUA)

### LISS24 նախագիծը Հայաստանի ազգային պոլիտեխնիկական համալսարանում (ՀԱՊՀ)

National Polytechnic University of Armenia (NPUA) having been founded in 1933 as Yerevan Polytechnic Institute with only 2 Faculties and 107 students, has grown into the largest higher educational institution of Armenia with regional campuses in Gyumri, Vanadzor, and Kapan, thus embracing involving in its sphere all the industrial regions of the country. In 1980-85 the university reached its peak with over 25,000 students, and more than 80 specialties taught.



NPUA was and remains the premier provider of technological education in the country. The specialization scope of NPUA includes over 65 Bachelor, 55 Master, and about 30 Ph.D. programs in Engineering, Technology, Industrial Economics and Management, Applied Mathematics, Design and Informatics. Along with the degree programs, the University also offers extended education courses by means of Continuing Education and Faculty Development Centre.



Over 135,000 graduates during the past more than 90 years have graduated from the University. Today, many of them are in the industrial, scientific and socio-political leadership of the Republic. The University has one of the leading roles in the reformations of the higher education system of Armenia. NPUA was the first HEI in the Republic of Armenia that introduced two- and then three-cycle higher education structure, implemented a credit system compatible with the ECTS system in line with the Bologna reforms, introduced the institute of long-term strategic planning, etc.

Constantly initiating renovation processes of study programs coherent with economy market changing needs and the European standards, as well as improving permanently the teaching/learning approaches, NPUA aspires to become a leading regional center of engineering education and research through internationalization of education and science, sharing its experience and being ready to learn from partners.

In this regard, participation of NPUA in LISS24 project best meets the expectations of the University in the implementation of its strategic plans. In parallel with academic and management tasks, NPUA is responsible for coordination of the project's Promotion, as the Consortium member leading organization of the Work Package 6 (WP6) of the project.



## The structures of NPUA involved in LISS24 project

### LISS24 նախագծում ներգրավված ՀԱՊՀ կառույցները

#### Continuing Education and Faculty Development Center

#### Շարունակական կրթության և դասախոսների կատարելագործման կենտրոն



The Continuing Education and Faculty Development Center occupies a distinctive and unique place within the educational infrastructure of NPUA. In harmony with the NPUA Strategic Plan, the Center has been tasked with creating an efficient and economically beneficial system of additional and continuing education, ensuring its accessibility to the broadest segments of internal and external customers. This involves initiating and encouraging the adoption and application of new educational technologies, too. Currently, the Center offers a wide range of additional educational programs, ensuring accessibility for a broad spectrum of beneficiaries, including students, novice professionals, specialists seeking retraining, and sector-experts.

These programs are multifaceted and multi-level, aligned with current market demands, and aimed at the professional retraining and qualification enhancement of various target groups.

In the LISS24 project, the Center is designated to play a leading role as the NPUA unit where the Sales Laboratories will be housed, and the main part of curricular and short-term (in-service) educational and research processes, as well as the B2B Sales and Innovation various competitions implemented.

#### The Chair of Technology Management

#### Տեխնոլոգիաների կառավարման ամբիոն

The mission of the NPUA Chair of Technology Management is the training management professionals in various industry and economic sectors of the Republic of Armenia and to foster the development and implementation of innovative ideas in economy based on a strong scientific and educational basis. It aims to prepare specialists capable of addressing and solving organizational challenges in different functional areas, including the newest business fields.



Under the Chair of Technology Management students gain practical experience by working in organizations across various public and private sectors of the economy. This hands-on approach is integral to their education, allowing them to apply theoretical knowledge in real-world settings and develop the skills needed to address the complex challenges faced by organizations in today's dynamic economic landscape.

The Chair of Technology Management is involved in LISS24 project to play one of the central academic roles targeted mainly to the enhancing NPUA students' B2B Sales and Innovation capacity through the developing/reconstructing and piloting appropriate modern international courses based on coaching and not traditional lecturing, as well as providing in-service trainings coherent with the needs of labour market, together with the NPUA Continuing Education Center.

## Labor Market Study and Professional Career Center

### Աշխատաշուկայի ուսումնասիրման և մասնագիտական կարիերայի կենտրոն



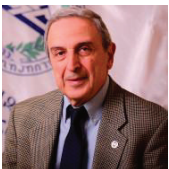
One of the statements of the NPUA Mission presented in its Strategic Plan sounds: «to prepare students for life, career, life-long learning and professional progress in line with the rapid changes of economic environment and emerging global information society». The NPUA Labor Market Study and Professional Career Center, established in its current form over a decade ago. Having the support in finding professional works for the University students and graduates as the one of the most valuable goals of the Center, contributes well to the mentioned specific objective of the NPUA Mission.

Conducting the labor market research, identifying and keeping informed the University students and graduates about the existing job vacancies, organizing various meetings between students and employers, including informational workshops, round-table discussions, job fairs, etc., as well as student visits to industrial environments are coming to ensure the Center's specific mission, as well as the NPUA's global one.

The role of NPUA Career Center in LISS24 project is the contribution to the enhancement of university-business cooperation and, in close cooperation with the NPUA Continuing Education Center, provision of various B2B Sales and Innovation Competitions, attracting partner Companies to support the work of Innovation student teams.

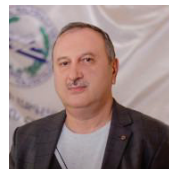
## LISS24 team members of NPUA

### ՀԱՊԸ LISS24 թիմի անդամները



#### Ruben Aghgashyan

NPUA Team Leader,  
the Project National Coordinator



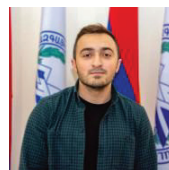
#### Arthur Zaprosyan

Team member, responsible for  
short-term trainings



#### Gor Martirosyan

Team member, responsible for links  
with enterprises



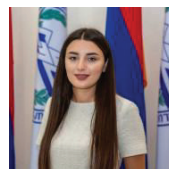
#### Hayk Grigoryan

Team member, responsible for  
the project Web development



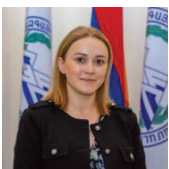
#### Lida Aghajanyan

Team member, responsible for  
subject-matters of academic affairs



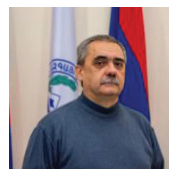
#### Gohar Sargsyan

Team member, responsible for  
the project Web design and social  
media support



#### Lilit Ghazaryan

Team member, responsible for  
international links and promotion



#### Alexander Kalmukhyan

Team member, responsible for  
the Web technical administration



## Visit of NPUA Team Members to Finland

### ՀԱՊՀ թիմի անդամների այցը Ֆինլանդիա

Within the work plan of Erasmus+ LISS24 project NPUA Team Leader and the Project National Coordinator Ruben Aghgashyan and the Team members Artur Zaprosyan, Lida Aghajanyan and Gor Martirosyan, together with the other project partners, had a Grand Study Tour in Finland on June 20-24, 2024, combining two interlinked programs.

The tour started with two intensive days of meetings and trainings, hosted by Turku University of Applied Sciences (TUAS) and continued with the rest of the week spent in Helsinki, where the project partners observed and actively participated in the European Sales Competition organized this year by Haaga-Helia University of Applied Sciences.



The agenda included also discussions on project management and coordination, insights into establishing sales laboratories at partner universities, and organizing their own sales “game-competitions”. The participants had the pleasure of brief introductions from the TUAS Rector Vesa Taatila and the Vice Rector Juhani Soini.



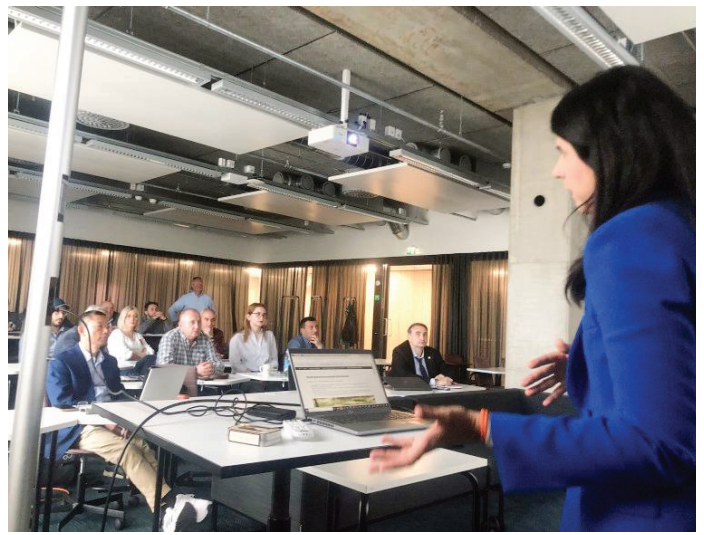
Սույն թվականի մայիսի 20-ից 24-ը, Հայաստանի ազգային պոլիտեխնիկական համալսարանում (ՀԱՊՀ) Erasmus+ ծրագրով իրականացվող «LISS24» նախագծի շրջանակներում, տեղի ունեցավ նախագծի ՀԱՊՀ և հայաստանյան համակարգող Ռուբեն Աղաջանի և նախագծի աշխատանքային խմբի «ակադեմիական» մասի պատասխանատուներ Լիդա Աղաջանյանի, Գոռ Մարտիրոսյանի և Արթուր Զապրոսյանի ուսումնա - ծանոթական առաջին այցը Ֆինլանդիա, որը ներառում էր երկու փոխկապակցված աշխատափուլեր:

Այցի ծրագրով նախատեսված էին տեսական և գործնական վարժանքներ, նախագծի կառավարման և համակարգման հարցերի քննարկումներ, այցելություն մասնագիտացված լաբորատորիա, ինչպես նաև գործնական մասնակցություն եվրոպական B2B Sales միջհամալսարանական ուսանողական տարեկան մրցույթի եզրափակիչին:

## Training in Turku University of Applied Sciences (TUAS)

### Վարժանքներ Թուրկուի կիրառական գիտությունների համալսարանում (TUAS)

Աշխատափուլերից առաջինը, որը կայացավ մայիսի 20-ին և 21-ին, ընթացավ նախագծի համակարգող Թուրկուի կիրառական գիտությունների համալսարանում (Turku University of Applied Sciences, TUAS), որտեղ ֆինն գործընկերների կողմից իրականացվեցին թե՛ բովանդակային և թե՛ մեթոդաբանական տեսանկյուններից բավականին հետաքրքիր մատուցված վարժանքներ «B2B (Business-to-Business) վաճառքի կառավարում» թեմայով՝ ՀԱՊՀ և հարևան ճարտարապետա-շինարարական ու ագրարային, ինչպես նաև Վրաստանի գործընկեր երեք համալսարանների թիմերի անդամների համար:



Վարժանքների շրջանակներում ՀԱՊՀ թիմի անդամները ծանոթացան TUAS համալսարանում վարվող «B2B Sales» դասընթացի առարկայական ծրագրերին, դրանց տեսական ու գործնական կոնտենտներին, բանակցությունների վարման, արդյունքների գնահատման և դրանց կառավարման մասնագիտական կարողությունների զարգացման միջոցներին, խառը կազմերով վարեցին հետաքրքիր «վարժանքային խաղեր», ինչպես նաև այցելեցին TUAS-ի նույնանուն ուսումնական լաբորատորիան և ուսումնասիրեցին առկա կարողություններն ու հնարավորություններն՝ դրանց ապագա կիրառման տեսանկյունից:

**The first in-site project Management Meeting in Turku**  
**Նախագծի առաջին առկա Կառավարման հանդիպումը Թուրկույում**

Իրականացված վարժանքներին զուգահեռ, կայացավ նախագծի համակարգող խմբի աշխատանքային հանդիպումը, որտեղ դիտարկվեցին նախագծի ընթացիկ իրավիճակի գնահատման, առկա հրատապ խնդիրների բացահայտման ու դրանց լուծման հնարավոր ուղիների ու մոտակա անելիքների մատնանշման և մի շարք այլ կազմակերպական, ներառյալ ֆինանսական, հարցեր: Թվարկվածի շուրջ տեղի ունեցած արդյունավետ քննարկումների արդյունքում տրվեցին հստակ գնահատականներ, արվեցին հստակ հետևություններով, ձեռք բերվեցին նոր պայմանավորվածություններ՝ գալիք անելիքների վերաբերյալ:



Միաժամանակ, կայացան նախագծի համար հույժ կարևոր և արդյունավետ քննարկումներ՝ նախագծի գործընկեր համալսարաններում ստեղծվելիք, B2B Sales Lab-երի սարքավորումների և բիզնեսի տվյալների մշակման ծրագրային միջոցների միակ մատակարար հանդիսացող հոլանդական «iMotion» ընկերության ներկայացուցիչների հետ: Արդյունքում, հաստատվեցին խիստ անհրաժեշտ համագործակցային կապեր և ձեռք բերվեցին մասնագիտական ու կազմակերպական կոնկրետ պայմանավորվածություններ՝ «B2B Sales Lab»-երի տեխնիկական կահավորման անելիքների շուրջ:



## Participation at «European Sales Competition 2024» in Helsinki

### Մասնակցություն «Եվրոպական վաճառքի մրցույթ 2024»-ին Հելսինկիում



Թուրկուի վարժանքներում ՀԱՊՀ թիմի ձեռք բերած մասնագիտական ստարտալին գիտելիքներն ու փորձը գործնական կիրառման լավ հնարավորություն ստացան մայիսի 21-ից 23-ը Ֆինլանդիայի մայրաքաղաք Հելսինկիում իրականացված այցի երկրորդ աշխատափուլում, որտեղ «Haaga-Helia» կիրառական գիտությունների համալսանիմ անց էր կացվում «European Sales Competition 2024» ամենամյա միջազգային ուսանողական մրցույթի եզրափակիչ փուլը:

Նմանատիպ մրցույթները նախատեսված են խթանելու և խրախուսելու եվրոպական բուհերի բիզնես, բիզնես կառավարում, նորարարություն և ձեռներեցություն ու մի շարք այլ հարակից ուղղություններով սովորողների մոտ ձևավորելու և զարգացնելու B2B բանակցություններ վարելու և ունեցած «ինտելեկտուալ ապրանքի» հաջողակ վաճառք իրականացնելու իրենց առկա հմտություններն ու գործնական կարողությունները:

ՀԱՊՀ թիմի անդամների մասնակցությունն այս եռօրյա միջոցառմանը կրեց ոչ միայն լոկ ծանոթական բնույթ՝ Լիդա Աղաջանյանը և Գոռ Մարտիրոսյանը Թուրկույում ստացած ստարտալին գիտելիքների կիրառման որոշակի գործնական փորձառություն ձեռք բերեցին, ակտիվորեն հանդես գալով մրցույթը սպասարկող դատավորական միջազգային թիմի կազմում:



## Summary of the Grand Study Visit to Finland

### Ֆինլանդիա այցի արդյունքների ամփոփում



The study tour was filled with productive training, discussions, valuable learning experiences, extensive networking, which allow the partner universities to establish good preconditions for the transfer of the gained knowledge and experience of European partners to the home universities.

Looking ahead, NPUA members are excited to leverage their experiences from Finland to drive positive change within the University and beyond. The visit reinforced NPUA's dedication to the fostering «B2B sales and innovation» competency and highlighted the importance of knowledge exchange in achieving the goals.

## Summary of the Grand Study Visit to Finland

### Ֆինլանդիա այցի արդյունքների ամփոփում



Այցի արդյունքում ձեռք բերված գիտելիքի և գործնական փորձառության տեղայնացումն ու կիրառումը նախադրյալներ են ստեղծում Հայաստանի ազգային պոլիտեխնիկական համալսարանում՝ միջազգային քիզնեսում հաջողելու նպաստմանն ուղղված կրթական բաղադրիչի աստիճանական ներդրման և զարգացման համար:

Մասնավորապես, այցն ամրապնդեց «B2B sales and Innovation» կոմպետենցիաների զարգացման խթանմանն ու խրախուսմանն ուղղված ՀԱՊՀ հաստատակամությունը, ընդգծելով համագործակցության և գիտելիքի փոխանակման կարևորությունը նպատակին հասնելու համար, ինչը լիովին համահունչ է ՀԱՊՀ-ում թափ առնող LISS24 նախագծի գլոբալ նպատակին՝

թվային արդի դարաշրջանի ճարտարագիտության ոլորտում Հայաստանի և Վրաստանի բուհերում նորարարական և միջազգային B2B վաճառքի գիտելիքների և կարողությունների զարգացում:



## Some comments on the Finish events

### Որոշ մեկնաբանություններ ֆիննական միջոցառումների վերաբերյալ

"The day has started well. During the visit, we will also get acquainted with sales competitions in which Turku University of Applied Sciences is strongly involved. It will be interesting to get acquainted with the sales training of partners and to share information on both sides"- **Arto Kuuluvainen, TUAS**

"To summarize the tour so far: what a week full of excitement, amazing discussions, learning and laughter with wonderful LISS24 partners from Armenia, Georgia, Austria, Spain and Sweden. Today were the finals and it was great to see how the finalists were able to negotiate and close the deals in a very demanding situation. Hats off to them!" - **Taru Kankaanpää, TUAS.**

"The experience gained at Finnish universities will considerably help us in the effective implementation of the planned activities within the framework of the projects at the Georgian Technical University. It implies the retraining of academic staff using various training and teaching methods; The development of services and processes; The implementation of training courses, and the launching of an education-oriented sales laboratory" - **Boris Githolandia, GTU.**

"I was honored to have served as a judge at the 10th European Sales Competition, held at Haaga-Helia University of Applied Sciences, Finland. It was inspiring to witness the exceptional sales skills and innovative approaches showcased by talented students from universities across Europe. Congratulations to all participants for their dedication and professionalism! It would be a fantastic opportunity to bring this dynamic event to our region and showcase the talent and innovation of our students from not only the National Polytechnic University of Armenia but all over Armenia" - **Lida Aghajanyan, NPUA.**

"As a result of talks and arrangements made during the 5 days of the meeting, a B2B sales lab will be established in ANAU soon, and modern equipment, including biometric devices and sensors will be acquired. The project, knowledge and skills acquired in its scope will allow us to develop an educational component aimed at commercialization of research results at ANAU and to prepare B2B format sales specialists" - **Artur Altunyan, ANAU.**



## Presentation of LISS24 at the «Erasmus+ National Kick-off Day 2024» in Yerevan LISS24-ի ներկայացումը «Erasmus+ նախագծերի մեկնարկային օր 2024»-ում



On June 20, 2024 “Erasmus+ National Kick-off Day 2024” event took place at the RA Ministry of Education, Science, Culture and Sports. The purpose of the event was to present the main goals, expected results of the projects implemented by Armenian higher education and VET Institutions that received funding as a result of the Erasmus+ Call 2023, hold discussions aimed at the implementation of these projects and identify the challenges of the field and solutions. The event hosted more than 150 representatives of higher and vocational education institutions, education policymakers, civil society and business representatives and other interested parties.

The event started with the opening remarks of Vassilis Maragos (Head of the Delegation of the European Union to Armenia) and Artur Martirosyan (Deputy Minister of Education, Science, Culture and Sports of RA). Afterwards, Lana Karlova (Coordinator of the National Erasmus+ Office in Armenia) introduced the recent updates on CBHE (Capacity Building in Higher Education) Action. National Polytechnic University of Armenia also took part in the event and presented [LISS24](#) project (by Gor Martirosyan) on behalf of the project Armenian partner universities, highlighting the main goals and objectives, challenges and mission of the project.



The Panel discussion of the presented Erasmus+ CBHE 8 projects delved into broad themes such as sustainability strategies, training programs and the use of virtual exchanges to pilot new educational models. A recurring theme was the vital connection between academia, business and the labor market. By aligning educational outcomes with market needs, these projects, including LISS24, ensure that graduates except of the academical proficient are equipped with the practical skills and international outlook necessary for success in today’s global economy. Read more on the event: <https://lnkd.in/dp6HcNSf>.

Հունիսի 20-ին ՀՀ ԿԳՄՍ նախարարությունում տեղի ունեցավ «Էրազմուս+ նախագծերի մեկնարկային օր 2024» միջոցառումը, որի նպատակն էր ներկայացնել Էրազմուս+ ծրագրի վերջին՝ 2023թ. մրցույթի արդյունքում դրամաշնորհ ստացած բուհերի և ՄԿՈւ-ների կողմից իրականացվող նախագծերի հիմնական նպատակները, ակնկալվող արդյունքները և ծավալել քննարկումներ՝ ուղղված այդ նախագծերի իրականացման, ոլորտի մարտահրավերների ու դրանց լուծման ուղիների նշմանը: Միջոցառմանը մասնակցում էր բարձրագույն և ՄՄ կրթական հաստատությունների շուրջ 150 ներկայացուցիչ, ներառյալ LISS24 նախագծի ՀԱՊՀ թիմի անդամներ, կրթության քաղաքականություն մշակողներ, հԿ-ներ, բիզնեսի ներկայացուցիչներ և այլ շահագրգիռ անձինք, ովքեր քննարկեցին նաև ակադեմիա, բիզնես և աշխատաշուկա կապի կարևորությունը:





**Prepared by the NPUA project team**  
**Published at the Printing House of NPUA**